

**NISSAN GROUP  
OF EUROPE**



# **Маркетинговые коммуникации**

**Ноябрь 2016**

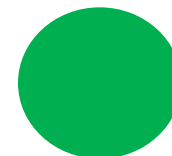


**NISSAN STRICTLY CONFIDENTIAL**

# 1034 Калина Авто: статус 1-3 кв. 16ФГ

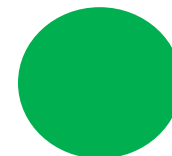
## ШОУ-РУМ:

- В шоу-руме представлен весь модельный ряд автомобилей реализуемых дилером
- В шоу-руме используются рекомендованные к размещению POS-материалы, все материалы согласованы с НМС



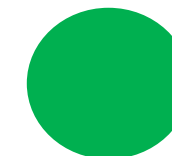
## МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ:

- Дилер соблюдает стандарты бренда при проведении рекламных активностей, все рекламные коммуникации согласованы с НМС
- Дилер поддерживает федеральные тактические коммуникации
- Дилер провел в 2-ом кв. 16ФГ мероприятие закрытый показ Nissan Murano – август 2016
- Запуск сайта на единой платформе – 12.07.2016



## УЧАСТИЕ В СООР:

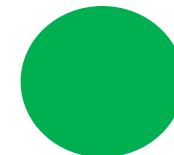
- Дилер является постоянным участником программы СООР



# 1105 АвтоПремьер-М: статус 1-3 кв. 16ФГ

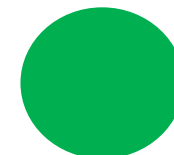
## ШОУ-РУМ:

- В шоу-руме представлен весь модельный ряд автомобилей реализуемых дилером
- В шоу-руме используются рекомендованные к размещению POS-материалы, все материалы согласованы с НМС



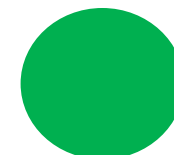
## МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ:

- Дилер соблюдает стандарты бренда при проведении рекламных активностей, все рекламные коммуникации согласованы с НМС
- Дилер поддерживает федеральные тактические коммуникации
- Дилер провел в 2-ом кв. 16ФГ мероприятие закрытый показ Nissan Murano – август 2016
- Запуск сайта на единой платформе – 11.08.2016



## УЧАСТИЕ В СООР:

- Дилер является постоянным участником программы СООР



# Мероприятия по закрытым показам Murano

**Дата:** 18 августа

**Результаты:**

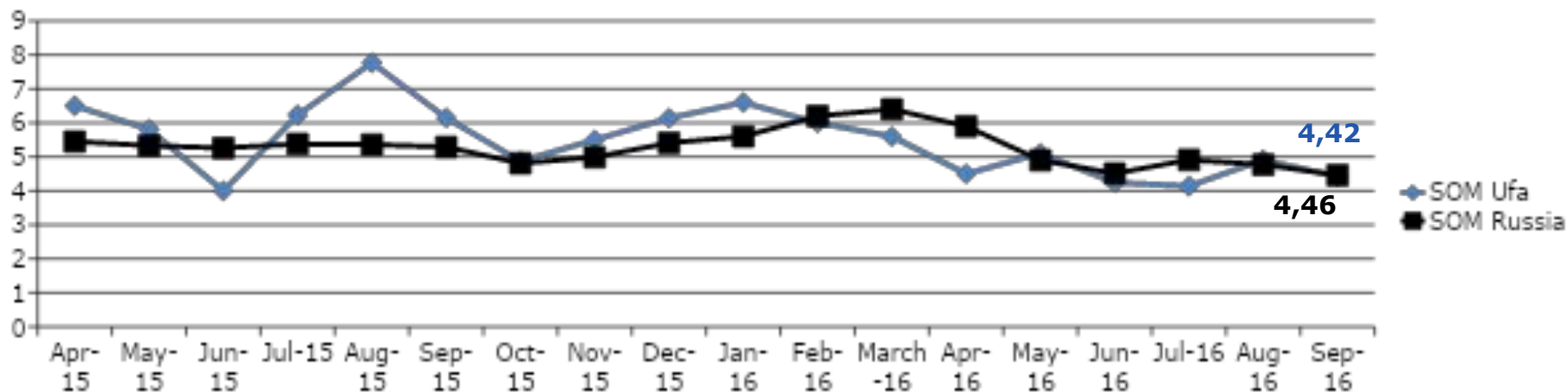
Дилер	Количество приглашенных – База Nissan "готовы придти на мероприятие"	Количество приглашенных – ДЦ	Количество фактических гостей – База Nissan	Количество фактических гостей – ДЦ	Предзаказы	Контракты	Продажи
Калина Авто*	197	135	50	10	0	4	4
Автопремьер-М	-	230	-	65	3	1	1
<b>ИТОГО</b>	<b>197</b>	<b>365</b>	<b>50</b>	<b>75</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>5</b>



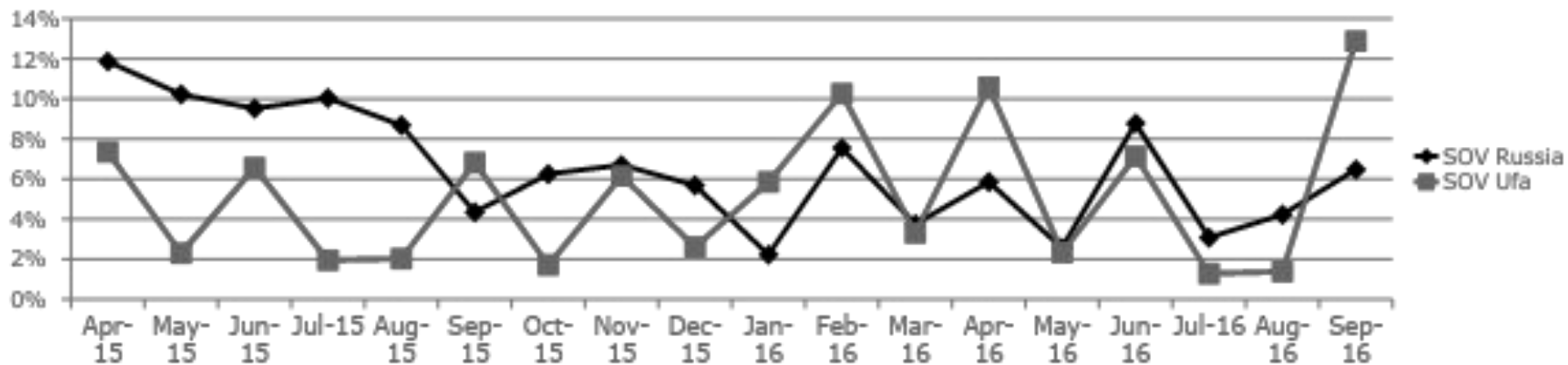
\* По всем кодам холдинга

# SOM/SOV Nissan + Дилеры

## SOM динамика: Уфа vs. Россия

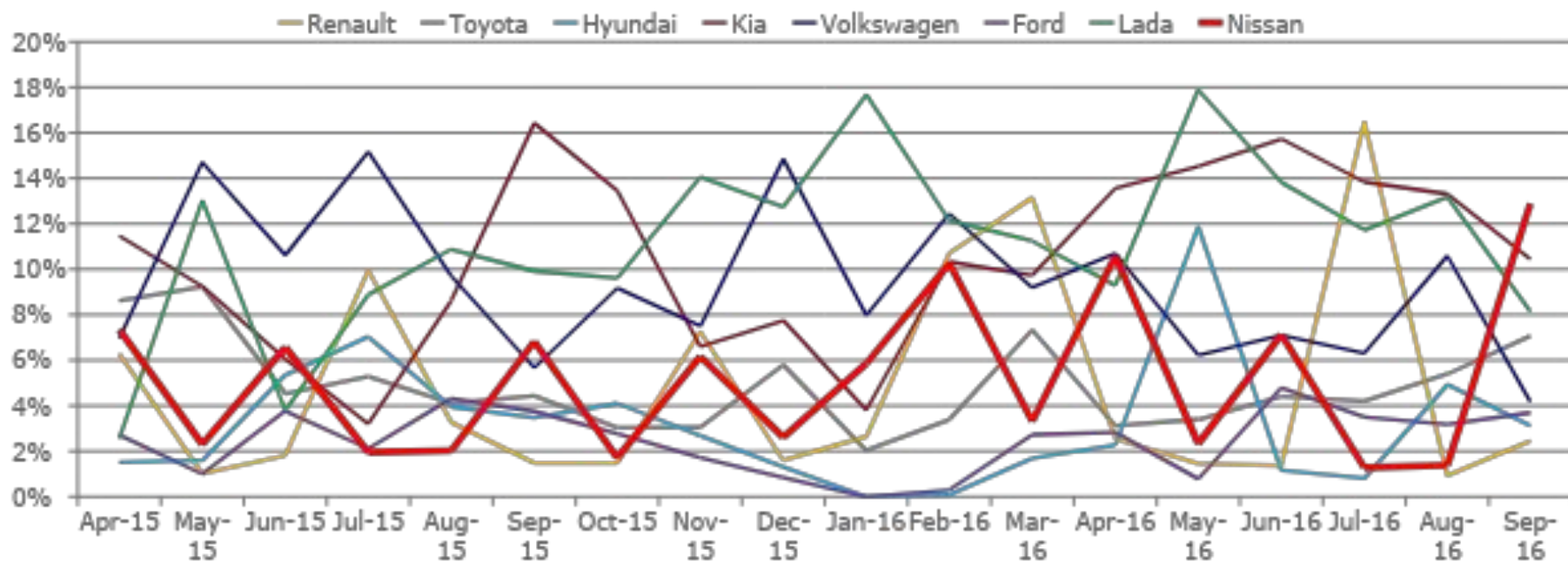


## SOV динамика: Уфа vs. Россия



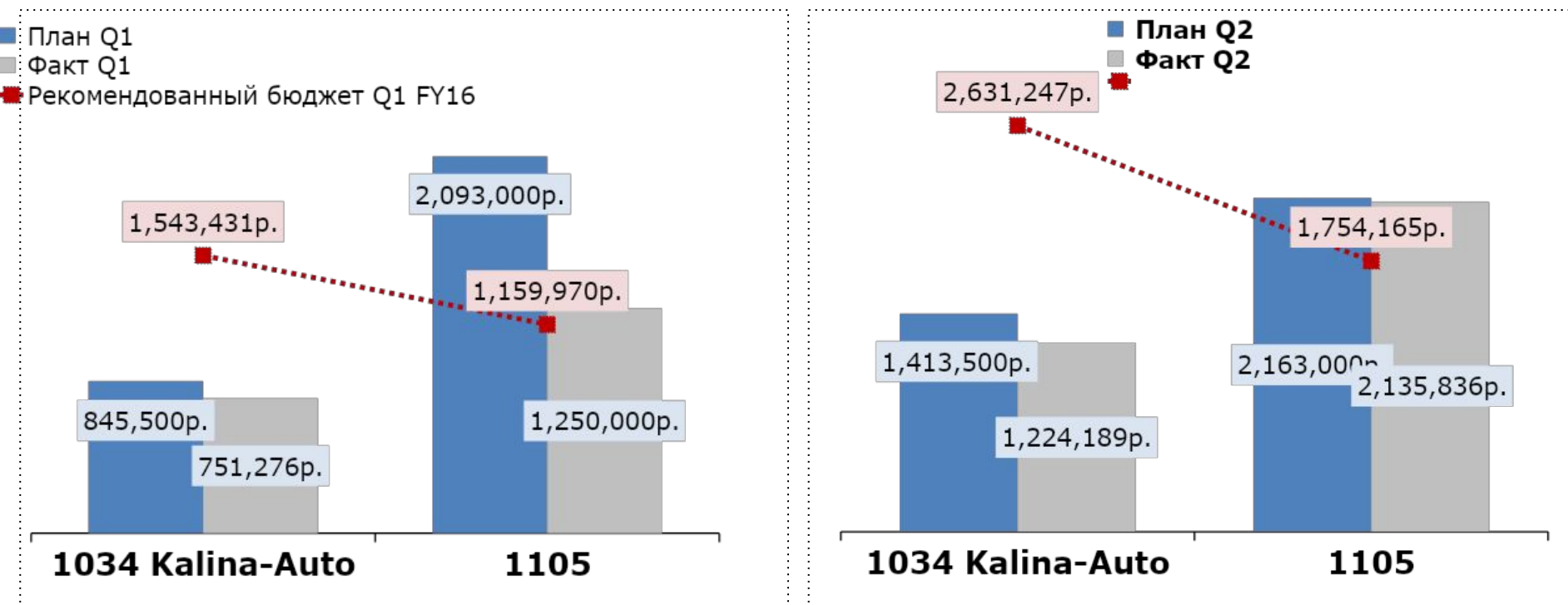
# SOV Nissan + Dealers

- По итогам 15ФГ доля голоса в Уфе находится на уровне 5%, также как и у Toyota. Lada, VW и Kia выше Nissan в 2 раза.
- По итогам апреля-сентября по доле голоса Nissan обошел Hyundai и находится чуть ниже VW. Kia и Lada занимают лидирующие позиции с SOV 13% и 12% соответственно.



SOV	Renault	Toyota	Hyundai	Kia	Volkswagen	Ford	Lada	Nissan
2015 FY	5,2%	5%	2,8%	9,3%	10,1%	2,3%	10,0%	5%
Apr-Sep 2016 FY	4,0%	4,7%	3,8%	13,3%	7,5%	3,2%	12%	7%

# Дилерские инвестиции план/факт 1 и 2 кв. 16ФГ

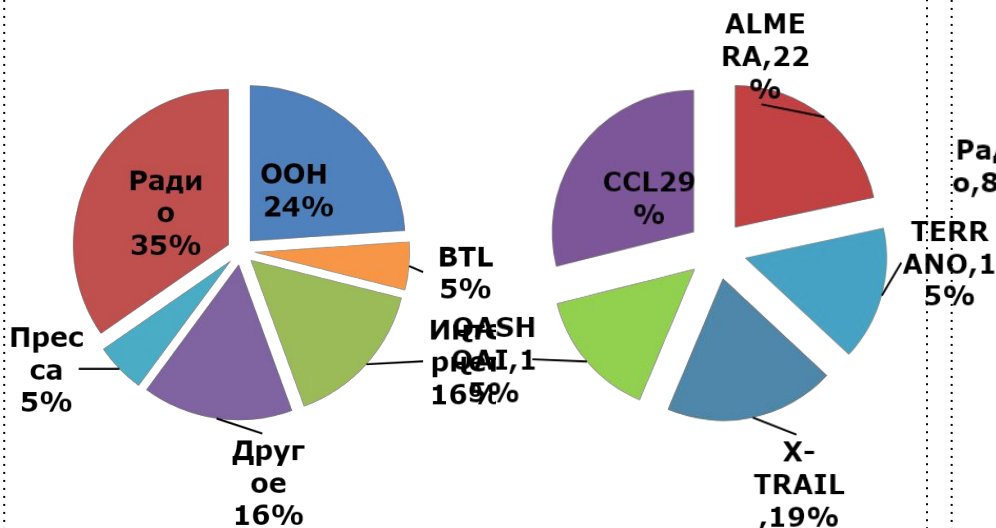


- 1034, Калина Авто: в 1 кв. инвестиции составили 0,49% от оборота что соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг. Во 2 кв. фактические инвестиции дилера составляют 0,46% от оборота
- 1105, АвтоПремьер-М: в 1 кв. инвестиции составили 1,08%, включая бюджет на проведение мероприятия «Дни футбола». Во 2 кв. дилер инвестировал 1,21% бюджета на маркетинг с учетом затрат на организацию закрытого показа Nissan Murano

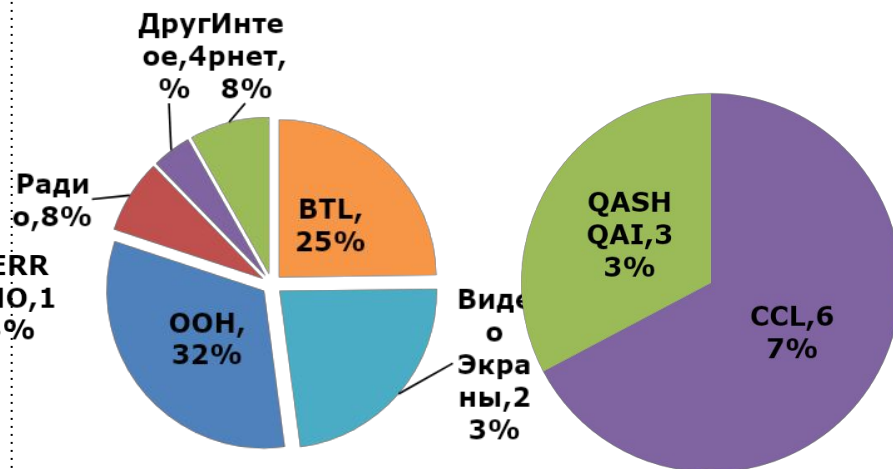


# Медиа и модельный микс: факт 1-ого кв. 16ФГ

1034 Kalina



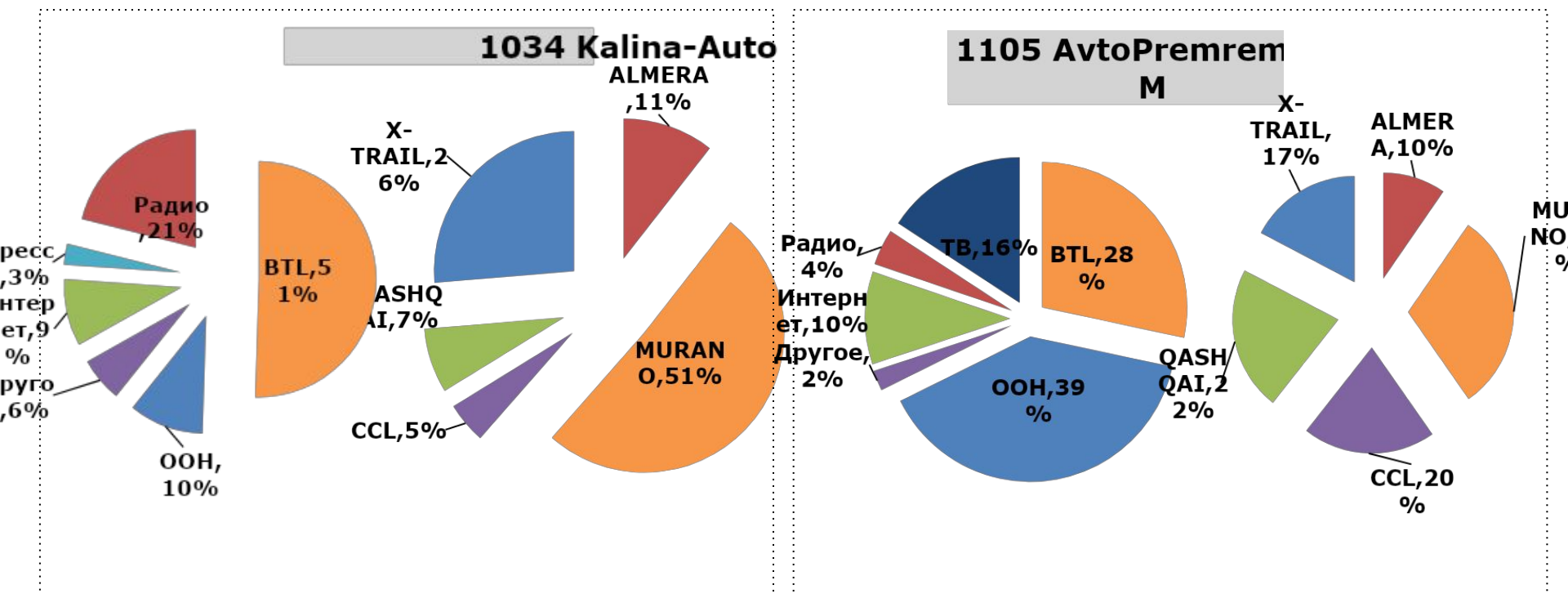
1105 AvtoPremremier-I



- 1034 Калина Авто: сбалансированный медиа-микс, поддерживает модели исходя из ситуации на складе, ключевые – Almera, QQ, X-Trail, Terrano
- 1105 АвтоПремьер-М: инвестиции дилера направлены на ООН (в основном, навигация) и BTL (дни открытых дверей в июне), минимальное размещение в интернете и на радио. Модельный микс: выделяют только одну фокусную модель – Qashqai, традиционно поддерживают коммуникацию всего модельного ряда + продвижение ДЦ.

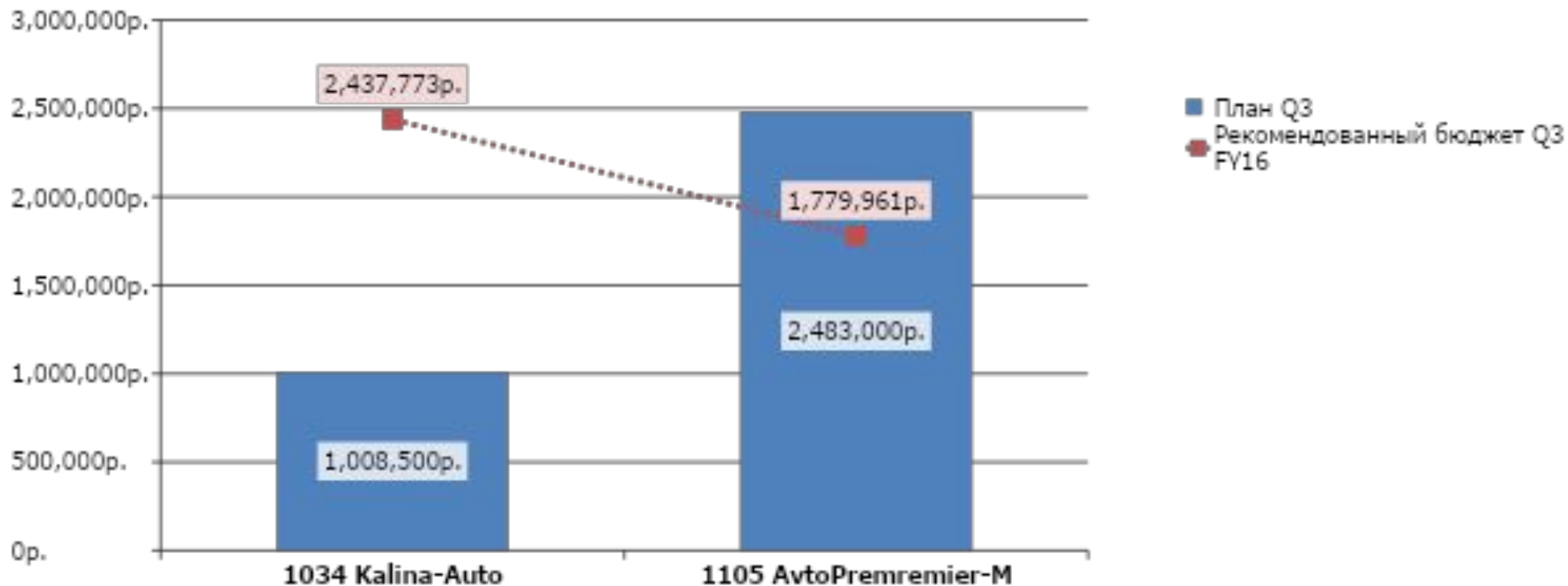


# Медиа и модельный микс: факт 2-го кв. 16ФГ



- 1034 Калина-Авто инвестировал в BTL 51% на проведение закрытого показа Nissan Murano
- 1105 АвтоПремьер-М. Основные каналы коммуникации: OOH и BTL. 29% бюджета направлено на проведение закрытого показа Murano

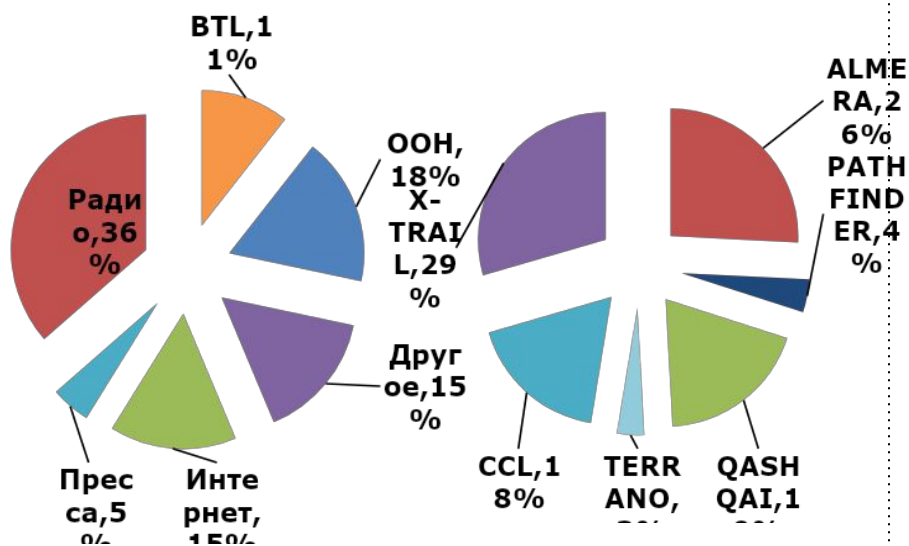
## Дилерские инвестиции: план 3-го кв. 16ФГ



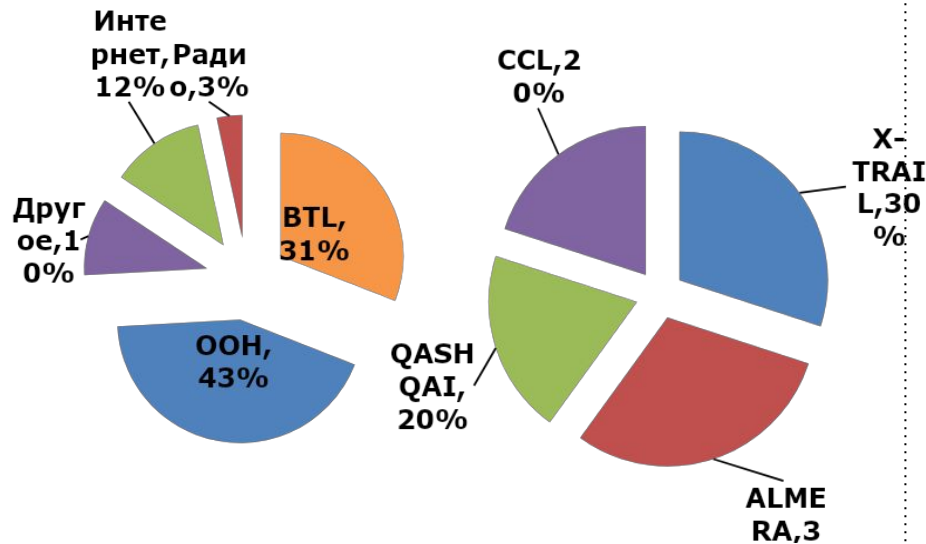
- Оба дилера подтвердили свое участие в COOP программе на 3 кв. 16ФГ
- 1034, Калина Авто: составляют 0,41% от оборота, это стандартный объём инвестиций дилера в маркетинговый бюджет
- 1105, АвтоПремьер-М: инвестиции запланированы на уровне 1,39%

# Медиа-микс: план 3-го кв. 2016ФГ\*

## 1034 Kalina-Auto



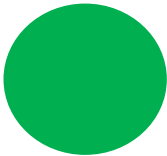
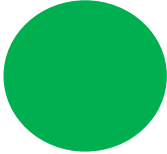
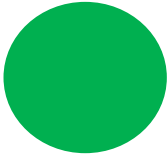
## 1105 AvtoPremier



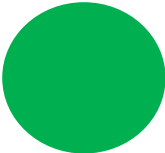
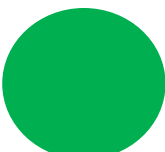
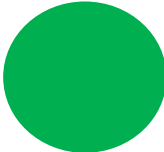
- 1034 Калина Авто: имеет сбалансированный медиа-микс для своего территориального расположения, фокус на X-Trail, Qashqai и поддержку всего модельного ряда
- 1105, АвтоПремьер-М: инвестиции дилера направлены в основном на ООХ и BTL (запланирован день открытых дверей в декабре в новогодней тематике), фокус на X-Trail и Almera

\* Модельный микс может быть изменен в зависимости от склада дилера

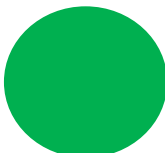
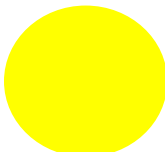
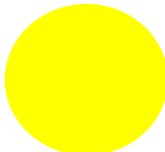
# 1134 Калина Авто статус 1-3-ый кв. 16ФГ

<p><b>ШОУ-РУМ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер находится во временном ДЦ, в шоу-руме представлен не весь модельный ряд</li><li>▪ В шоу-руме используются рекомендованные к размещению POS-материалы, все материалы согласованы с НМС</li></ul>	
<p><b>МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер соблюдает стандарты бренда при проведении рекламных активностей, все рекламные коммуникации согласованы с НМС</li><li>▪ Дилер поддерживает федеральные тактические коммуникации</li><li>▪ Запуск сайта на единой платформе – 12.07.16</li></ul>	
<p><b>УЧАСТИЕ В СООР:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер является постоянным участником программы СООР</li></ul>	

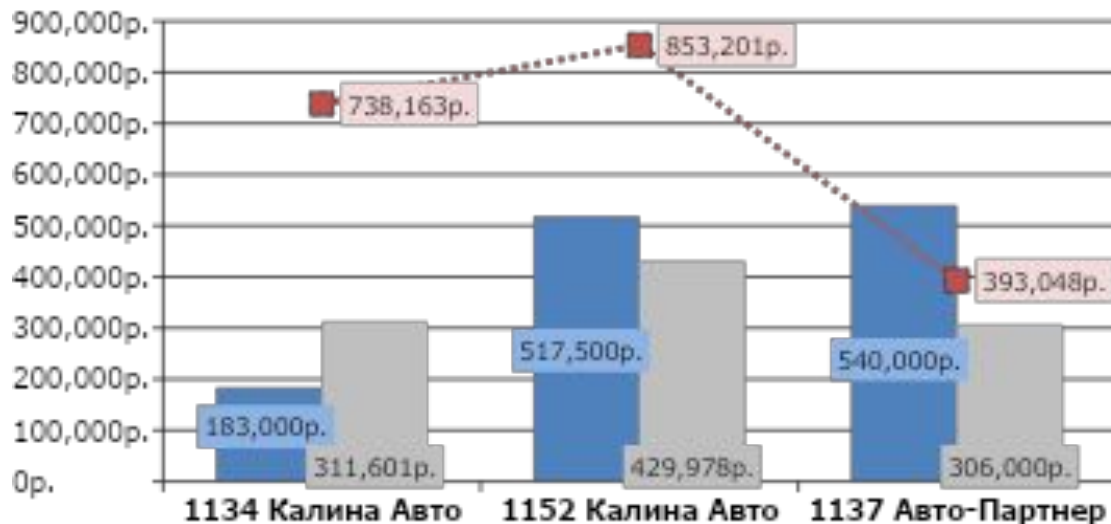
# 1152 Калина Авто статус 1-3-ый кв. 16ФГ

<p><b>ШОУ-РУМ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер находится во временном ДЦ, в шоу-руме представлен не весь модельный ряд</li><li>▪ В шоу-руме используются рекомендованные к размещению POS-материалы, все материалы согласованы с НМС</li></ul>	
<p><b>МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер соблюдает стандарты бренда при проведении рекламных активностей, все рекламные коммуникации согласованы с НМС</li><li>▪ Дилер поддерживает федеральные тактические коммуникации</li><li>▪ Запуск сайта на единой платформе – 12.07.16</li></ul>	
<p><b>УЧАСТИЕ В СООР:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер является постоянным участником программы СООР</li></ul>	

# 1137 Авто-Партнер статус 1-3-ый кв. 16ФГ

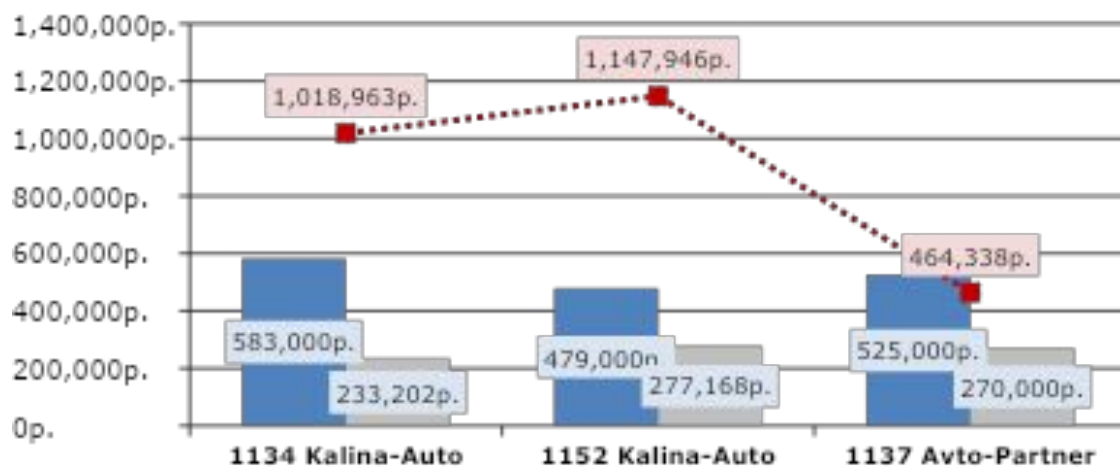
<p><b>ШОУ-РУМ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Начиная с 3-его кв. 15ФГ дилер начал полноценно работать в новом концепте ДЦ Nissan</li></ul>	
<p><b>МАРКЕТИНГОВАЯ АКТИВНОСТЬ:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ У ДЦ отсутствует маркетолог начиная с января 2016 года</li><li>▪ Дилер соблюдает стандарты бренда при проведении рекламных активностей, все рекламные коммуникации согласованы с НМС</li><li>▪ Дилер поддерживает федеральные тактические коммуникации</li><li>▪ Запуск сайта на единой платформе - 20.09.16</li></ul>	
<p><b>УЧАСТИЕ В СООР:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Дилер являлся участником программы СООР в 1-3-ем кв. 15ФГ,</li><li>▪ Из-за отсутствия маркетолога в ДЦ, дилер не участвует в программе СООР по настоящее время</li></ul>	

# Дилерские инвестиции: 1-ый и 2-ой кв. 16ФГ план/факт



■ План Q1  
■ Факт Q1  
■ Рекомендованный бюджет Q1 FY16

- 1134, Калина-авто: инвестиции составили 0,42% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг.
- 1152, Калина-авто: инвестиции составили 0,5% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг
- 1137, Авто-Партнер инвестировали 0,77% от оборота



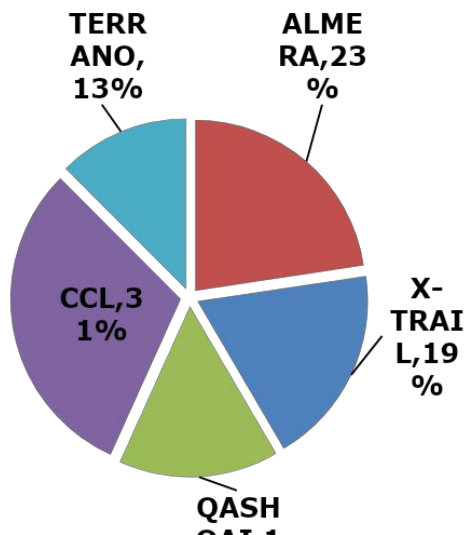
■ План Q2  
■ Факт Q2  
■ Рекомендованный бюджет Q2 FY16

- 1134, Калина-авто: инвестиции составили 0,22% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг
- 1152, Калина-авто: инвестиции составили 0,24% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг
- 1137, Авто-Партнер инвестировали 0,58% от оборота

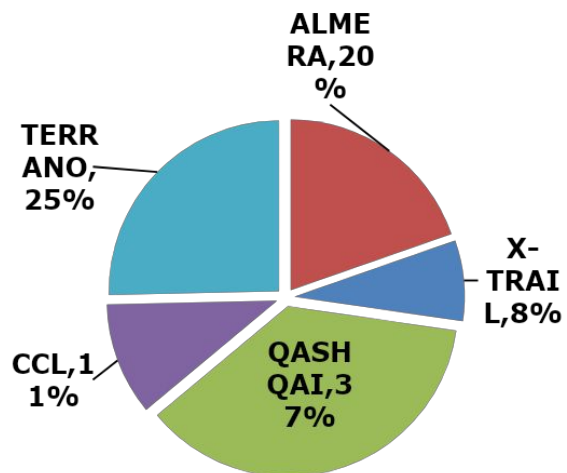


# Модельный микс факт 1-ого кв. 16ФГ

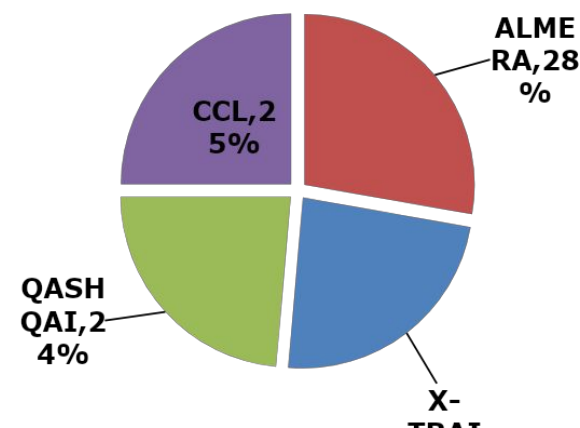
1134 Калина Авто



1152 Калина Авто



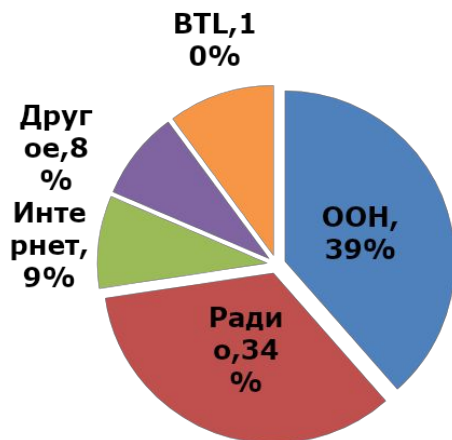
1137 Авто-Партнер



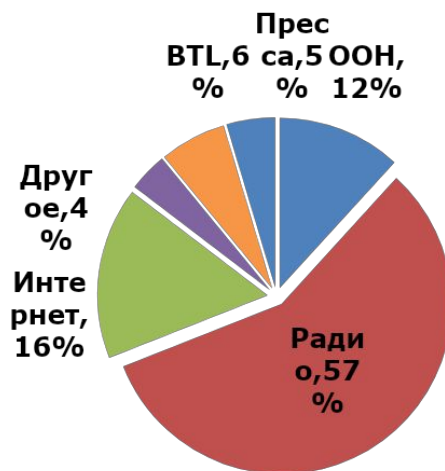
- 1134 Калина Авто: дилер поддерживает модели исходя из ситуации на складе
- 1152 Калина Авто: дилер поддерживает модели исходя из ситуации на складе
- 1137 Авто-Партнер: фокус – Almera, QQ, X-Trail

# Медиа микс факт 1-ого кв. 16ФГ

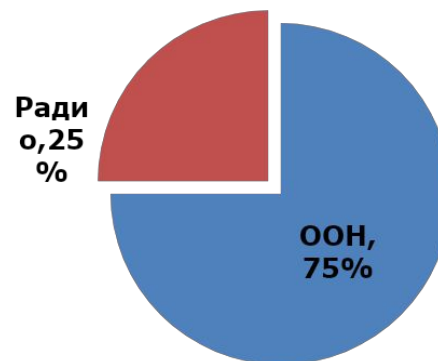
1134 Калина Авто



1152 Калина Авто



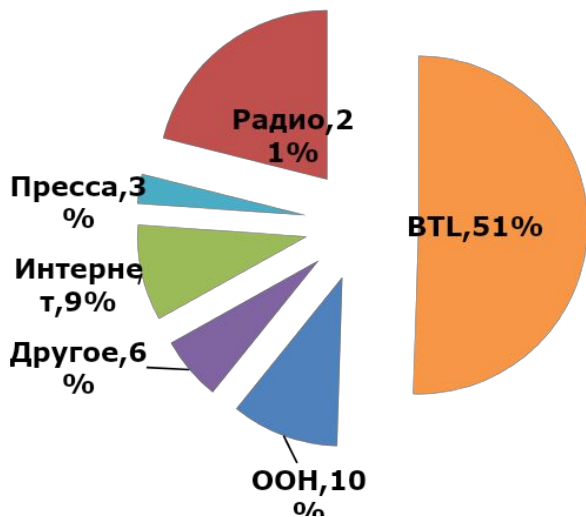
1137 Авто-Партнер



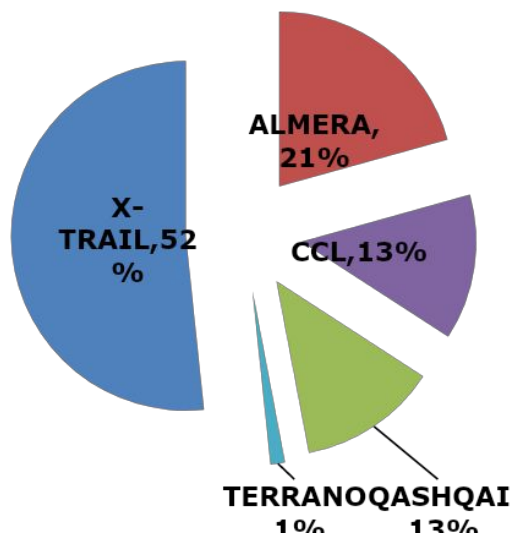
- 1134 Калина Авто: сбалансированный микс
- 1152 Калина Авто: имеет сбалансированный медиа-микс исходя из специфики региона
- 1137 Авто-Партнер: инвестиции дилера направлены в основном на ООН и радио, нет инвестиций на Интернет в соответствии с региональной спецификой

# Модельный микс факт 2-го кв. 16ФГ

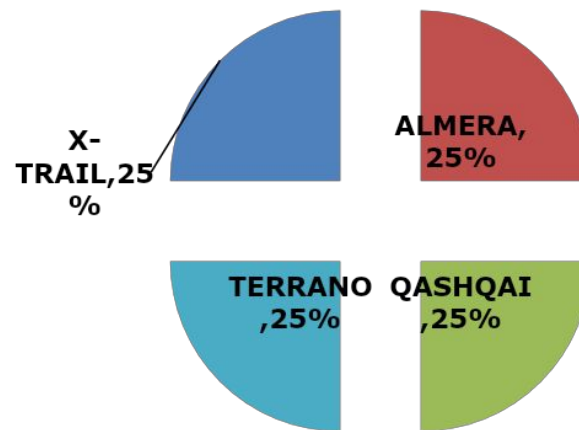
1034 Kalina-Auto



1152 Kalina-Auto



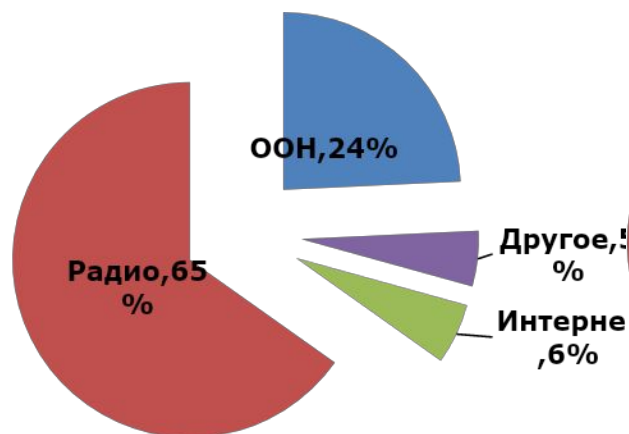
1137 Avto-Partner



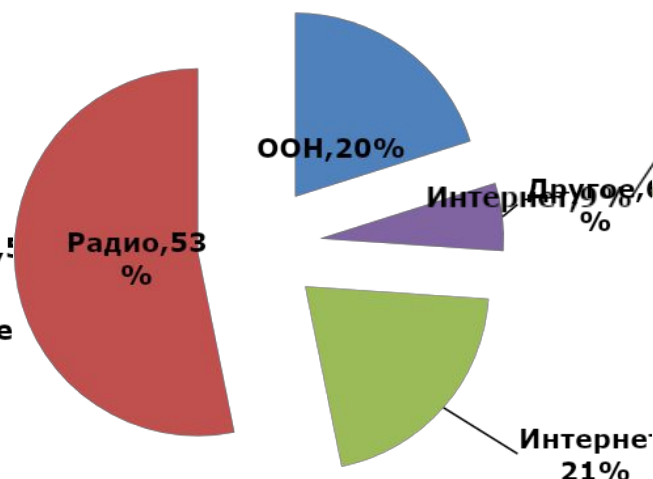
- 1134 Калина Авто: дилер инвестировал большую часть бюджета на продвижение новой модели – Nissan Murano
- 1152 Калина Авто: фокус на Nissan X-Trail
- 1137 Авто-Партнер: дилер поддерживает модели исходя из ситуации на складе

# Медиа микс факт 2-го кв. 16ФГ

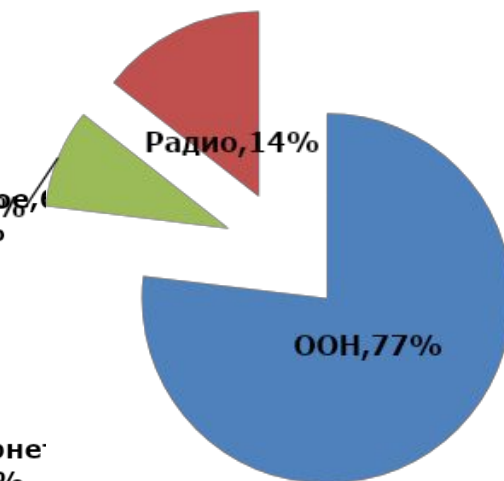
1134 Kalina-Auto



1152 Kalina-Auto

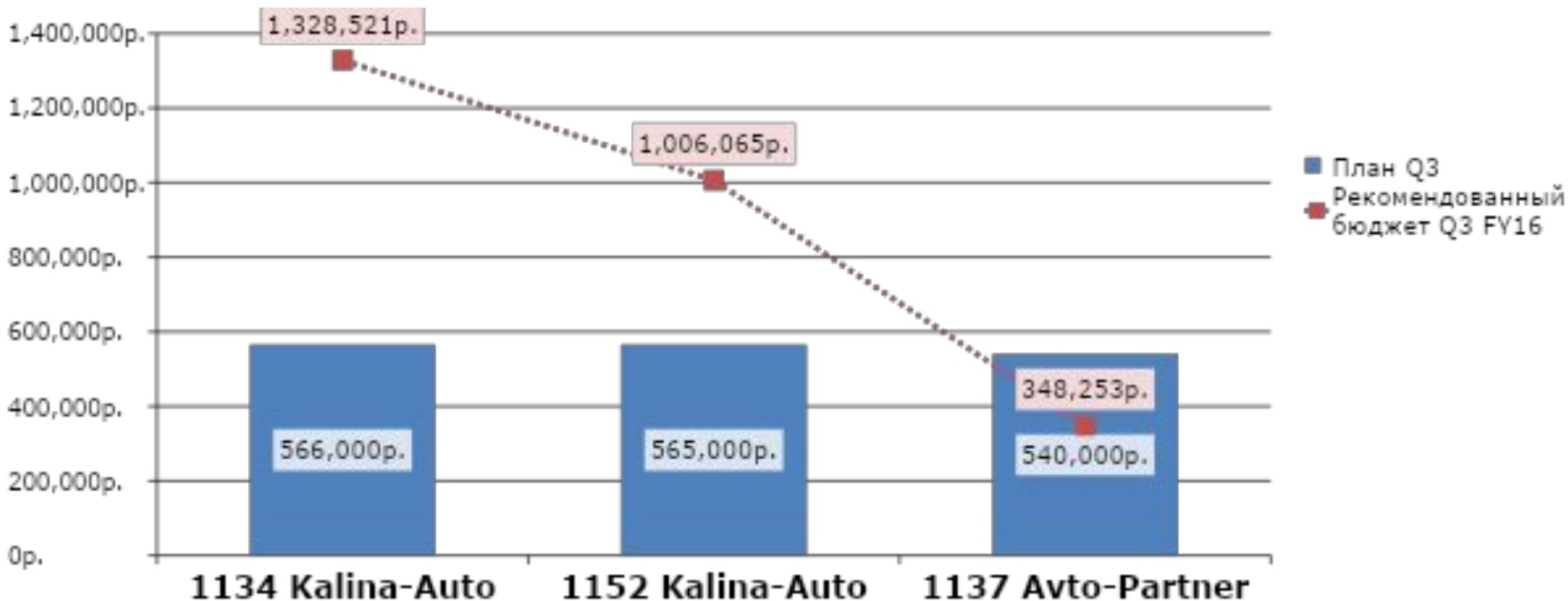


1137 Avto-Partner



- 1134 Калина Авто: дилер имеет сбалансированный микс с учетом специфики региона. После перехода на новую платформу - сайт у дилера общий на холдинг общий, поэтому инвестиции на Интернет минимальные
- 1152 Калина Авто: дилер имеет сбалансированный медиа-микс с учетом специфики региона
- 1137 Авто-Партнер: инвестиции в основном направлены на ООН с учетом специфики региона

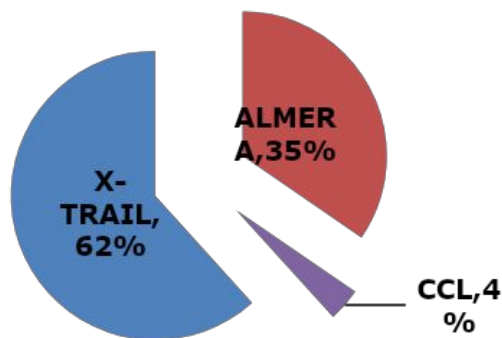
## Дилерские инвестиции: план 3-го кв. 16ФГ



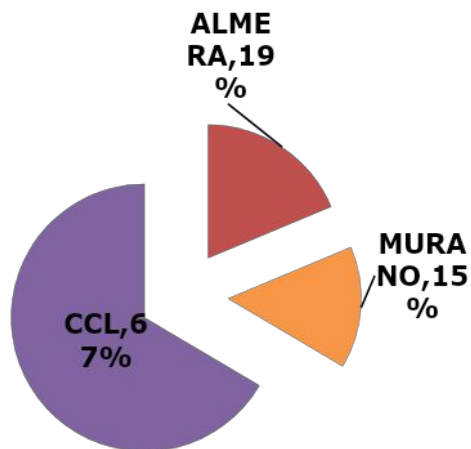
- 1134, Калина-авто: планируемые инвестиции дилера - 0,42% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг
- 1152, Калина-авто: планируемые инвестиции дилера - 0,56% от оборота и соответствуют стандартному уровню инвестиций дилера в маркетинг
- 1137, Авто-Партнер: планируемые инвестиции дилера - 1,5% от оборота

# Модельный микс план на 3-ий кв. 2016ФГ

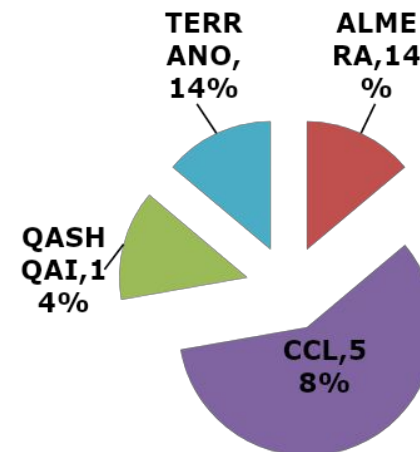
1134 Kalina-Auto



1152 Kalina-Auto



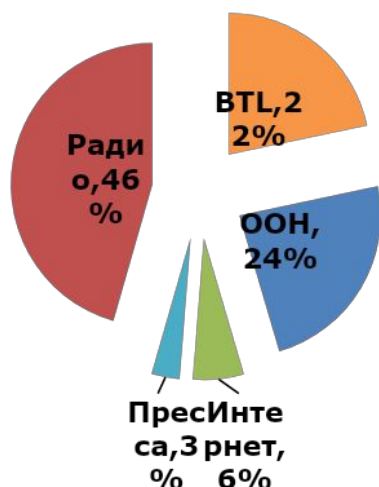
1137 Avto-Partner



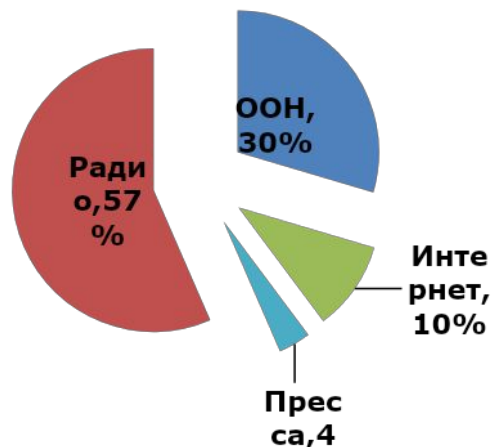
- 1134 Калина Авто: инвестиции дилера направлены на коммуникацию X-Trail и Almera
- 1152 Калина Авто: большая часть инвестиций дилера направлено на коммуникацию всего модельного ряда (CCL)
- 1137 Авто-партнер: инвестиции дилера направлены на коммуникацию всего модельного ряда (CCL)

# Медиа микс план на 3-ий кв. 2016ФГ\*

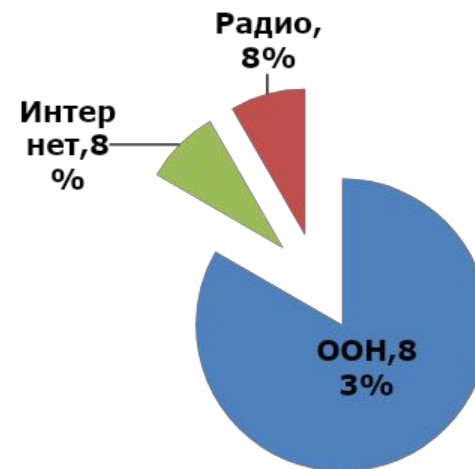
1134 Kalina-Auto



1152 Kalina-Auto



1137 Avto-Partner



- 1134 Калина Авто: дилер имеет сбалансированный микс с учетом специфики региона. После перехода на новую платформу - сайт у дилера общий на холдинг общий, поэтому инвестиции на Интернет минимальные. Запланировано BTL-мероприятие (день открытых дверей) в декабре
- 1152 Калина Авто: дилер имеет сбалансированный микс с учетом специфики региона. После перехода на новую платформу у дилера общий сайт на холдинг общий, поэтому инвестиции на Интернет минимальные
- 1137 Авто-партнер: инвестиции в основном направлены на ООН с учетом специфики региона