Кейс группы компаний "Арсенал"

О компании:

Группа компаний "Арсенал"

* Основана в 2003 году;
* Официальный дилер автомобилей Haval, Jetour, Evolute, а также премиальных автомобилей Hongqi, Exeed, Voyah. Экстремальной техники - Hisun, Stels, Segway в Красноярске;
* Авторизованный сервисный партнер брендов Audi, Jaguar Land Rover, Nissan, Infiniti, Datsun, Mazda в Красноярске;

Сайт: https://agroup-ltd.ru

Проблематика:

Сервисное направление официальных дилерских центров сталкивается с рядом вызовов:

* Рост конкуренции со стороны независимых СТО, которые предлагают более низкие цены, но не всегда обеспечивают необходимый уровень качества и гарантийных обязательств;
* Недостаточная информированность владельцев автомобилей о преимуществах официального сервиса (сертифицированные мастера, оригинальные запчасти, специализированное оборудование);
* Стереотип о высокой стоимости обслуживания у официального дилера;
* Увеличение среднего возраста автомобилей на дорогах и, как следствие, изменение потребительского поведения в сторону экономии на сервисе;

При этом официальные дилерские центры обладают рядом уникальных преимуществ:

* Гарантийное и постгарантийное обслуживание с использованием оригинальных и качественных аналогов запчастей;
* Высокий уровень подготовки персонала и доступ к специализированному оборудованию;
* Возможность комплексного обслуживания автомобиля в одном месте, включая диагностику, ремонт и кузовные работы;
* Программы лояльности и специальные предложения для клиентов, владельцев автомобилей китайских, европейских и японских марок;
* Опыт работы с электромобилями и гибридными автомобилями.

Задание:

Разработать стратегию продвижения сервисного направления дилерских центров ГК "Арсенал", охватывающую:

1. Владельцев автомобилей, находящихся на постгарантийном обслуживании;
2. Владельцев ушедших с рынка европейских и японских марок автомобилей, включая:
   * Audi, Jaguar Land Rover, Nissan, Infiniti, Datsun, Mazda;
   * Автомобили, ввезенные через параллельный импорт;
   * Владельцев электромобилей, нуждающихся в специализированном обслуживании.

Ограничения:

* Географическая привязка - Красноярск и Красноярский край;
* Срок реализации проекта - до 3 месяцев;
* Необходимо учитывать доступные маркетинговые инструменты с минимальными затратами;
* В стратегии должны быть предложены как онлайн, так и офлайн-активности;
* Необходимо включить способы оценки эффективности предложенных мероприятий.

Контакты для связи:

Алёна Долгова, руководитель отдела маркетинга ГК «Арсенал» naumova@agroup-ltd.ru

Артём Хангереев, старший бренд-менеджер ГК «Арсенал» hangereev@agroup-ltd.ru