



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**«МОСКОВСКИЙ АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНЫЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
(МАДИ)»**

**Кафедра: Автомобили**

**ОТЧЕТ ПО ПРАКТИКЕ**

**Студент: Мотелика В.В.**

**Группа: 4пС**

**Проверил: Топорков М.А.**

**Москва 2023 г.**

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
Обзор доступных вариантов комплектаций.....	4
Опрос покупателей и автолюбителей.....	11
Обоснование критериев выбора дополнительного оборудования для автомобиля Лада Гранта.....	14
Определение основных проблем, связанных со снижением прибыли.....	15
Сформулировать конкретные рекомендации по устранению выявленных проблем.....	17
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	20
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....	21

## ВВЕДЕНИЕ

В современном мире автомобиль стал неотъемлемой частью жизни многих людей. Владельцы автомобилей стремятся не только обеспечить свои транспортные средства базовым функционалом, но и приобрести дополнительное оборудование, которое улучшит комфортность и безопасность во время движения. Для дилеров продажа дополнительного оборудования является важным элементом бизнеса, однако, чтобы добиться успеха в этой области, необходимо постоянно совершенствовать маркетинговую стратегию и применять эффективные методы продажи. В данном отчете мы предложим несколько идей по совершенствованию маркетинговой стратегии продаж комплектов дополнительного оборудования для автомобилей, которые помогут дилерам увеличить объем продаж и привлечь больше клиентов.

**Цель** данного отчета заключается в предложении совершенствования маркетинговой стратегии продаж комплектов дополнительного оборудования для автомобиля Лада Гранта. Для достижения этой цели необходимо выполнить следующие **задачи**:

1. Изучение особенностей автомобиля Лада Гранта, его конструкции и технических характеристик.
2. Определение потребностей и предпочтений целевой аудитории, а также их готовности к приобретению дополнительного оборудования.
3. Оценка экономической эффективности новых комплектаций дополнительного оборудования и определение ценовой политики.

Таким образом, выполнение поставленных задач позволит разработать эффективную маркетинговую стратегию для продвижения новых комплектаций дополнительного оборудования для автомобиля Лада Гранта,

учитывая потребности и предпочтения целевой аудитории, а также технические характеристики автомобиля.

### **Обзор доступных вариантов комплектаций**

Лада Гранта предлагается в нескольких комплектациях, каждая из которых имеет свои особенности и предлагает различный набор опций и функций (рисунок 4).



<a href="#">Classic</a>						
738 900 руб.	бензин 1.6 л.   90 л.с.	MT	Передний	9.4   5.3   6.8	11.2	179 км/ч
<a href="#">Classic Advance</a>						
768 900 руб.	бензин 1.6 л.   90 л.с.	MT	Передний	9.4   5.3   6.8	11.2	179 км/ч
<a href="#">Comfort Light</a>						
800 900 руб.	бензин 1.6 л.   90 л.с.	MT	Передний	9.4   5.3   6.8	11.2	179 км/ч
<a href="#">Comfort</a>						
819 900 руб.	бензин 1.6 л.   90 л.с.	MT	Передний	9.4   5.3   6.8	11.2	179 км/ч
850 900 руб.	бензин 1.6 л.   106 л.с.	MT	Передний	8.7   5.2   6.5	10.5	184 км/ч
<a href="#">CLUB</a>						
864 900 руб.	бензин 1.6 л.   90 л.с.	MT	Передний	9.4   5.3   6.8	11.2	179 км/ч

*Рисунок 1 - доступные варианты комплектаций*

Комплектация "Классик" и "Классик Advance" - базовые уровни комплектации Лады Гранты, которые друг от друга мало чем отличаются и включают минимальный набор опций и функций. В них входят такие функции, как электростеклоподъемники на передних дверях, обогрев заднего

стекла, регулировка руля по высоте, аудиосистема с двумя динамиками и дисковые тормоза на всех колесах.

Комплектации "Классик" не включают такие опции, как кондиционер, электропривод зеркал заднего вида, подогрев передних сидений и центральный замок с пультом дистанционного управления. Эти комплектации могут быть хорошим выбором для тех, кто ищет бюджетный автомобиль без лишних опций и функций. Однако, если вы ищете более функциональную версию Лады Гранты, то стоит рассмотреть комплектацию "Комфорт" или более продвинутые версии. Лада Гранта в комплектациях "Классик" выпускается только с 8 клапанным двигателем, мощность которого составляет 87 лошадиных сил. Для любителей автоматических коробок данные варианты тоже не подходят, так как доступно только механическое исполнение. Автомобили комплектации "Классик" оснащены следующим функционалом:

- Подушка безопасности водителя, встроенная в рулевое колесо (подушка переднего пассажира отсутствует)
- Универсальное крепление ISOFIX для детских сидений, кресел, люлек
- Детский замок установленный на задних дверях
- Иммобилайзер
- Система безопасности ЭРА-ГЛОНАСС
- Системы помощи при торможении: ABS, EBD, BAS
- Розетка на 12 Вольт
- Аудиоподготовка (проведены провода и стандартные динамики, однако сама музыкальная система отсутствует)
- Колеса диаметром 14 дюймов + запасное полноразмерное колесо

Оснащение комплектации кажется довольно скудным, однако и цена на автомобиль самая, что ни на есть бюджетная, купить подобный автомобиль можно за 738 тысячи 900 рублей.

Комплектация Лада Гранта "Комфорт Light" - базовая версия автомобиля, которая оснащена необходимыми функциями для комфортной и безопасной езды. В этой комплектации присутствуют стандартные опции, такие как электростеклоподъемники, электропривод зеркал, центральный замок, аудиосистема и кондиционер.

Важно отметить, что эта комплектация также оснащена системами безопасности, которые обеспечивают защиту водителя и пассажиров. Это включает в себя подушки безопасности водителя и переднего пассажира, антиблокировочную систему тормозов (ABS) и систему стабилизации. Эти системы помогают предотвратить возможность аварийных ситуаций на дороге и обеспечить максимальную безопасность для всех пассажиров.

Комплектация «Комфорт Light» по сравнению со своим предшественником подорожает на 62 тысячи рублей, а за эти деньги в автомобиль будет установлено:

- Подголовники на задний ряд сидений, в количестве 2 шт.
- Бортовой компьютер, подсказчик переключения передач
- Электроусилитель рулевого колеса, а сама рулевая колонка получит возможность регулировки по высоте
- Центральный замок, при активации которого блокируются все двери
- Электрические подъемники стекол передних дверей
- Колпаки на колеса диаметром 14 дюймов

За автомобиль в таком исполнении придется заплатить 800 тысяч рублей, однако у данной комплектации также существует пакет опций Optima, который добавляет автомобилю сразу несколько полезных функций: обогрев боковых зеркал и кондиционер, доплата за данный пакет составит 26 тысяч рублей. Кроме того, покупатель выбравший пакет опций Optima, также может приобрести автомобиль с более мощным двигателем в 106 лошадиных сил с роботизированной коробкой передач, однако цена такого экземпляра составит 850 тысяч 900 рублей.

Комплектация "Комфорт" - средний уровень комплектации, который предлагает более широкий набор опций. Она включает в себя все функции комплектации "Комфорт Light".

Кроме того, эта комплектация предлагает кондиционер, который обеспечивает комфортную температуру в салоне в любую погоду. Электропривод зеркал заднего вида позволяет управлять зеркалами без необходимости выходить из автомобиля. Центральный замок с пультом дистанционного управления обеспечивает удобство и безопасность при блокировке и разблокировке автомобиля.

Аудиосистема с четырьмя динамиками позволяет наслаждаться качественным звуком во время поездок. Подогрев передних сидений обеспечивает комфорт в холодную погоду.

Остановив свой выбор на комфортной езде, к вашему автомобилю добавятся такие полезные функции, как:

- Подушка безопасности переднего пассажира
- Противосолнечный козырек пассажира с зеркалом
- Подогрев передних сидений
- Электропривод и обогрев наружных зеркал



- Полноценная аудиосистема (FM, USB, SD-карта, Bluetooth, Hands free), 4 динамика
- Наружные зеркала с боковыми указателями поворота в цвет кузова
- Наружные ручки дверей в цвет кузова
- Декоративные молдинги боковых дверей

Кроме того, комплектация "Комфорт" предусматривает варианты автомобилей со всеми доступными двигателями и коробками передач, цена автомобиля будет варьироваться в зависимости от установленного силового агрегата и сопутствующей коробки передач:

- 1.6 л 8-кл. (87 л.с.), 5MT — 738 900 руб.
- 1.6 л 16-кл. (98 л.с.), 4AT — 757 000 руб.
- 1.6 л 16-кл. (106 л.с.), 5MT — 800 900 руб.
- 1.6 л 16-кл. (106 л.с.), 5AMT — 850 900 руб.

Комплектация "CLUB" является одной из самых продвинутых версий Лады Гранты и включает в себя множество опций и функций для повышения комфорта и удобства водителя и пассажиров. Эта комплектация может быть отличным выбором для тех, кто ищет комфортабельный автомобиль с большим количеством опций и функций. Однако, стоит учитывать, что эта комплектация может быть более дорогой по сравнению с базовой комплектацией "Классик".

В последней, люксовой комплектации автомобиля Лада Гранта, собраны практически все удобства, которые доступны для этой модели:

- Подголовники задних сидений в количестве 3 штук, а не в двух, как на предыдущих комплектациях
- Предустановленная охранная сигнализация

- Противотуманные фары
- Возможность складывания заднего ряда сидений, в пропорции 60 на 40
- Регулировка ремней безопасности передних сидений по высоте
- Сиденье водителя с регулировкой по высоте
- Центральный замок с дистанционным управлением
- Механизм электронного подъема стекол задних дверей
- Обогрев стекла ветрового окна
- Легкосплавные колеса диаметром 15 дюймов

Также для автомобилей "CLUB" комплектации, доступен пакет опций Prestige, который добавит вашему новому железному другу задний парктроник, а также датчик дождя и освещенности. Автомобиль с пакетом опций Prestige доступен в следующем исполнении:

- 1.6 л 16-кл. (106 л.с.), 5MT — 800 900 р.
- 1.6 л 16-кл. (106 л.с.), 5AMT — 850 900 р.

Отправляясь в салон за новым автомобилем, не стоит забывать о том, что за цвет придется также заплатить, хоть и не за каждый. При покупке Лада Гранта в белом или черном цвете доплачивать не придется, так как покраска автомобиля выполнена методом нанесения двухслойной эмали и уже включена в стоимость автомобиля, а вот за другую расцветку придется расстаться с дополнительными шестью тысячами рублей (рисунок 2)

### Цветовая гамма модели

	Белый "Белое облако" (240)
	Черный "Пантера" (672)
	Красный "Сердолик" (195) — металлик, доплата 6000 руб.
	Ярко-синий "Голубая планета" (418) — металлик, доплата 6000 руб.
	Серебристый "Рислинг" (610) — металлик, доплата 6000 руб.
	Серебристо-серый "Техно" (618) — металлик, доплата 6000 руб.
	Серебристо-темно-серый "Борнео" (633) — металлик, доплата 6000 руб.
	Золотисто-коричневый "Кориандр" (790) — металлик, доплата 6000 руб.

*Рисунок 2 - цвета, предлагаемые производителем*

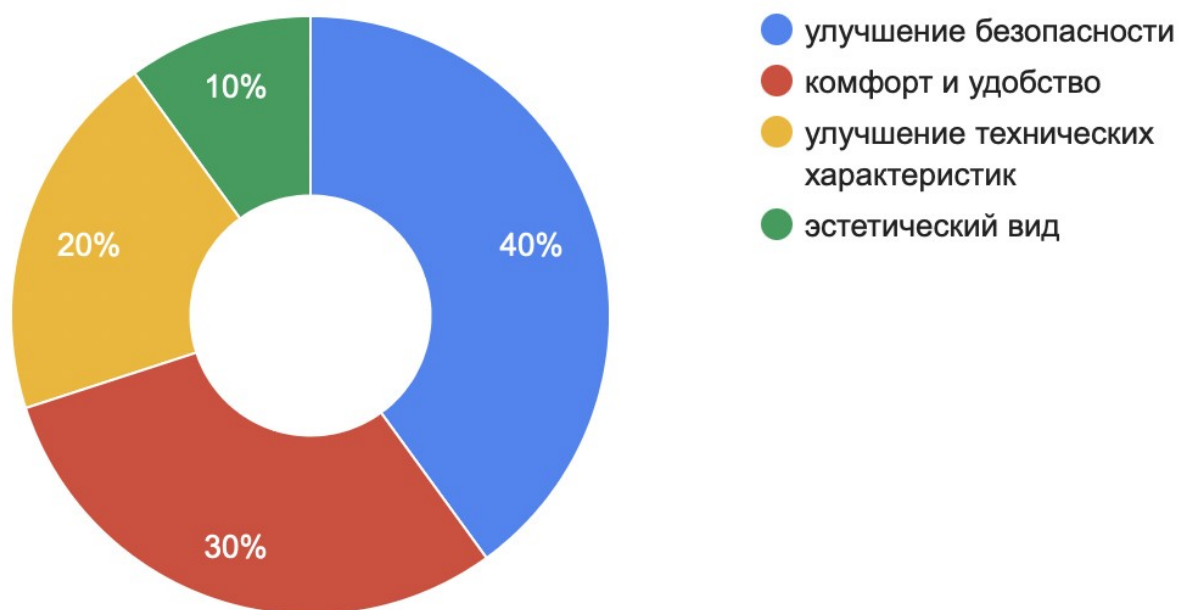
В целом, Лада Гранта предлагает широкий выбор опций и функций, которые позволяют настроить автомобиль под свои потребности и предпочтения. Это надежный и практичный автомобиль, который станет отличным выбором для тех, кто ищет доступный и функциональный автомобиль.

## Опрос покупателей и автолюбителей

Для проведения исследования был проведен опрос покупателей, которые уже имели опыт установки дополнительного оборудования на свои автомобили. Опрос был проведен в Москве, среди владельцев автомобилей Лада Гранта. В ходе опроса были заданы следующие вопросы:

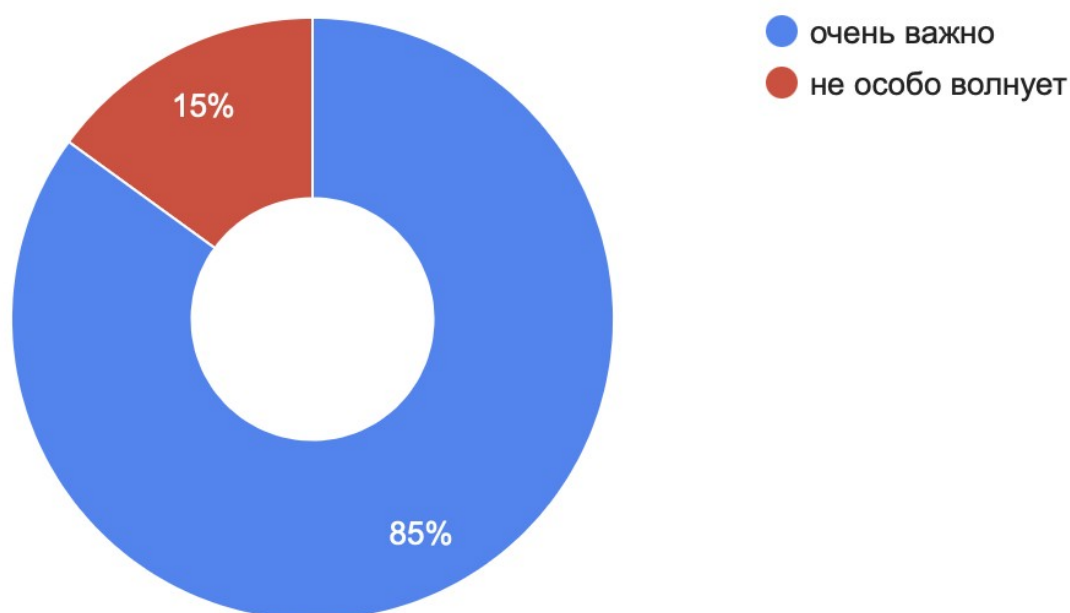
1. Какую марку дополнительного оборудования вы предпочитаете?
2. Какую функциональность вы ожидаете?
3. Насколько важным для вас является качество и надежность?
4. Какую цену вы готовы заплатить за качественный комплект?
5. Какие проблемы вы хотели бы решить с помощью дополнительного оборудования?
6. Имели ли вы опыт установки дополнительного оборудования на свой автомобиль?
7. Если да, то какой был ваш опыт и какие проблемы возникли при установке?

Большинство опрошенных предпочитают марки дополнительного оборудования, которые уже зарекомендовали себя на рынке. Это связано с тем, что покупатели ориентируются на качество и надежность продукта, а не на его цену. Они ожидают улучшения комфорта и безопасности водителя и пассажиров, а также повышения производительности автомобиля. Нагляднее можно посмотреть на рисунке 3.

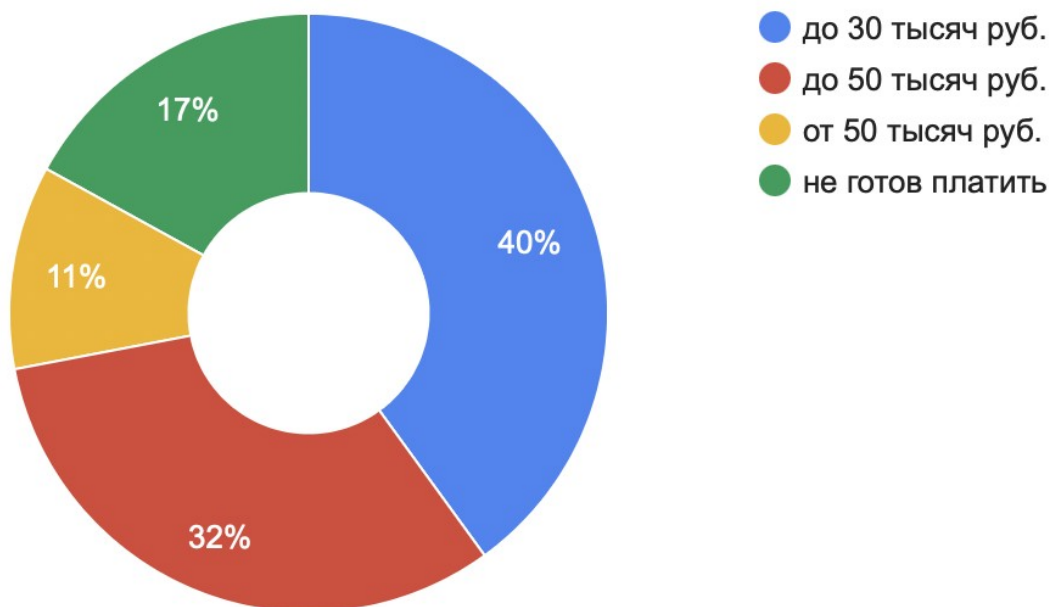


*Рисунок 3 - опрос покупателей о ожидаемой функциональности от дополнительного оборудования*

Качество и надежность являются очень важными для опрошенных. Они готовы инвестировать в дополнительное оборудование, чтобы улучшить свой автомобиль (рисунок 4). При этом цена на комплект зависит от его функциональности и марки, но покупатели готовы заплатить за качественный продукт (рисунок 5).



*Рисунок 4 - опрос покупателей о важности качества и надежности комплекта.*



*Рисунок 5 - опрос покупателей касательно цены, которую они готовы заплатить*

Опрошенные также указали на проблемы, которые можно решить с помощью дополнительного оборудования, такие как улучшение комфорта и безопасности водителя и пассажиров, а также повышение производительности автомобиля.

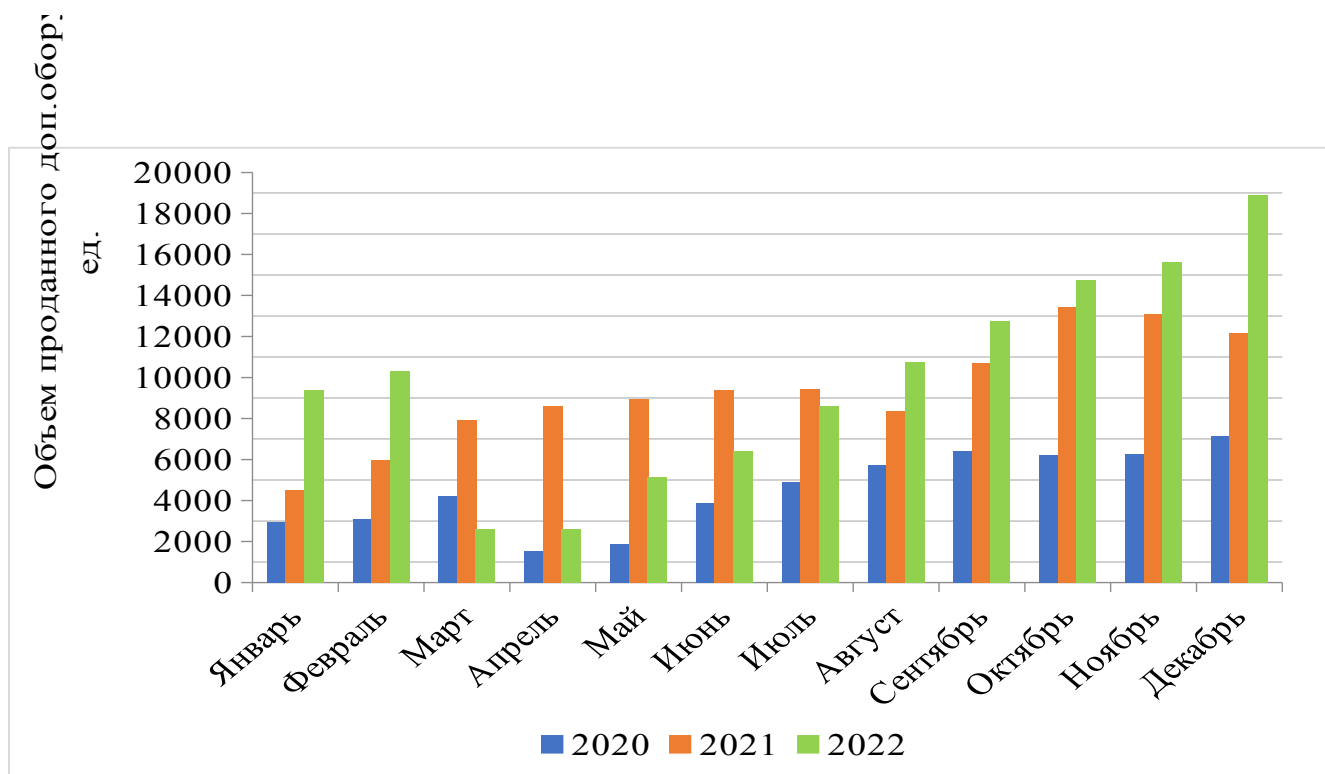
Большинство опрошенных уже имели опыт установки на свой автомобиль. При этом они отметили, что опыт установки может быть разным, в зависимости от качества и надежности продукта, а также от того, какой вид устанавливался.

В целом, оценка степени удовлетворения потребностей покупателей по выбору комплекта дополнительного оборудования является высокой. Покупатели ориентируются на качество и надежность продукта, а также на

его функциональность и цену. Они осознают важность дополнительного оборудования для улучшения комфорта, безопасности и производительности своего автомобиля.

## **Обоснование критериев выбора дополнительного оборудования для автомобиля Лада Гранта**

На рынке существует множество производителей и поставщиков дополнительного оборудования для автомобилей Лада Гранта. При выборе комплекта дополнительного оборудования необходимо учитывать разнообразие производителей и поставщиков, чтобы выбрать оптимальный вариант по соотношению цена-качество. Некоторые комплекты могут быть слишком дорогими и не оправдывать своей стоимости. На рисунке 6 представлена статистика продаж дополнительного оборудования на Лада Гранта с 2020 по 2022 год.



*Рисунок 6 - Статистика продаж дополнительного оборудования с 2020 по 2022 годы*

Одними из основных критериев выбора дополнительного оборудования для автомобиля Лада Гранта являются:

1. **Безопасность:** дополнительное оборудование должно соответствовать требованиям безопасности и не создавать угрозы для водителя и пассажиров.
2. **Комфорт:** дополнительное оборудование должно быть удобным в использовании и не создавать неудобств для водителя и пассажиров.
3. **Стоимость:** стоимость дополнительного оборудования должна быть приемлемой и соответствовать его качеству.



4. Совместимость: дополнительное оборудование должно быть совместимо с автомобилем Лада Гранта и не вызывать проблем с его работой.
5. Функциональность: дополнительное оборудование должно выполнять необходимые функции и удовлетворять потребности владельца автомобиля.

Выбор дополнительного оборудования для автомобиля должен основываться на балансе между вышеперечисленными критериями, учитывая потребности и предпочтения владельца автомобиля.

## **Определение основных проблем, связанных со снижением прибыли**

Продажа комплектов дополнительного оборудования является важным направлением бизнеса, которое может не только сохранить, но и повысить прибыль. Однако, существует ряд вероятных проблем, которые приводят к снижению доходности.

Одной из таких проблем является неспособность правильно выбрать комплект дополнительного оборудования. Некоторые клиенты могут быть неопытными в выборе дополнительного оборудования и могут выбрать не тот комплект, который наиболее подходит для их автомобиля. Это может привести к тому, что клиенты не будут довольны результатом установки комплекта и не будут больше обращаться за такой услугой.

Также проблема низкой эффективности продаж может быть из-за недовольства клиентов. В некоторых случаях клиенты могут быть

недовольны качеством установки дополнительного оборудования или его функциональностью. Это может привести к тому, что клиенты не будут рекомендовать данный продукт своим знакомым и друзьям, что может привести к снижению продаж.

Большую роль играет и недостаточная осведомленность потенциальных клиентов о возможностях улучшения своего автомобиля. Многие владельцы Лада Гранта не знают, какие комплекты дополнительного оборудования могут быть установлены на их автомобиль, а также какие преимущества они могут получить от установки такого оборудования. Это может привести к тому, что клиенты не будут заинтересованы в покупке комплектов.

Еще одной из проблем является желание клиентов экономить на дополнительном оборудовании. Многие потребители могут быть не готовы тратить большие суммы на установку, что может привести к тому, что они выберут более дешевый вариант или вообще откажутся от данной услуги.

Ну и чуть ли не самой большой проблемой на данный момент является конкуренция со стороны других производителей и поставщиков. На рынке существует множество компаний, которые предлагают комплекты дополнительного оборудования. Это может привести к тому, что клиенты выберут продукцию других компаний, что повлечет за собой как потерю постоянных клиентов, так и снижение прибыли.

Если подытожить, снижение доходов может быть вызвано недостаточной осведомленностью клиентов о возможностях улучшения своего автомобиля, низкой эффективностью продаж, неспособностью правильно выбрать комплект дополнительного оборудования, конкуренцией со стороны других производителей и поставщиков, а также желанием клиентов экономить на дополнительном оборудовании.

## **Сформулировать конкретные рекомендации по устранению выявленных проблем**

Для дилеров продажа дополнительного оборудования является важным элементом бизнеса, однако, чтобы добиться успеха в этой области, необходимо постоянно совершенствовать маркетинговую стратегию и применять эффективные методы продажи. Ниже я предложу несколько идей по совершенствованию маркетинговой стратегии продаж комплектов дополнительного оборудования для Лада Гранта, которые помогут дилерам увеличить объем продаж и привлечь больше клиентов:

### **1. Предложение комплексных решений.**

Дилеры могут предложить клиентам комплексные решения, которые включают в себя несколько комплектов дополнительного оборудования. Это поможет клиентам сэкономить время и деньги на выборе и установке отдельных компонентов. Например, можно предложить комплексное решение, которое включает в себя систему навигации, камеру заднего вида и парковочные датчики.

### **2. Реклама на местах продаж.**

Дилеры могут разместить информацию о дополнительном оборудовании на местах продаж автомобилей. Например, можно разместить брошюры или плакаты с описанием дополнительного оборудования и его преимуществами. Это поможет привлечь внимание клиентов и увеличить объем продаж.

### **3. Анализ потребностей клиентов.**

Перед тем, как начать продажу дополнительного оборудования, необходимо провести анализ потребностей клиентов. Это

поможет определить, какие комплекты оборудования будут наиболее востребованы и какие функции будут наиболее важны для покупателей. Например, если большинство клиентов живет в городе, то им будет интересно приобрести оборудование для парковки или навигации. Основные потребности клиентов представлены на рисунке 7.



*Рисунок 7 - ключевые потребности клиентов*

#### **4. Онлайн-продажи.**

В современном мире все больше людей делают покупки онлайн, поэтому дилеры могут предложить клиентам возможность приобрести дополнительное оборудование через интернет. Для этого можно создать специальный сайт или разместить

информацию на сайте компании. Это поможет увеличить объем продаж и привлечь новых клиентов.

#### **5. Проведение промо-акций.**

Для привлечения клиентов и увеличения объема продаж дилеры могут проводить промо-акции. Например, можно предложить скидку на комплект дополнительного оборудования при покупке нового автомобиля или провести розыгрыш ценных призов среди покупателей дополнительного оборудования.

#### **6. Обучение персонала.**

Для того, чтобы продавцы могли эффективно продавать дополнительное оборудование, необходимо обучить их основным принципам продаж и преимуществам каждого комплекта. Обучение может проводиться как внутри компании, так и с помощью специальных курсов и тренингов.

#### **7. Сотрудничество с производителями.**

Дилеры могут сотрудничать с производителями дополнительного оборудования, чтобы получать более выгодные условия поставки и продажи. Это поможет дилерам увеличить свою прибыль и предложить клиентам более широкий ассортимент дополнительного оборудования.

Для того чтобы увеличить объем продаж и привлечь больше клиентов, необходимо постоянно совершенствовать маркетинговую стратегию и применять эффективные методы продажи. Анализ потребностей клиентов, предложение комплексных решений, реклама на местах продаж, онлайн-продажи, проведение промо-акций, обучение персонала и сотрудничество с производителями – все эти методы могут помочь дилерам увеличить объем продаж и привлечь новых клиентов.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение, можно отметить, что рынок автомобильного дополнительного оборудования является перспективным и требует постоянного развития и совершенствования. Производитель имеет все возможности для увеличения прибыльности продаж дополнительного оборудования, однако для этого необходимо принять меры по улучшению маркетинговой стратегии. Реализация предложенных маркетинговых стратегий позволит компании привлечь больше клиентов и удержать уже существующих, что приведет к увеличению прибыли и укреплению позиций на рынке.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Официальный дилер Лада Гранта / URL - <https://www.lada.ru> (дата обращения: 06.05.2023)
- 2 Комплектации Лада Гранта / URL - <https://cenyavto.com/lada-granta-2023/> (дата обращения: 06.05.2023)
- 3 Стоимость дополнительного оборудования у официального дилера / URL - <https://lada.info/553-lada-granta-fl-sedan-komplektacii-i-ceny.html> (дата обращения: 21.05.2023)
- 4 Отзывы покупателей / URL - <https://www.drive2.ru/l/8505178/> (дата обращения: 27.05.2023)
- 5 Словарь-справочник "Техническое регулирование в автомобилестроении" / Н.В.Гусаков, Б.В.Кисуленко, Москва 2008 год / URL - [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/60944/1/978-5-7996-2394-4\\_2018.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/60944/1/978-5-7996-2394-4_2018.pdf) (дата обращения: 04.06.2023)