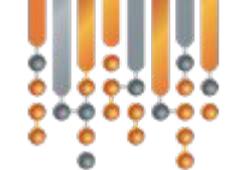

MaxPoster

Что важно знать о выкупе с улицы

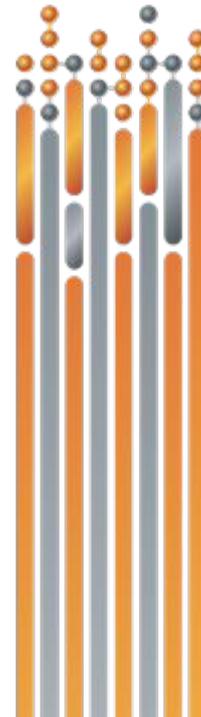
Александр Воробьёв

22.09.2020

Город: Москва



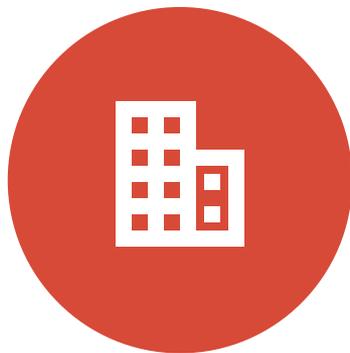
AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ



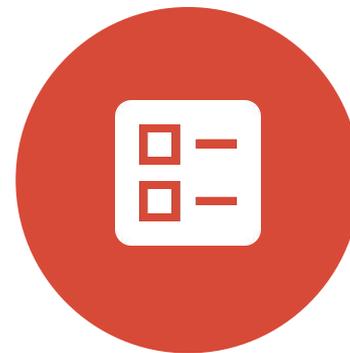
0 MaxPoster



лет
на рынке



>80
сотрудников



>25 000
автомобилей
с пробегом

Обо мне

Александр Воробьёв

2008—2020 гг.

Сооснователь **MaxPoster**

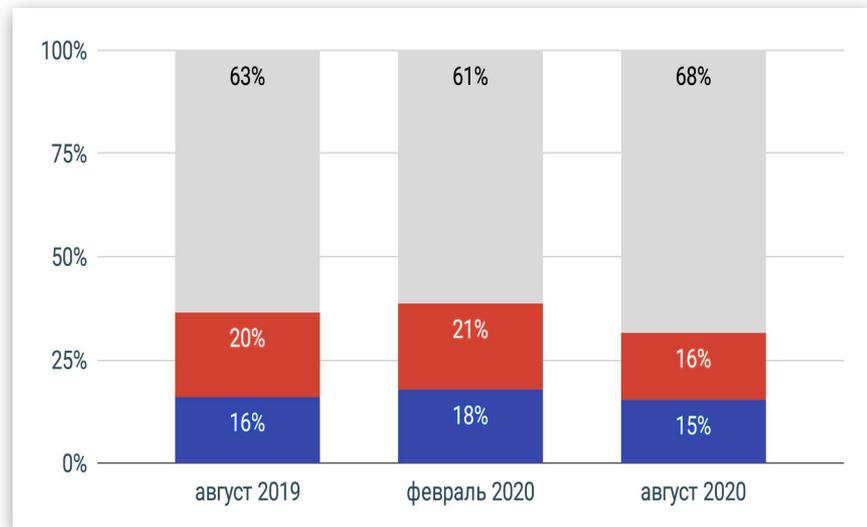
Генеральный директор



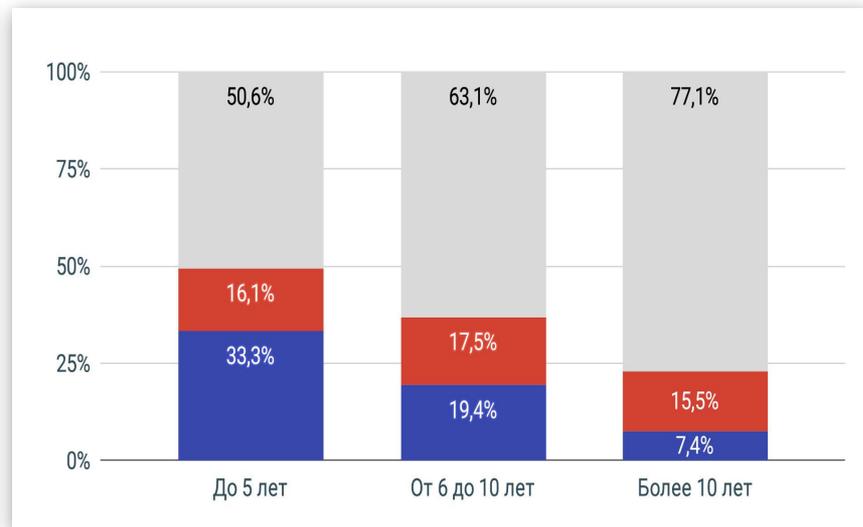
Структура предложения на рынке

Структура предложения на рынке РФ

Динамика долей

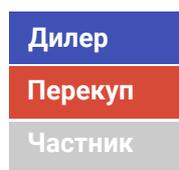


Структура предложения в разрезе возраста авто



* данные за август 2020

Рассчитано по данным AVITO



— «в моменте» разместил 10 и более объявлений о продаже (уникальных VIN).

— разместил 3 и более объявлений о продаже автомобилей (уникальных VIN) за 90 дней.

ТОП регионы по доле рынка дилеров

35% доля дилеров
в Москве, когда
в среднем по РФ 15%

автомобили
до 5 лет

57% (СПб)

33% (в среднем по РФ)

автомобили
от 6 до 10 лет

39% (Мск)

19% (в среднем по РФ)

автомобили
старше 10 лет

20% (Мск)

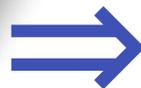
7% (в среднем по РФ)

ТОП-3 региона по доле дилеров в предложении в августе 2020

Регион	Доля дилеров				Доля перекупов			
	До 5 лет	От 6 до 10 лет	Более 10 лет	Итого	До 5 лет	От 6 до 10 лет	Более 10 лет	Итого
Москва	51%	39%	20%	35%	12%	14%	18%	15%
Санкт-Петербург	57%	38%	19%	33%	10%	14%	17%	14%
Нижегородская обл.	42%	29%	13%	23%	13%	15%	14%	14%

Цели по доле рынка для дилеров

15% средняя доля
в РФ



35% доля достигнута в Москве
33% в Санкт-Петербурге

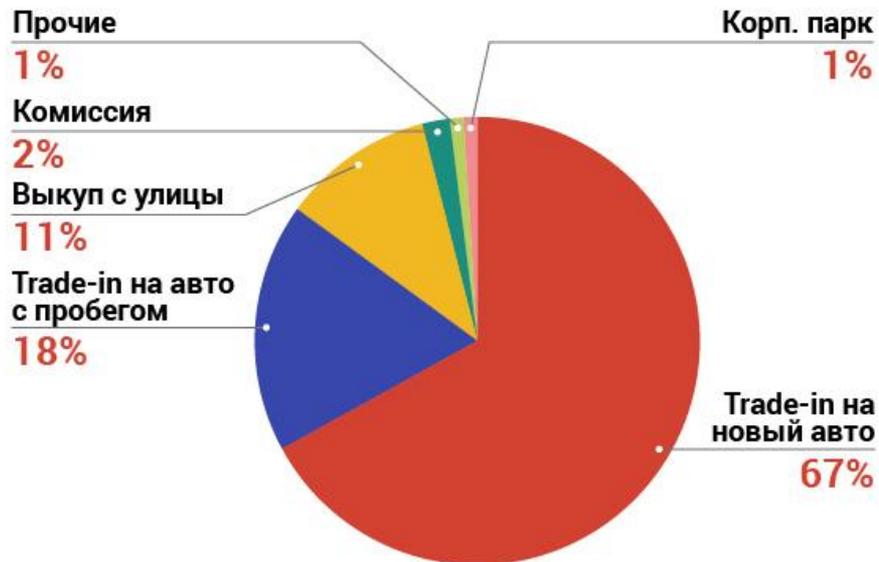
Выкуп с улицы как драйвер роста

Доля выкупленных с улицы автомобилей в продажах дилеров в августе 2020

≈11% средняя доля
выкупа с улицы

≈30% у ГК –
лидеров

Источники пополнения складов дилеров в августе 2020



Ключевые особенности выкупа с улицы

Желание дилера заработать на:

- a. Автомобиле
- b. Кумулятиве
- a. Расширенном ассортименте

1

Высокая цена выкупа:

- a. Высокие ценовые ожидания владельцев ТС
- b. Конкуренность рынка
- c. Отсутствие поддержки представителей

2

Повышенные расходы:

- a. Колл-центр на обзвон
- b. Оперативные осмотр / диагностика / оценка
- c. Мобильный выкуп

3

Повышенные риски по автомобилю:

- a. Технические
- b. Юридические

GM1 на выкупе с улицы составляет

≈60% от GM1 с trade-in по новым

плюс

5-10 т.р к прямым расходам

Нужно уметь продавать автомобили дорого, но быстро!

1

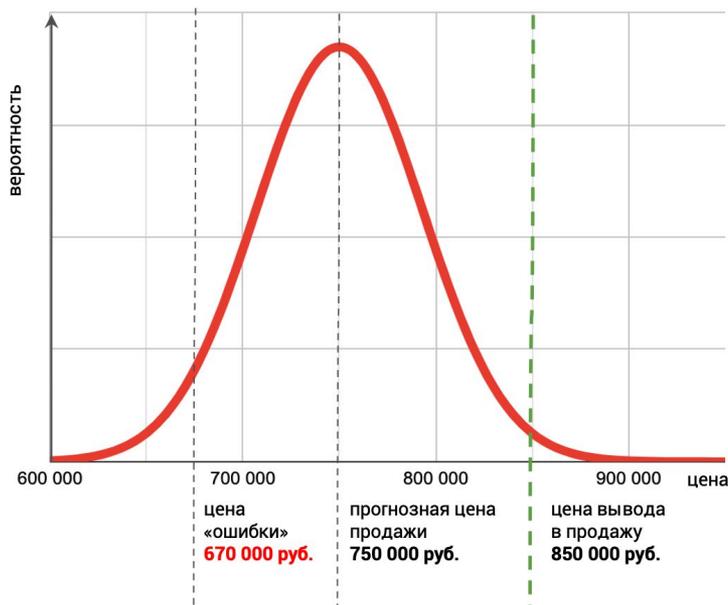
Точная оценка

2

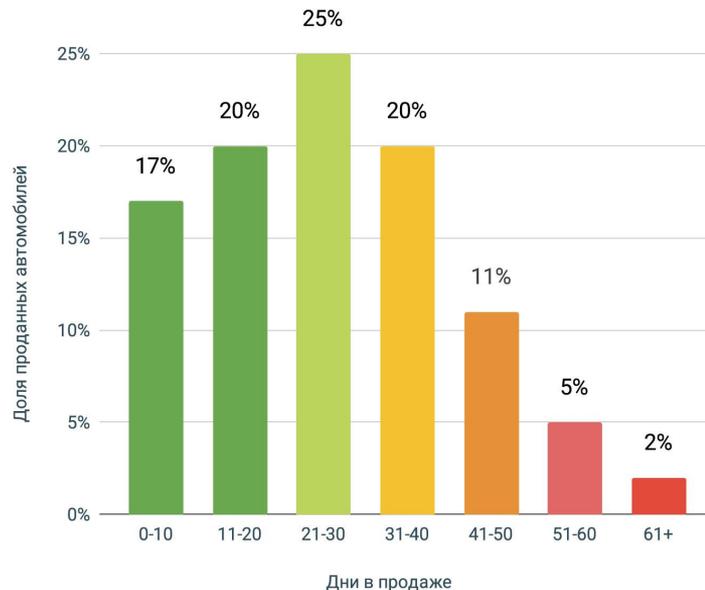
Выстроенные вокруг неё процессы управления ценой и оборачиваемостью

Точная оценка и ее применение для управления ценой продажи и оборачиваемостью

Пример прогноза цены

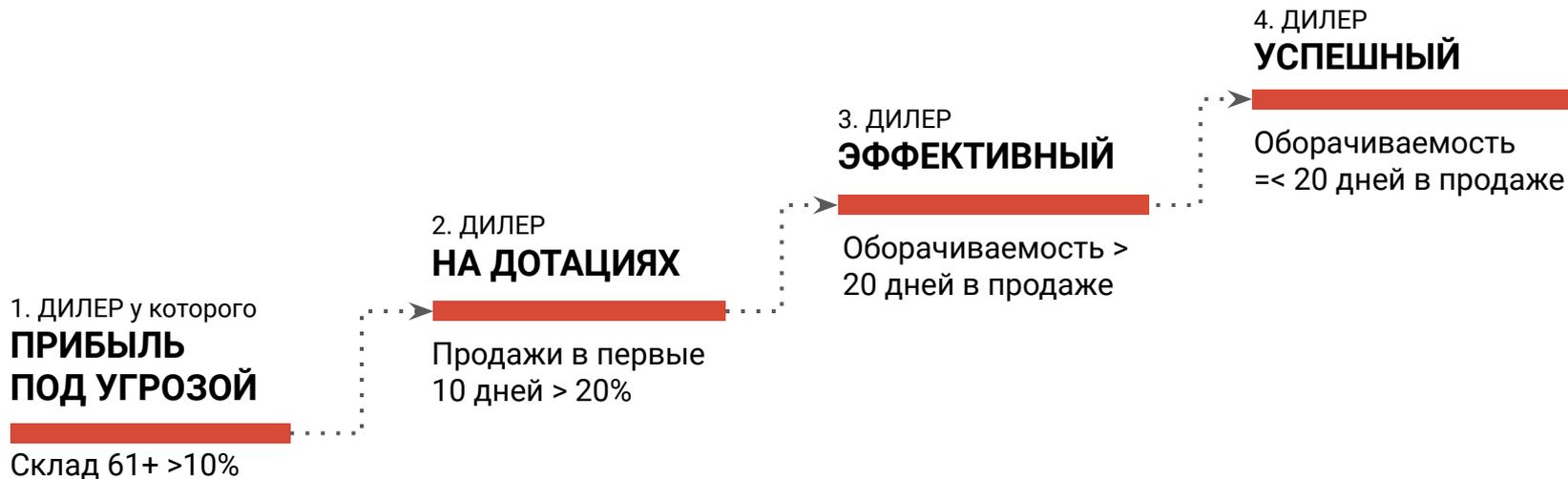


Структура продаж если поставлен процесс управления ценой



**Чего ожидать дилеру
от выкупа с улицы?**

Чего ожидать дилеру от выкупа с улицы



Убытки

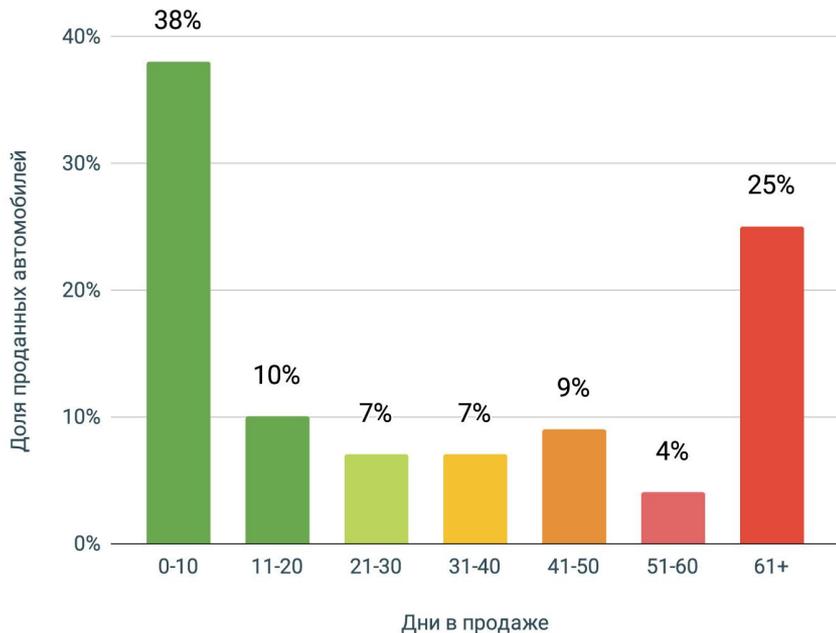
Покрытие
расходов

Небольшую
прибыль

Значительную
прибыль

Этап 1. Дилер у которого прибыль под угрозой (склад 61+ >10%)

Структура продаж в разрезе дней в продаже



Выкуп с улицы приведет к убыткам:

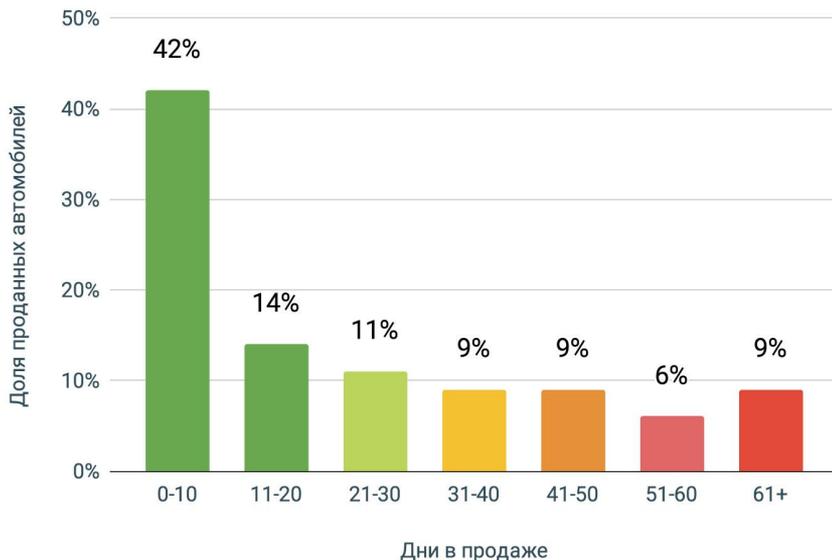
- У дилера нет точной оценки.
- За 60 дней дилер не справляется с продажей автомобилей.
- Выкупленные дорогие автомобили с улицы будут в основном попадать в сегмент 61+.
- В сегменте 61+ автомобили накопят большие переменные расходы, и станут убыточными.

Что делать:

Наладить ритмичную переоценку!

Этап 2. Дилер на дотациях (продажи в первые 10 дней > 20%)

Структура продаж в разрезе дней в продаже



Выкуп с улицы не дает чистой прибыли:

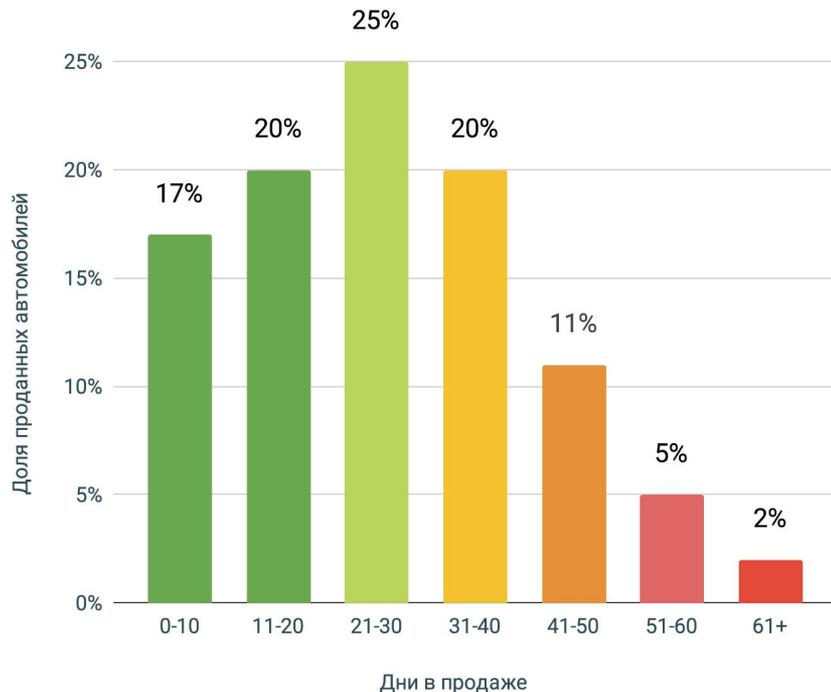
- У дилера нет точной оценки.
- Выкупленные дорогие автомобили с улицы в основном продаются в диапазоне 31..60 дней, где накапливают повышенные переменные расходы.

Что делать:

- Тренировать оценщиков на точность прогнозируемой цены продажи / использовать MaxPoster.
- Наладить назначение цены вывода в продажу.

Этап 3. Дилер эффективный (оборачиваемость > 20 дней в продаже)

Структура продаж в разрезе дней в продаже



Выкуп с улицы приносит небольшую прибыль:

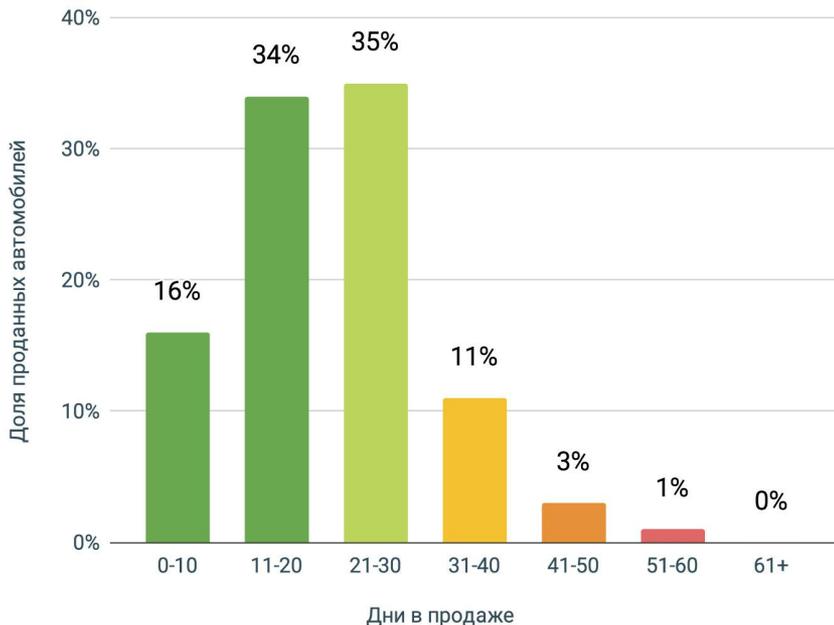
- У дилера есть точная оценка — пик продаж приходится на целевой срок оборачиваемости, «крылья» отклонений примерно равны.
- Дилер умеет продавать дорого, а значит может выкупать дорого.

Что делать:

- Повышать оборачиваемость до 20 дней

Этап 4. Дилер успешный (оборачиваемость <= 20 дней в продаже)

Структура продаж в разрезе дней в продаже



Выкуп с улицы прибыльный:

- Дилер прогнозирует по 80% автомобилей цену продажи с погрешностью менее 6%.
- Дилер способен:
 - выкупать у частных автомобили с дисконтом в 5%;
 - продавать с премией 3% к рынку;
 - зарабатывая GM1:
 - за 20 дней: 8%;
 - в пересчете на 30 дней: 12%.

Что делать:

- Захватывать рынок автомобилей с пробегом.

Что может предложить MaxPoster



Мы умеем разгонять дилеров с **уровня 1** до **уровня 3** за **3-6 месяцев** внедряя:

мобильное приложение
по осмотру
и диагностике

**точную
оценку**

автоматизацию
процесса
выкупа

автоматизацию
процесса
**вывода
в продажу**

автоматизацию
процесса
переоценки
и контроль за
оборачиваемостью

автоматизацию
**размещения
и продвижения
на сайтах**

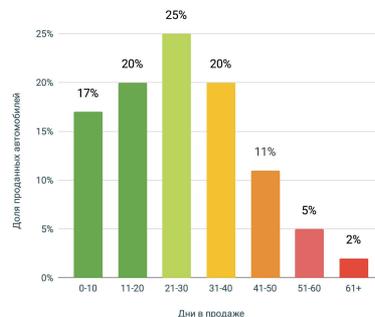
Резюме

1. У дилеров есть потенциал для роста доли на рынке
2. Выкуп с улицы один из ключевых драйверов такого роста, его доля у лидеров достигает
3. Но при этом по выкупленным с улицы автомобилям пониженная маржинальность и повышенные затраты
4. Чтобы зарабатывать на выкупленных с улицы авто, нужно уметь управлять ценами продажи и оборачиваемостью

15% средняя доля в РФ \Rightarrow **35%** доля достигнута в Москве

30% у ГК – лидеров

≈60% от GM1 с trade-in по новым



Контакты

Александр Воробьёв

Генеральный директор **MaxPoster**

☎ +7 (921) 421-55-57

✉ av@maxposter.ru

