

# ТЕРЯТЬ НЕЧЕГО, НО УМИРАТЬ НЕ ГОТОВЫ

Или как автобизнес при падении рынка на 85%  
продолжает развивать бизнес и команду

Алексей Деткин  
**ИЮЛЬ** авто



Член совета  
директоров  
ГК «ИЮЛЬ авто»  
С 2018 года

**17** ЛЕТ  
в автобизнесе



**739%**

прирост  
Компании  
2018-2020 гг.

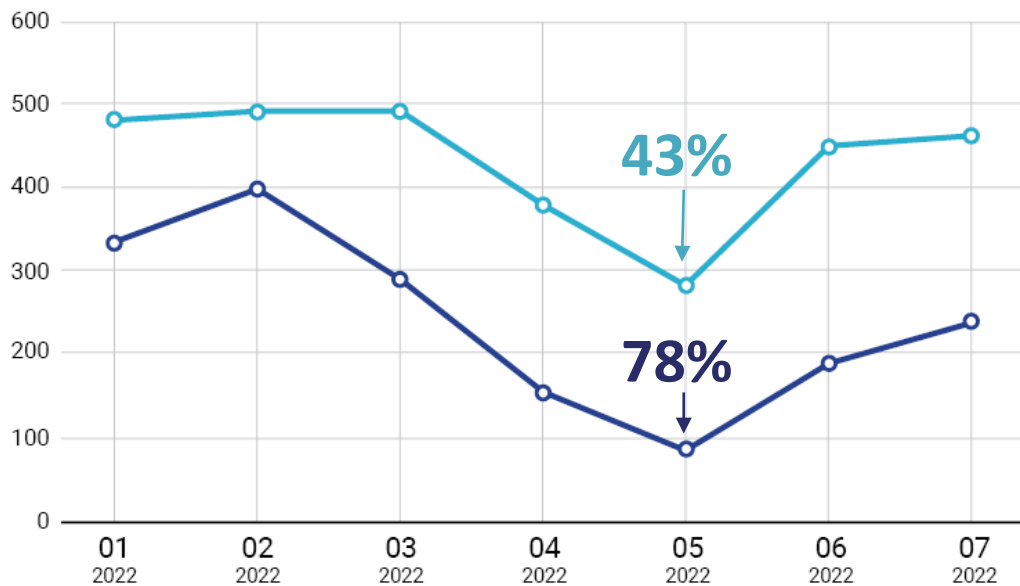
## Алексей Деткин – член совета директоров «ИЮЛЬ авто»

- Сделал карьеру от продавца-консультанта до генерального директора в автомобильном холдинге.
- Компания «ИЮЛЬ авто» представлена в **3 городах** России – **Екатеринбург, Челябинск и Краснодар.**
- Дилер **LADA и RENAULT**, также развивает продажи подержанных автомобилей под брендом «ИЮЛЬ авто с пробегом».
- По итогам 2021 года компания продала **12 000 авто.**
- ГК «ИЮЛЬ авто» вошла в рейтинг самых быстрорастущих компаний в России «**Атланты 1000**» по итогам 2018-2020 гг. (прирост 739%), заняв **144 место** и **1 место** по темпам роста в данном рейтинге по отрасли.

**ИЮЛЬ авто**



# Текущее положение дел компании



Экстремальное падение в мае:

— LADA на 78%

— Авто с пробегом на 43%

Общее падение более чем в 2 раза

С **февраля** резкое падение продаж новых LADA и авто с пробегом.

В **марте** не смотря на падение спроса смогли заработать за счет роста цен на автомобили.

В **мае** самое сильное падение за последние 2 года, падение доходности привело к серьёзным финансовым рискам.

На фоне этого пришлось произвести сокращение персонала:

В феврале-марте было — **450 чел.**, в мае — **306 чел.** (сокращение на 32% - более 140 чел.).

Сейчас виден рост активности по обоим направлениям и мы снова набираем персонал.

**Небывалая среди дилеров всеобщая включённость, как будто всем прилетел волшебный пендель.**



**Китайские бренды**



**Параллельный импорт**



**Развитие направления продаж авто с пробегом. Объединения складов**



**Поиск решений внутренней эффективности (IT, маркетинг, обучения, повышение доходности сервисов и доп. продуктов)**



**Поддержка со стороны государства**



**Ускорение и апгрейд отрасли**



**Были прогнозы, что дилеры начнут продаваться друг другу, но как тренд этого нет.**

# КРАСНОДАР



Был согласован максимально эффективный проект:  
Две крупные марки в одном салоне **LADA + Renault**.



В связи с уходом Renault из России было принято решение переоборудовать часть салона из под Renault в салон по продаже поддержанных авто.



Какие возможности выбираем мы

# Усиливаем наши конкурентные преимущества:



март '22

**Маркетинг пересмотрен**  
(только самые эффективные источники трафика)

Изменения в команде –  
остаются только  
эффективные сотрудники.



апрель '22

Создаем  
универсальные ДЦ.  
Один центр = новые +  
поддержанные + много  
продуктов  
Макс. доход с одного м2.



май - июнь '22

Переориентация бизнеса  
70/30 в сторону Used Car.  
Концентрация на  
массовом сегменте.  
Старт обучения всей  
команды.



июль – август '22

Тестируем гипотезы.  
Развитие IT-направления  
и аналитику.  
Расширяем границы  
присутствия в других  
городах.





Как собственник и топ-менеджер  
почему/зачем пошли учиться,  
продолжает развивать себя и команду  
несмотря на падение рынка?



## Эмоциональный толчок себе и всей команде, изменение парадигмы с фрустрации и неопределённости на действие!

- Для сохранения спокойствия «в бурю», было принято решения уехать на два месяца на море, чтобы перезагрузиться.

- 
- Пошел учиться для переключения фокуса внимания:

*Маркетинг для собственников и первых лиц автодилера (AUTOBOSS).*





# Команда — это уже сделанная инвестиция.

Насмотренность и делегирование.

ТОП-менеджеры проходят постоянные обучения *(берем лучшие практики)*



АВТОБОСС

«Идеальный автомаркетолог»  
«Маркетинг авто с пробегом»

мастер-классы



auto.ru



Avito



Calltouch



Утренние школы  
с видеоконференциями  
и контролем обучения



Вложение в команду сейчас,  
это как инвестировать в рост на лоях,  
то есть рано или поздно окупишь  
или, лучше того, заработаешь

x2



## ВЫВОД

Сильная команда, прошедшая кризис, — это понятное и осязаемое конкурентное преимущество.

# Совет коллегам из других индустрий

Или напутствие от тех, кому терять нечего,  
но умирать не собираются!



**Сконцентрироваться на усилении  
конкурентных преимуществ**

(мы верим, что они есть у каждой  
компании, иначе она бы умерла).

Успешные люди вырываются  
вперёд, используя то время,  
которое остальные  
используют впустую.

Генри Форд

# Спасибо за внимание



[июль-авто.рф](http://июль-авто.рф)



[aleksey.detkin@julyauto.ru](mailto:aleksey.detkin@julyauto.ru)

