

Pięć lat niskich rat. Jak Polacy kupują samochody?

Daria Zielaskiewicz - Dyrektor Departamentu Marketingu i Brand Management VWFS
Michał Dyc - Dyrektor Sprzedaży Detalicznej VWFS

AGENDA

1. Początek (r)ewolucji – czyli jak to wszystko się zaczęło
2. Pięć lat niskich rat (2013-2018)
3. Trendy konsumenckie
 - Trendy a rynek
 - Trendy a oferta z niskimi ratami
 - Prognozy w zakupie aut
4. (R)ewolucji ciąg dalszy – plany na najbliższe lata

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Początek (r)ewolucji



DROGA DO NISKICH RAT

Punkt startu 2013

Kluczowe: POSIADANIE

Cena auta i rabat dealerski

Samochód = inwestycja

Finansowanie: gotówka – nr 1,
wieloletni kredyt, leasing z 1%
wykupu



Nasze cele

Kluczowa: MOBILNOŚĆ

Niska miesięczna rata

Samochód regularnie zmieniany na nowy

Zwiększenie dostępności samochodu

Finansowanie: wzrost udziału niskich
rat, krótszy okres finansowania,
gwarantowany odkup auta

POCZĄTEK (R)EWOLUCJI

WYZWANIE – ZMIANA POSTAW KLIENTÓW

Zmiana podejścia do zakupu
samochodów

Zmiana podejścia do
finansowania zakupu auta

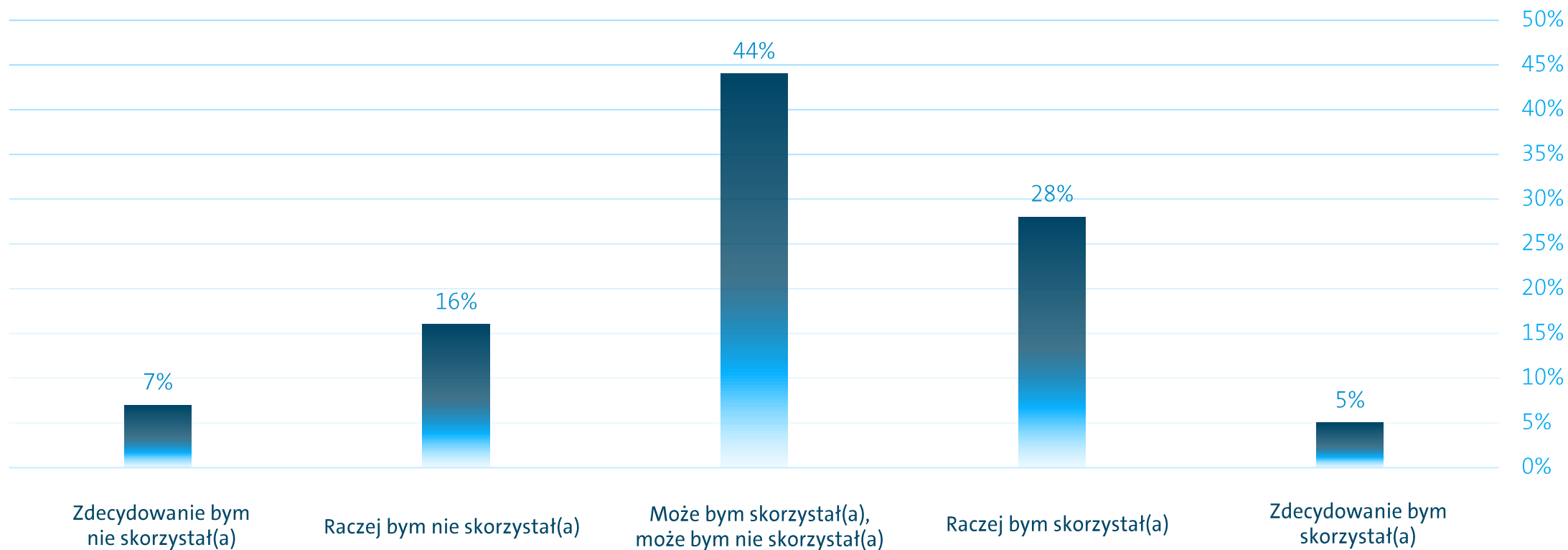
~~Polacy = tradycjoniści~~



POTENCJAŁ SPRZEDAŻOWY



Na ile byliby Państwo skłonni skorzystać z kredytu z niskimi ratami, gdyby w przyszłości kupowali Państwo nowy samochód?



DROGA DO CELU – TO SIĘ ZMIENIŁO

→ NISKIE MIESIĘCZNE RATY

Raty czasem nawet dwukrotnie niższe niż w klasycznym kredycie.
Spłata utraty wartości samochodu w trakcie trwania umowy.

→ ZMIANA AUTA NA NOWE

Co kilka lat zmiana auta na nowe, dostosowane do potrzeb nabywcy i w równie atrakcyjnym finansowaniu.

Brak problemów z odsprzedażą pojazdu na rynku wtórnym.

SYMBOL ZMIAN

NOWA KOMUNIKACJA, NOWE MYŚLENIE

Z reklam i billboardów zniknęła cena auta i wysokość rabatu, a pojawiły się komunikaty o miesięcznych ratach i dodatkowych korzyściach.

NA PÓŁMETKU – 2016

→ MOBILNOŚĆ – CECHA POŻĄDANA

Mobilność i bycie mobilnym to jednoznacznie pozytywne cechy.

→ SAMOCHÓD TO PIERWSZE SKOJARZENIE

Samochód to pierwsze spontaniczne skojarzenie z pojęciem mobilności.

Inne skojarzenia to: wygoda, szybkość i niezależność, swoboda przemieszczania się, elastyczność

→ OCZEKIWANIA KLIENTÓW

Szybko, wygodnie, tu i teraz. Oszczędnie dla czasu i portfela. Niekłopotliwie, prosto i przejrzysto. Swobodnie i niezależnie

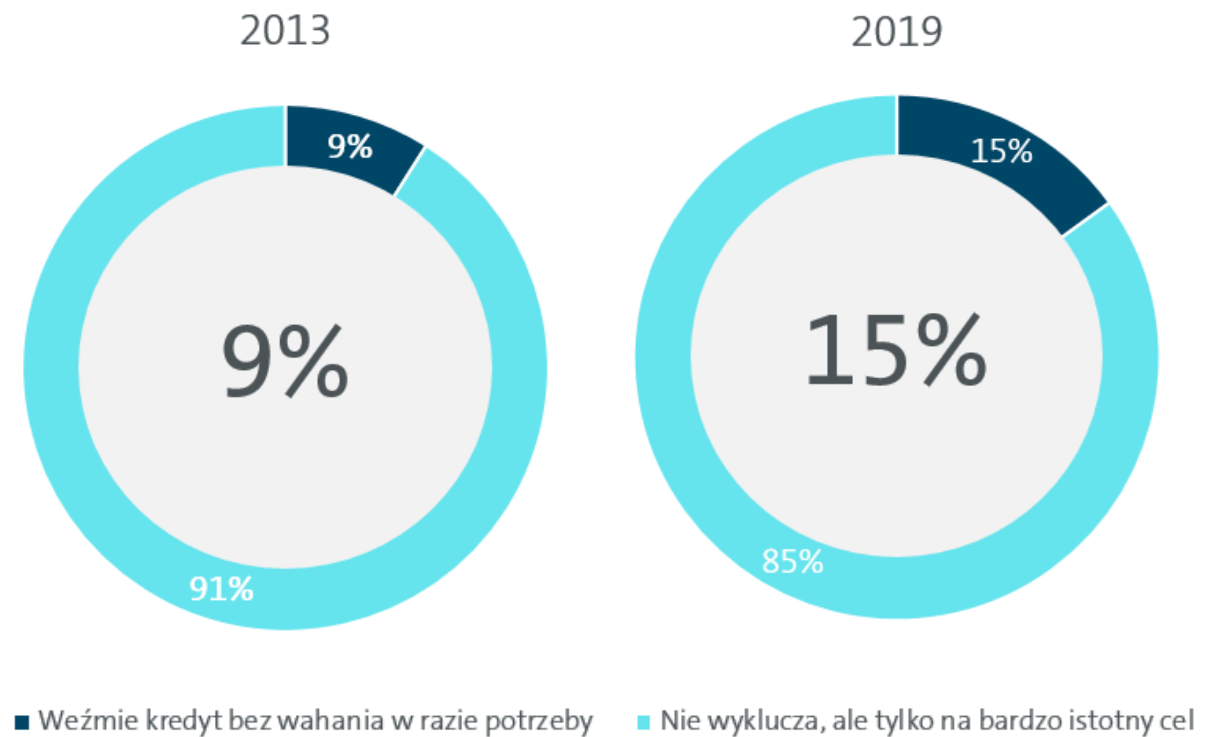
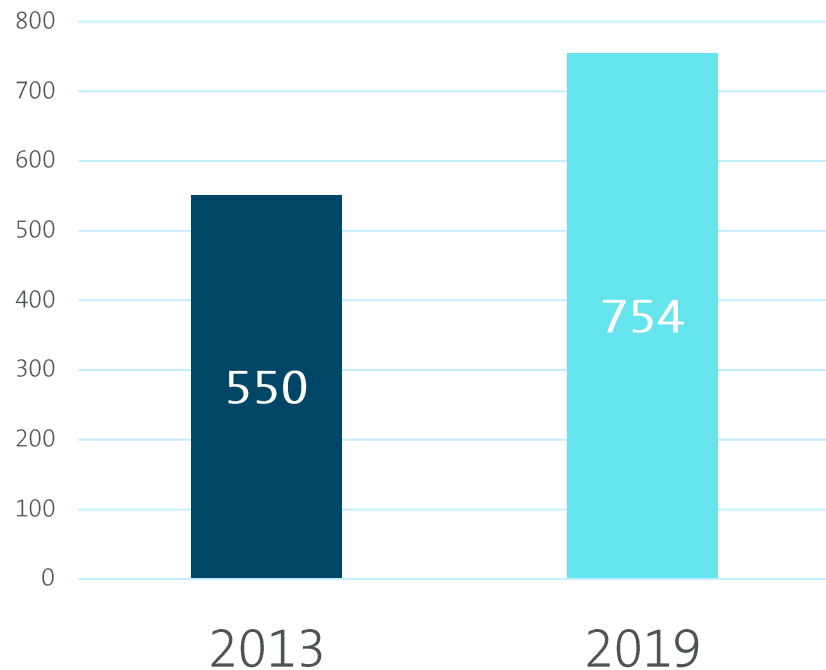
VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Pięć lat niskich rat



ZMIANA POTENCJAŁU ZAKUPOWEGO

Depozyty gospodarstw domowych
(w mld zł)



PIĘĆ LAT NISKICH RAT

STAĆ NAS NA SAMOCHÓD

Z badań Eurostatu za 2017 r. wynika, że zaledwie 7% ludności UE nie może sobie pozwolić na samochód.

W tym aż 29,8% ludności Rumunii, 20,6% Bułgarii i 20,1% Węgrów. Na drugim końcu skali: 1,7% mieszkańców Cypru i Malty, 2,2% Włochów i 2,7% Francuzów.

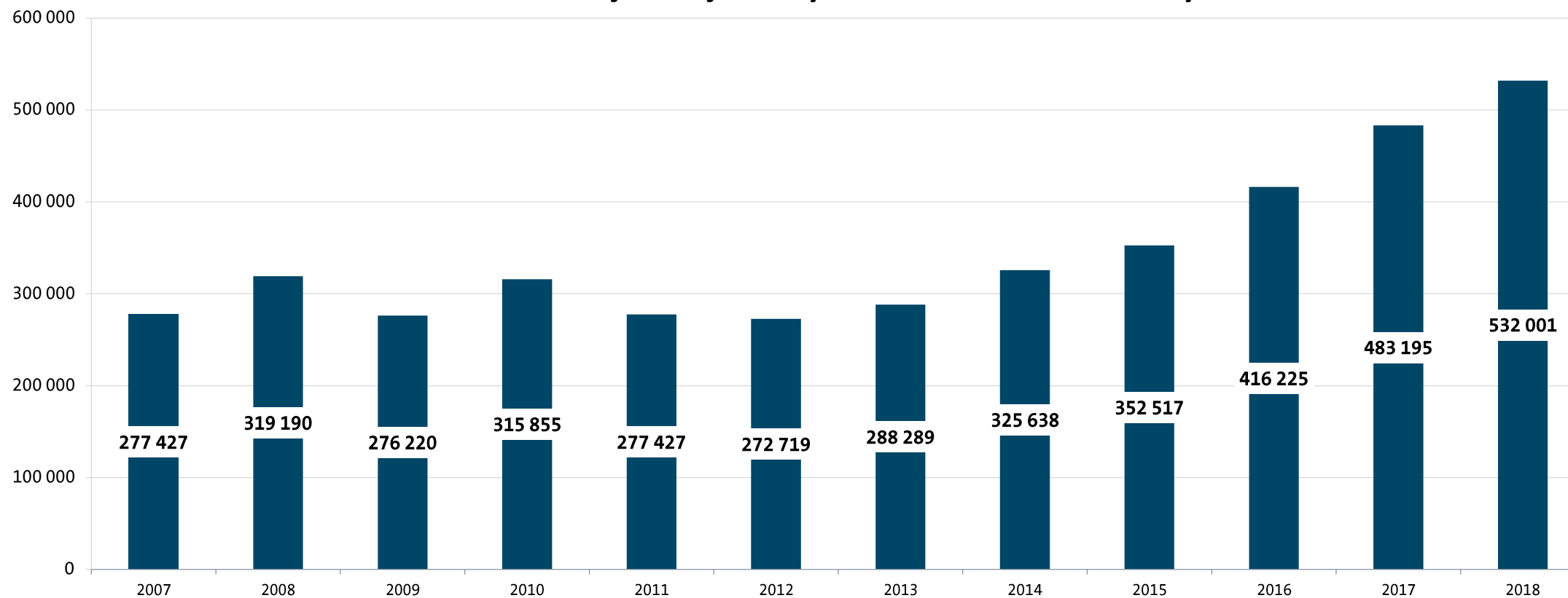
Jak wypada Polska?

W 2017 r. nasz kraj utrzymał poziom średniej unijnej: **na auto nie stać 7% Polaków.**



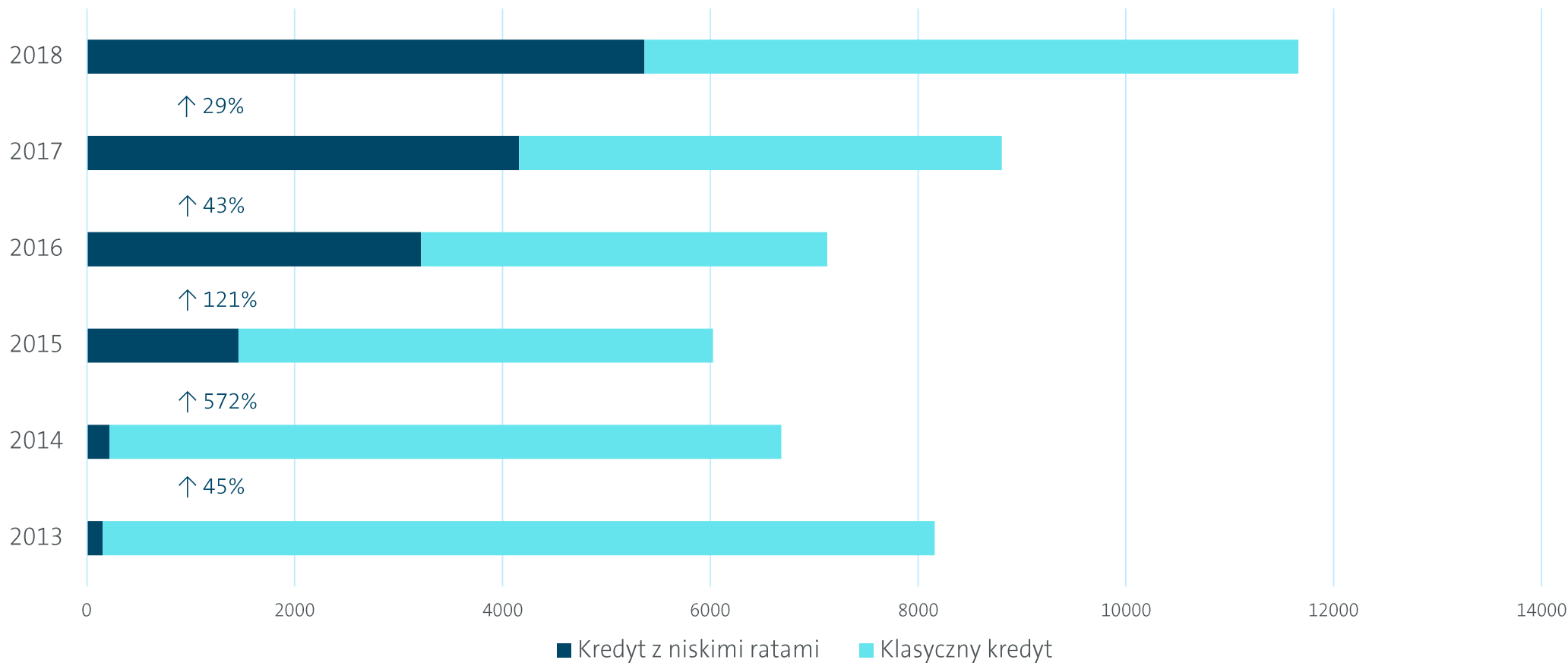
RYNEK NOWYCH SAMOCHODÓW

Pierwsze rejestracje nowych samochodów osobowych



TEMPO ROZWOJU

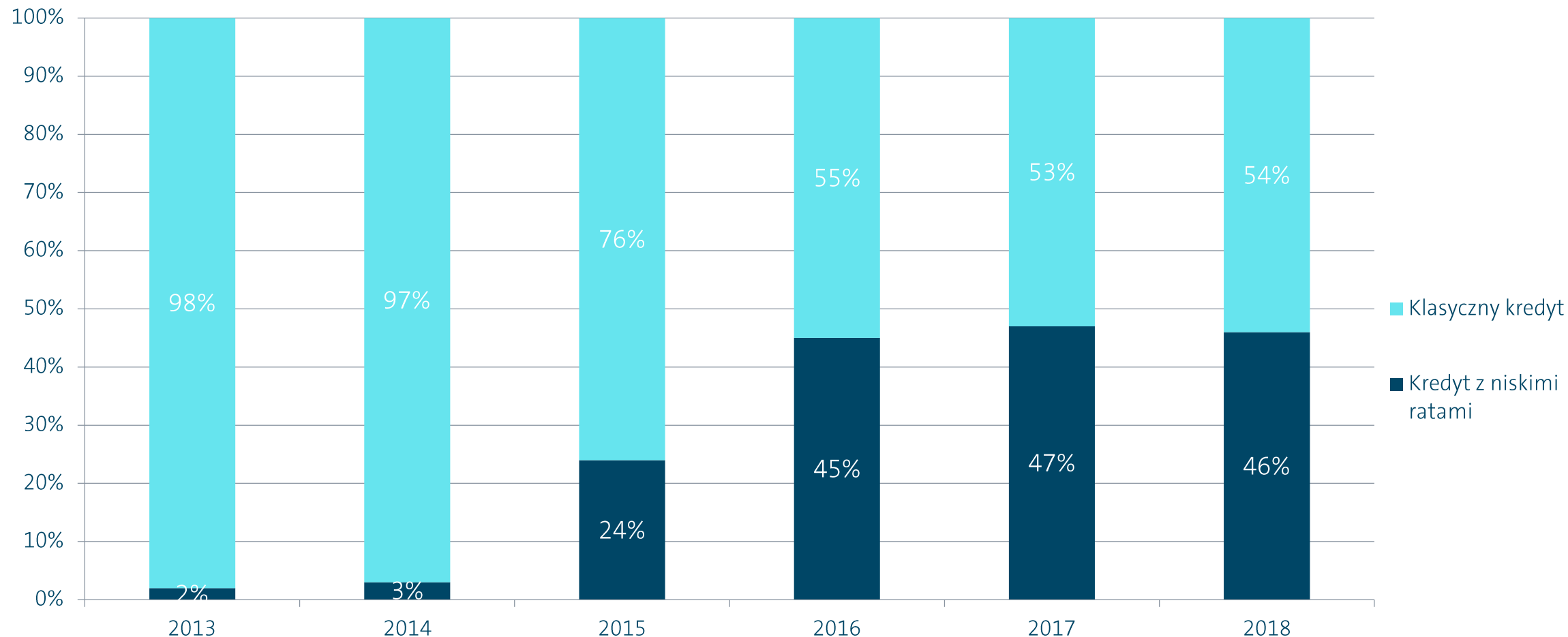
Liczba otwieranych kontraktów klasycznego kredytu vs kredyt z niskimi ratami 2013-2018



Źródło: Dane własne Volkswagen Financial Services

TEMPO ROZWOJU

Udział klasycznego kredytu vs kredyt z niskimi ratami w sprzedaży 2013-2018

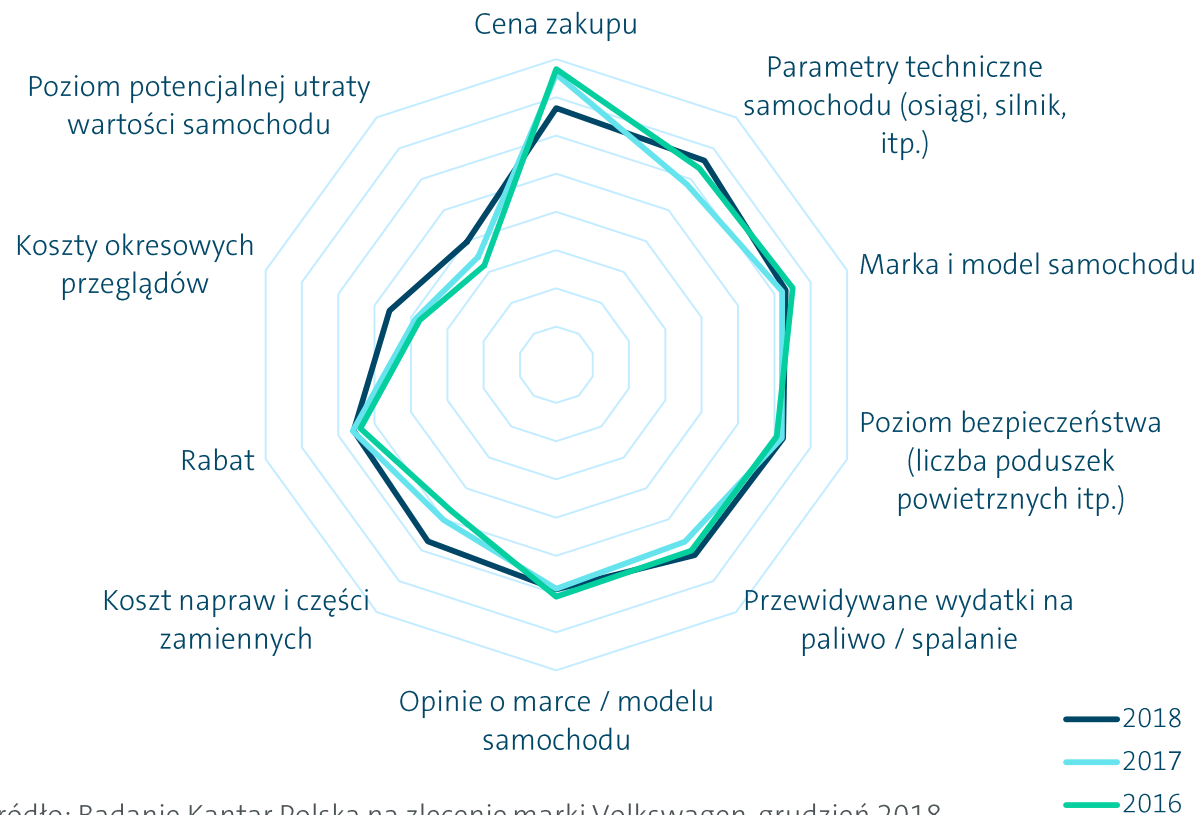




ZMIANA PODEJŚCIA DO ZAKUPU AUTA



Na ile ważne były dla Państwa poniższe elementy i kwestie podczas ostatniego zakupu nowego samochodu w salonie?



Źródło: Badanie Kantar Polska na zlecenie marki Volkswagen, grudzień 2018

WYDATKI NA SAMOCHÓD

Wszystkie wydatki na samochód

1 Koszt paliwa
87%

2 Koszty ubezpieczeń
78%

3 Koszty części zamiennych i
akcesoriów oprócz opon
37%

4 Koszty innych napraw i usług
serwisowych
45%

5 Koszty regularnych przeglądów
56%

8 Koszty myjni i czyszczenia
63%

9 Koszty parkingowe
28%

7 Koszty garażowania
13%

6 Koszty zakupu opon / felg
42%

10 Koszty opłat autostradowych/drogowych
36%

Źródło: Badanie Kantar Polska na zlecenie marki Volkswagen, grudzień 2018



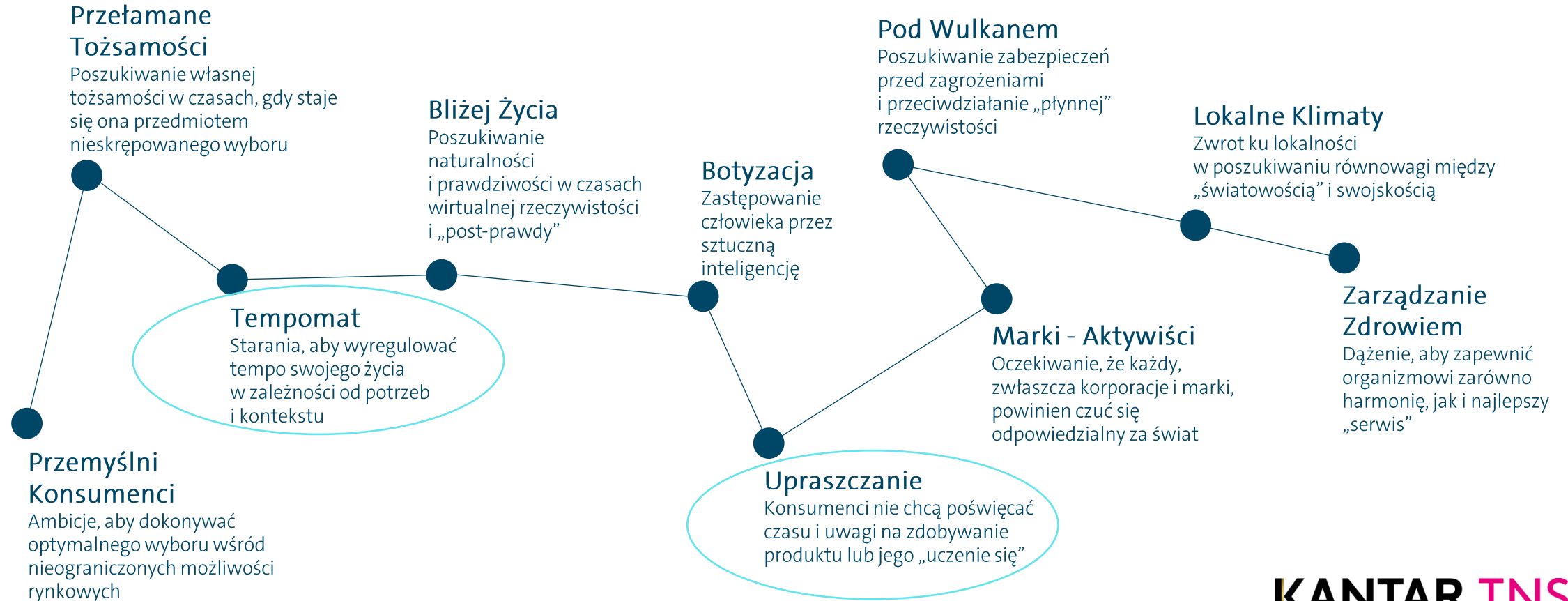
Proszę wymienić **wszystkie koszty związane z użytkowaniem samochodu** ponoszone w ciągu roku?

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Trendy konsumenckie



TRENDY KSZTAŁTUJĄCE DYNAMICZNIE ZMIENIAJĄCY SIĘ RYNEK

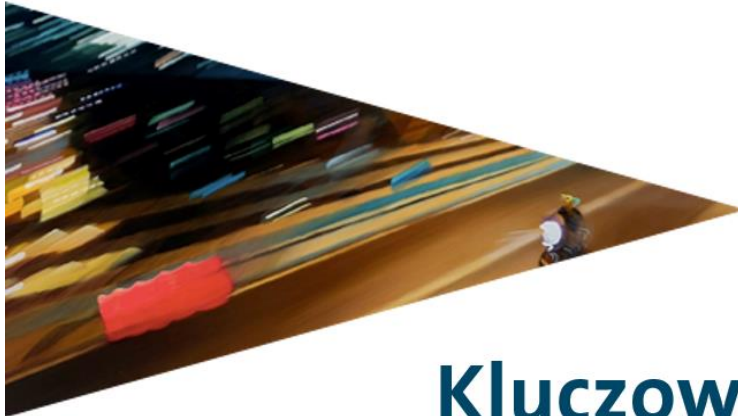


KANTAR TNS

TRENDY WPŁYWAJĄCE NA BRANŻĘ MOTORYZACYJNĄ

TEMPOMAT

Dążenie do wyregulowania tempa swojego życia w zależności od potrzeb i kontekstu



Kluczowe napięcie *Fast* vs. *Slow*

Intensywny styl życia w trybie extra-fast, wypełnienie aktywnością całego dnia, eksploracja extra-możliwości jakie oferuje świat, podążanie za innowacjami technologicznymi

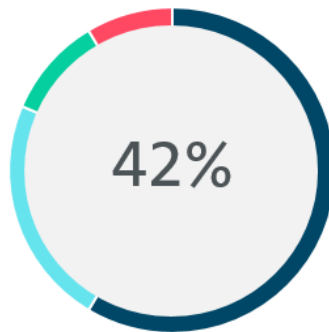
Kontr-reakcja na intensywne tempo współczesnego życia, życie w trybie *off*, korzystanie z możliwości wyłączenia się, celebrowanie *slow-life'u*

TRENDY WPŁYWAJĄCE NA BRANŻĘ MOTORYZACYJNĄ

Według raportu *World Urbanization Prospects, United Nations* w 2050 roku blisko 70% populacji globu będzie zamieszkiwać tereny miejskie. Aktualnie jest to 55% światowej populacji.



Niecierpliwy



■ Szybciej tracę
cierpliwość

Wymagający

- Oczekiwania konsumenckie (USA) wzrosły o 23%. Jednocześnie ocena marek wzrosła tylko o 4%
- Obsługa ceniona jest wyżej (88%) niż marka (78%)

Trafić w „mikro moment”

- W 2015-2017 w USA potroiła się liczba zapytań z frazą „open now”, zmalała natomiast z frazą „godziny otwarcia”.
- Liczba wyszukiwań mobilnych zawierających frazę „dostawa tego samego dnia” wzrosła o ponad 120%.

TRENDY WPŁYWAJĄCE NA BRANŻĘ MOTORYZACYJNĄ

UPRASZCZANIE

Konsumenci nie chcą poświęcać czasu i uwagi na „zdobywanie” produktu lub jego „uczenie się”.



Kluczowe napięcie
Technologiczne
skomplikowanie

vs.

**Prostota
obsługi**

Pokonywanie kolejnych barier technologicznych oddaje na usługi człowieka coraz bardziej zaawansowane rozwiązania

Coraz silniejsze oczekiwanie, by usługa i obsługa były proste i intuicyjne

TRENDY WPŁYWAJĄCE NA BRANŻĘ MOTORYZACYJNĄ

UPRASZCZANIE

Konsumenci nie chcą poświęcać czasu i uwagi na „zdobywanie” produktu lub jego „uczenie się”.



Kluczowe napięcie
Technologiczne
skomplikowanie vs. **Prostota**
obsługi

Człowiekowi służą coraz bardziej zaawansowane rozwiązania, dzięki postępowi technologicznemu

Coraz silniejsze oczekiwania, aby usługa i obsługa były proste i intuicyjne

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Trendy a rynek



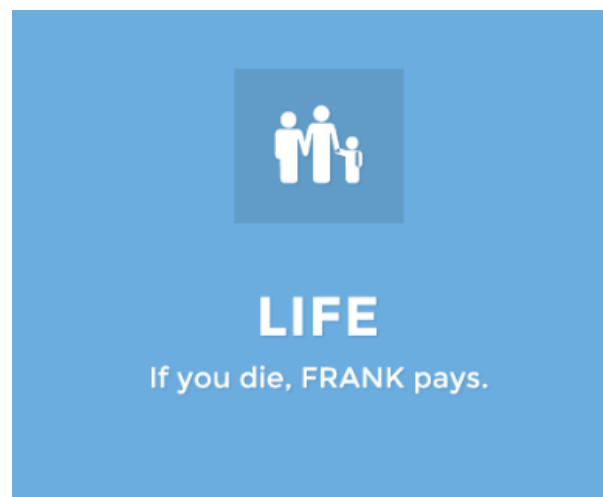
UPRASZCZANIE WSZYSTKIEGO

ZAKUPU



One-click. Amazon wprowadza przycisk „Dash”, który możemy przykleić w odpowiednim miejscu i uzupełniać brakujący produkt za jednym kliknięciem

OFERTY



No-nonsense polisa ubezpieczeniowa. *If you die, get seriously ill or become disabled, we pay. It's uncomplicated. It's FRANK* (frank.net)

ŻYCIA



IWONA ...

Life Simplifier

Nazwa stanowiska biurowego w jednej z innowacyjnych polskich firm

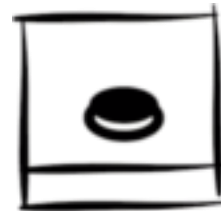
OSZCZĘDZANIE FATYGI

RZECZY „ROBIĄ SIĘ SAME”



Ekran może się sam skleić dzięki wykorzystaniu polimerów i soli jonowej. Wejdzie na wyposażenie smartfonów w ciągu najbliższych 3 lat (The Telegraph, April 2017).

OUTSOURCING (DELEGOWANIE)



leClick

Polska wersja Amazon Dash Button. Aplikacja zamawia za nas potrzebne produkty (leclick.eu)

USUWANIE UCIĄŻLIWOŚCI



Cross Bike – uruchomiony we wrześniu 2017 w Warszawie. Każdy rower jest wyposażony w lokalizator. Po użyciu zostawiasz go w dowolnym miejscu zapinając blokadę.
Lime – elektryczne hulajnogi, które również działają w formacie free floating

BEZOBSŁUGOWOŚĆ I SKRACANIE ŚCIEŻKI KONSUMENTA

CHECK-OUT FREE RETAIL



"No lines, no check-out, no registers. Welcome to Amazon Go" – sklep spożywczy w Seattle, gdzie konsumenci po pobraniu aplikacji mogą brać towary z półek i wychodzić bez płacenia w kasach

RÓWNIEŻ W PL



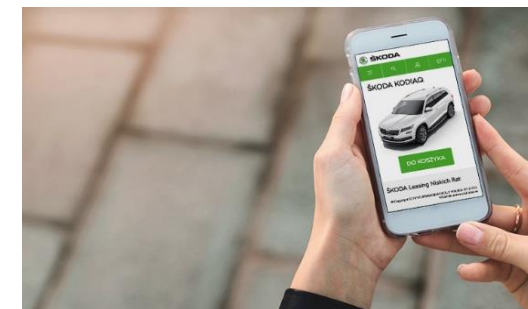
Firma Żabka rozpoczęła pracę nad rozwojem formatu sklepów w pełni zautomatyzowanych, wykorzystywanych m.in. w lokalizacjach o bardzo dużym natężeniu ruchu

SKRACANIE ŚCIEŻKI ZAKUPOWEJ



McDelivery – dostawa jako zlikwidowanie jednego etapu w udostępnianiu produktu

LEASING PRZEZ INTERNET



ŠKODA uruchomiła platformę online oferującą samochody w leasingu. Klienci mogą wybrać nowy samochód przez Internet, szybciej i wygodniej, ograniczając formalności do minimum



*Audi City Warszawa
Plac Trzech Krzyży
10/14*

- Spotkanie z konsumentem w miejscu i czasie lepiej dopasowanym do jego potrzeb

- Bycie bliżej konsumenta i intensyfikacja relacji

- Experience center

*Volkswagen Home
Ul. Karolkowa 30
Warszawa*



ŠTORE by AUTO WIMAR

*ŠKODA ŠTORE
by AUTO WIMAR
Ul. Grochowska 306
Warszawa*

- Redefinicja kategorii

- Wpisane w miasto

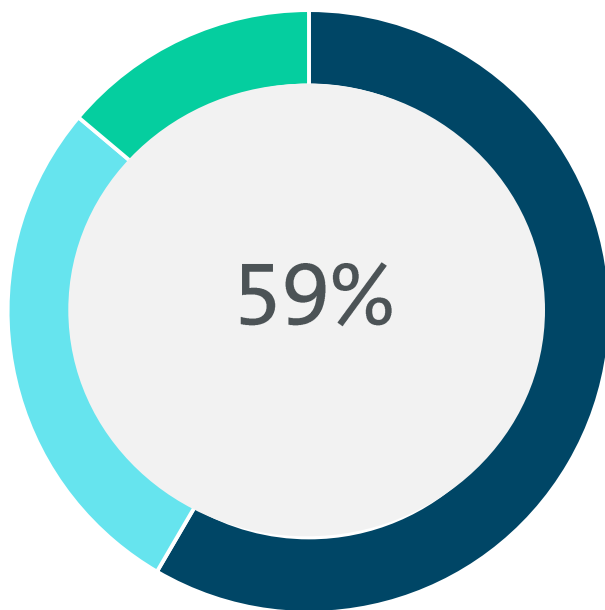
VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Trendy a oferta z niskimi ratami



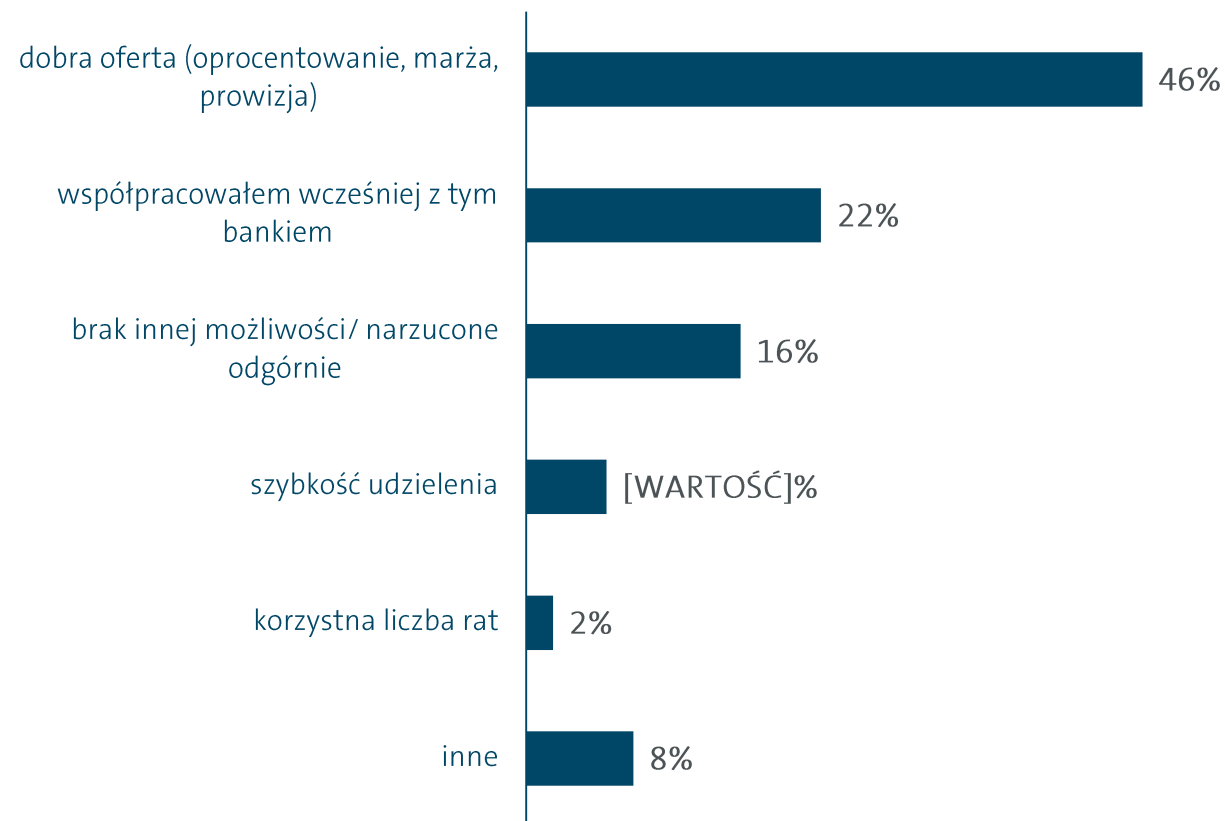
TRENDY A OFERTA Z NISKIMI RATAMI

Gdzie Polacy korzystają z oferty finansowania samochodu?



- W salonie samochodowym/ u dealera
- Bezpośrednio na stronie lub w oddziale banku/firmie leasingowej
- W banku/firmie leasingowej za pośrednictwem biura pośrednictwa kredytowego (typu: Open Finance, Expander itp)

Na co zwraca uwagę Kowalski wybierając kredyt samochodowy?



TRENDY A OFERTA Z NISKIMI RATAMI

Wybrane wypowiedzi klientów posiadających kredyt z niskimi ratami



„Dostępność kredytu i możliwość dostosowania wysokości miesięcznej raty do moich możliwości finansowych oraz to, że **po 36 miesiącach jest możliwość manewru, mam trzy możliwości w zależności od aktualnej sytuacji finansowej.**”

„Niska rata, **możliwość zwrotu samochodu i wybór innego modelu,** najlepsza oferta, preferencyjne warunki, coś innego, był pierwszy w abonamencie i stosunkowo najwięcej do zaoferowania, 0 prowizji od kredytu.”



„Bardzo dobrze, że mogłam w rozliczeniu zostawić stare auto i że mogłam otrzymać kredyt na preferencyjnych warunkach. Ponad to sprzedawca w salonie bardzo jasno udzielił mi wszelkich informacji na temat możliwości otrzymania kredytu. Następnie z Panią w salonie, która zajmuje się udzielaniem kredytów załatwiłam resztę formalności dotyczących otrzymania kredytu. Pomiędzy pracownikami salonu jest bardzo fajna, elastyczna współpraca. To mi się podoba. **Wszystko mogę załatwić w jednym miejscu**”



„Wcześniej rozważałem leasing, ale mnie odstraszył, w przypadku tego kredytu samochód od razu rejestrowany jest dla mnie i **mniej problemu mi to dawało.**”

„Bardzo ważne było dla mnie **skorzystanie z możliwości elastycznego zakończenia kredytu** czyli mogę samochód wykupić, mogę go oddać i wziąć nowy lub zakończyć umowę.”

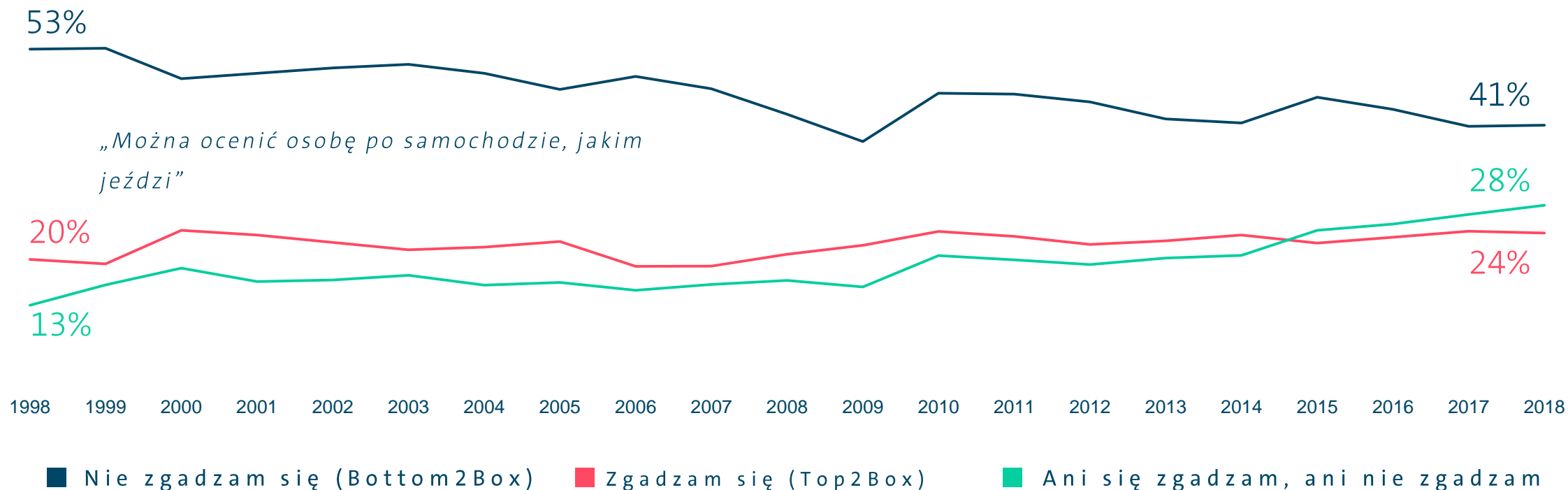


VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Prognozy w zakupie aut



AUTO PRZESTAJE BYĆ WYZNACZNIKIEM STATUSU





CZY SAMOCHÓD JEST NIEZBĘDNY?

 Czy posiadanie samochodu jest...?

53% absolutną koniecznością

23% wygodą na określone okazje

10% przyjemnością/ pasją

5% ważnym etapem w życiu do osiągnięcia

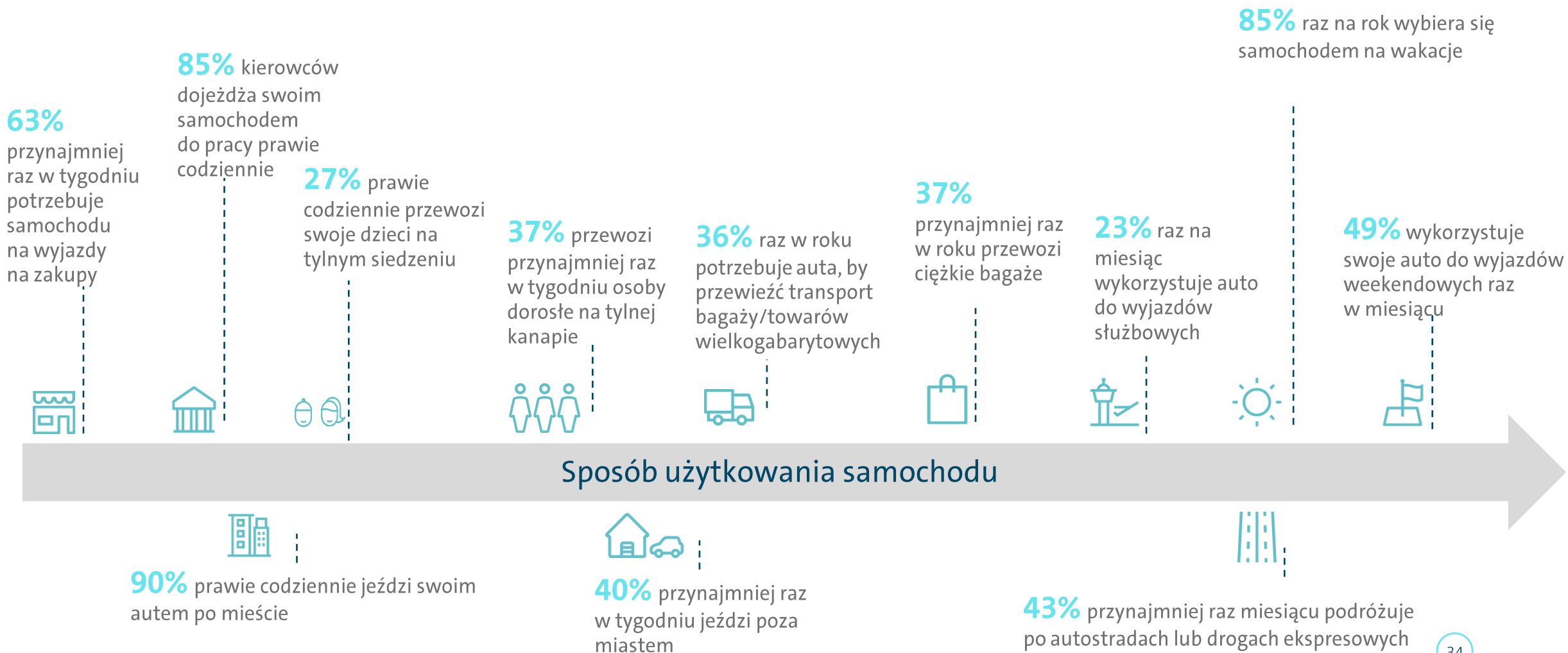
4% marzeniem

4% ograniczeniem

1% czymś przestarzałym

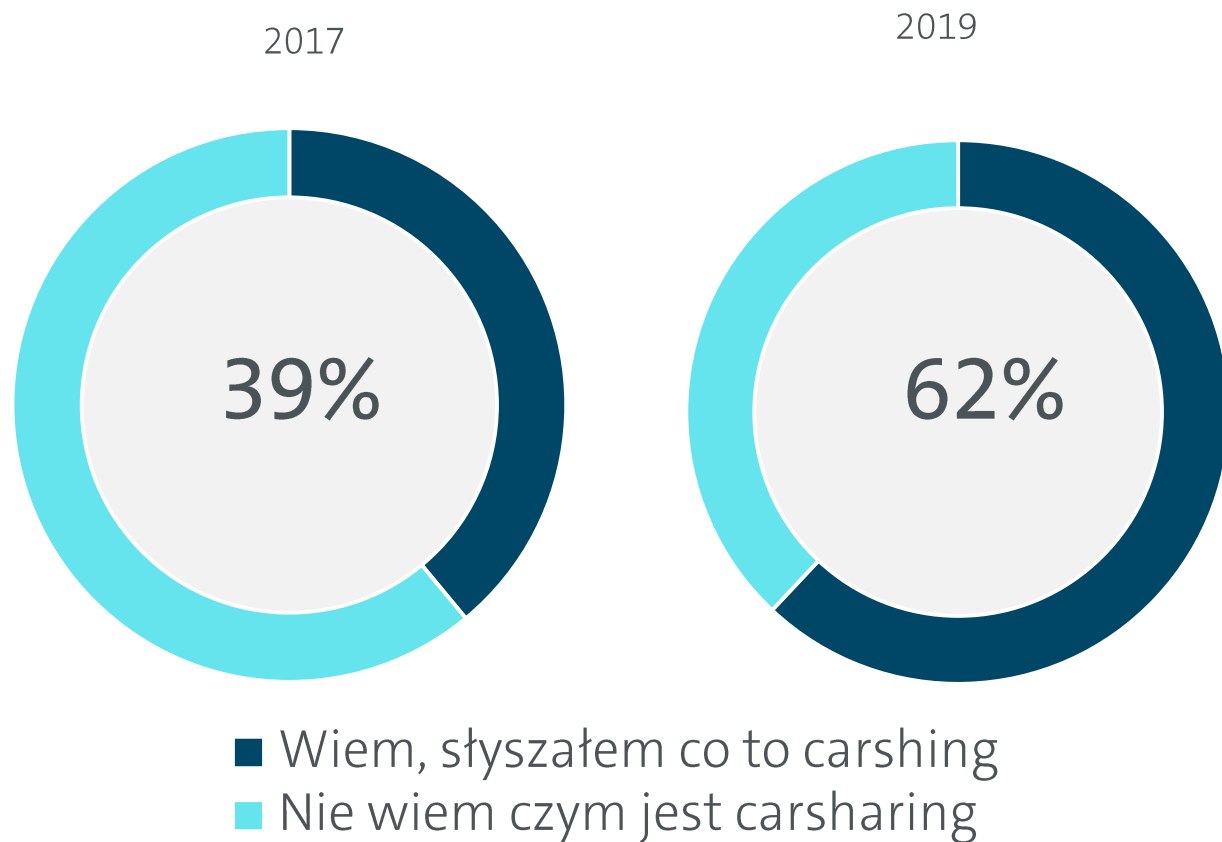
SPOSÓB UŻYTKOWANIA SAMOCHODU P

Najczęstszy sposób wykorzystywania samochodu



ZAKUP AUT – ALTERNATYWY

Czy Polacy wiedzą czym jest carsharing?

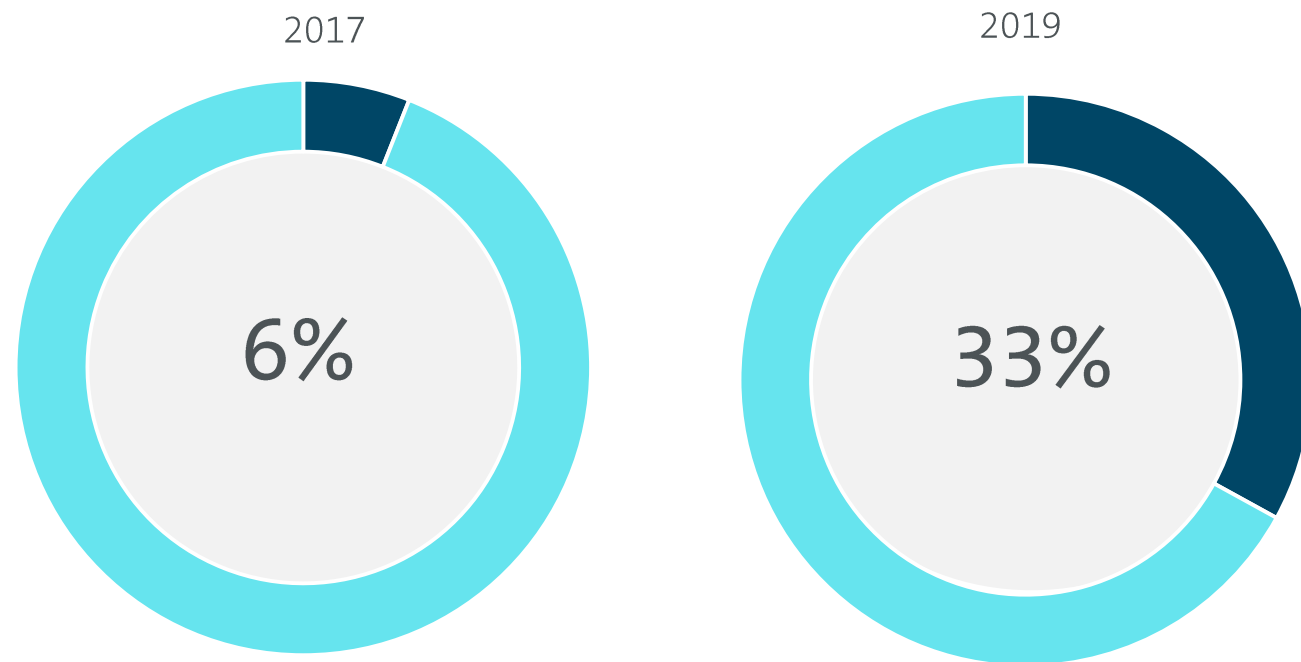




PROGNOZY W ZAKUPIE AUT

ZAKUP AUT – ALTERNATYWY

A czy korzystamy z usług „auta na minuty”?



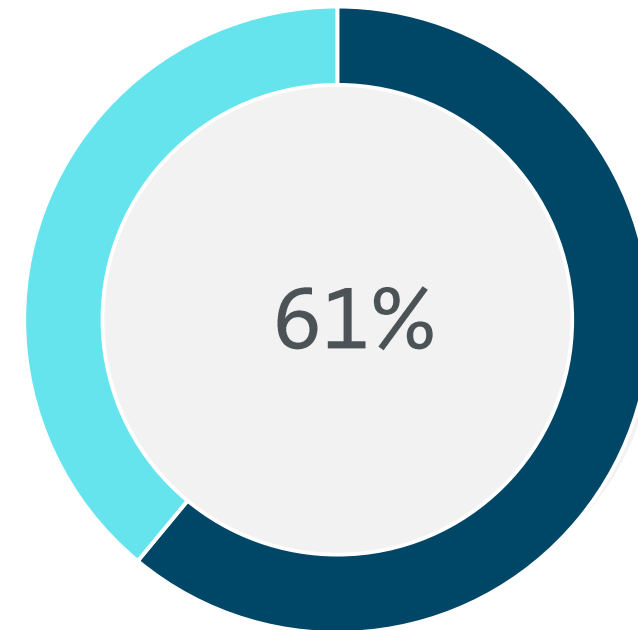
- Tak, korzystałem z auta na minuty
- Nie, nie korzystałem z auta na minuty

Źródło: Badanie własne Kantar Polska styczeń 2019

PROGNOZY W ZAKUPIE AUT

ZAKUP AUT – ALTERNATYWY

Transport miejski czy własny samochód?



- Z transportu miejskiego korzystam jak muszę, a najchętniej w ogóle
- Transport miejski to świetny sposób na poruszanie się po mieście

Źródło: Badanie własne Kantar Polska styczeń 2019

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

(R)ewolucji ciąg dalszy





Odmłodzenie floty samochodów używanych w Polsce



Oferta z niskimi ratami dla samochodów
używanych

Finansowanie
e-samochodów



VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

Dziękujemy za uwagę

