



Поведение российских автовладельцев при выборе и покупке автомобиля

Исследование Яндекса, февраль 2018 г.

Методология

Цели опроса:

Изучить паттерны поведения
автовладельцев при смене авто

1. Каким способом владельцы планируют поменять автомобиль старше пяти лет?
2. Планируют ли в ближайший год покупку нового авто и каким способом?

- › Опрос на панели автовладельцев «АвтоОпрос»
- › Даты проведения: 19–28 февраля 2018 г.
- › Объем выборки: 2 000 анкет
- › Возраст респондентов: 18–55 лет
- › Половозрастная структура опрошенных репрезентативна аудитории интернет-пользователей РФ
- › География: РФ, квоты на размер города
- › Респонденты водят автомобиль, который является личной собственностью или собственностью семьи (не корпоративный)

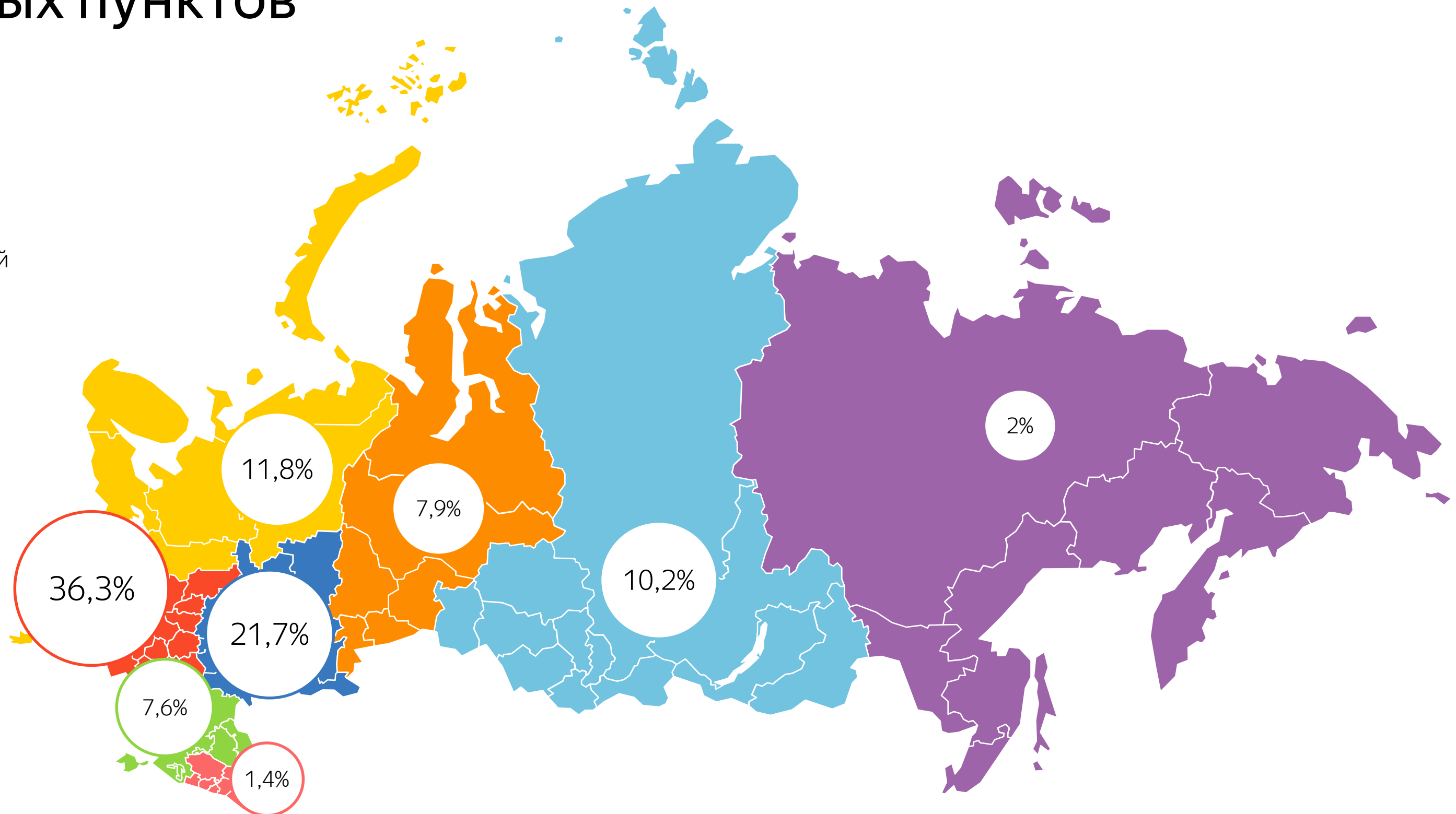
01



Портрет автомобилистов-участников исследования

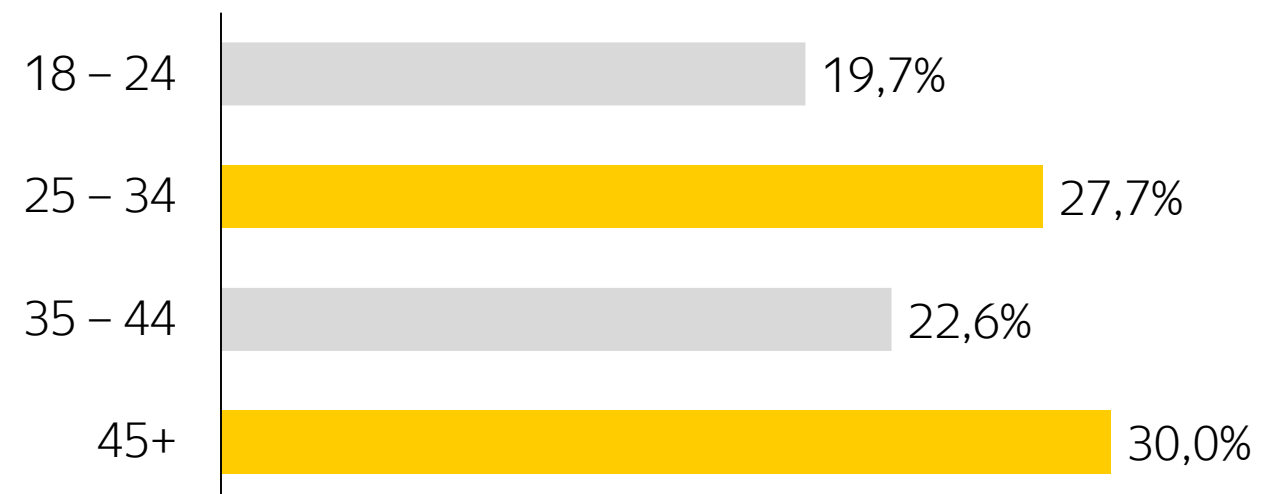
Участвовали респонденты из 9 округов по квотам на размер населенных пунктов

- Центральный
- Северо-Западный
- Приволжский
- Южный
- Сибирский
- Северо-Кавказский
- Уральский
- Дальневосточный

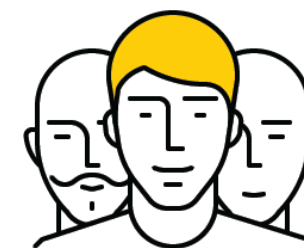


Среднему автоладельцу 36 лет, это семейный человек с одним автомобилем в собственности

Возраст



51%
женщин

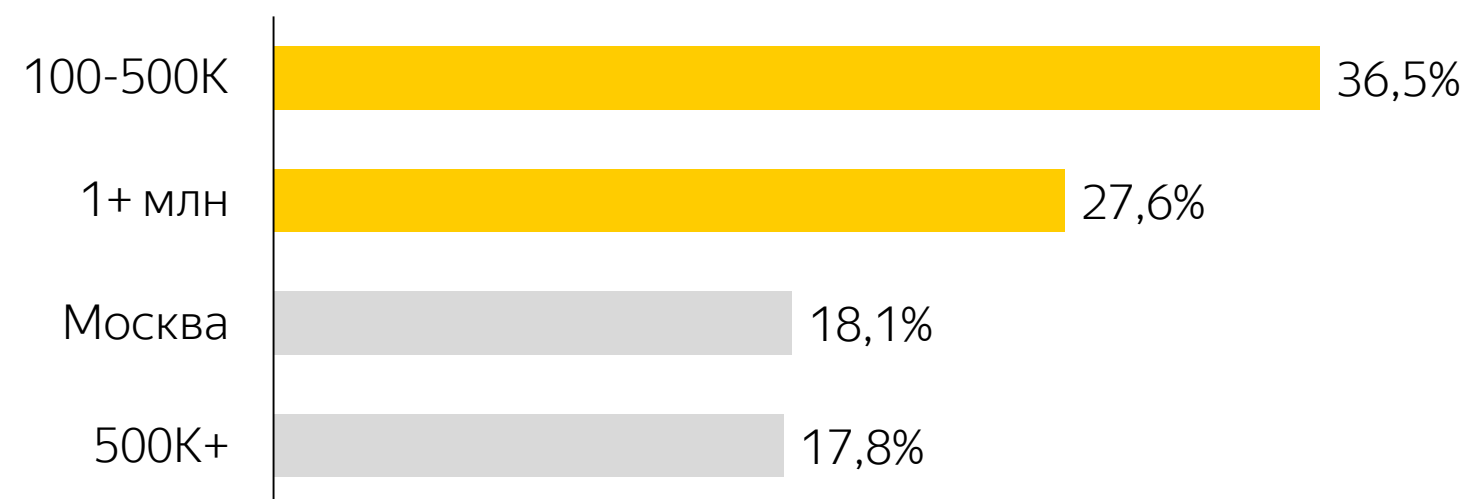


49%
мужчин

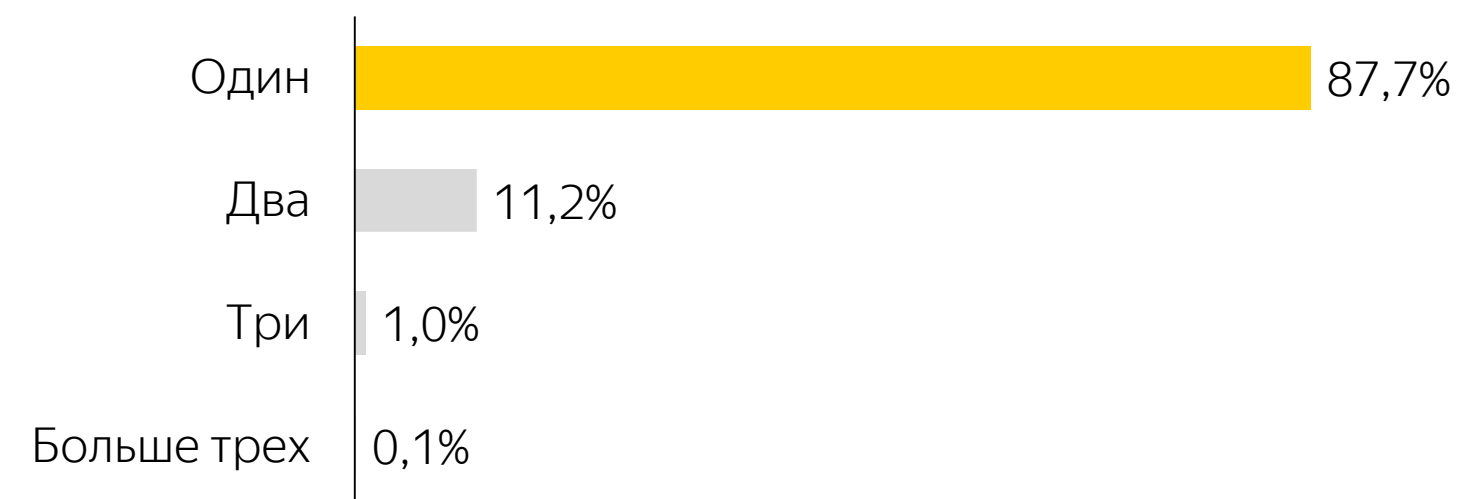


63%
состоят в браке

Размер населенных пунктов

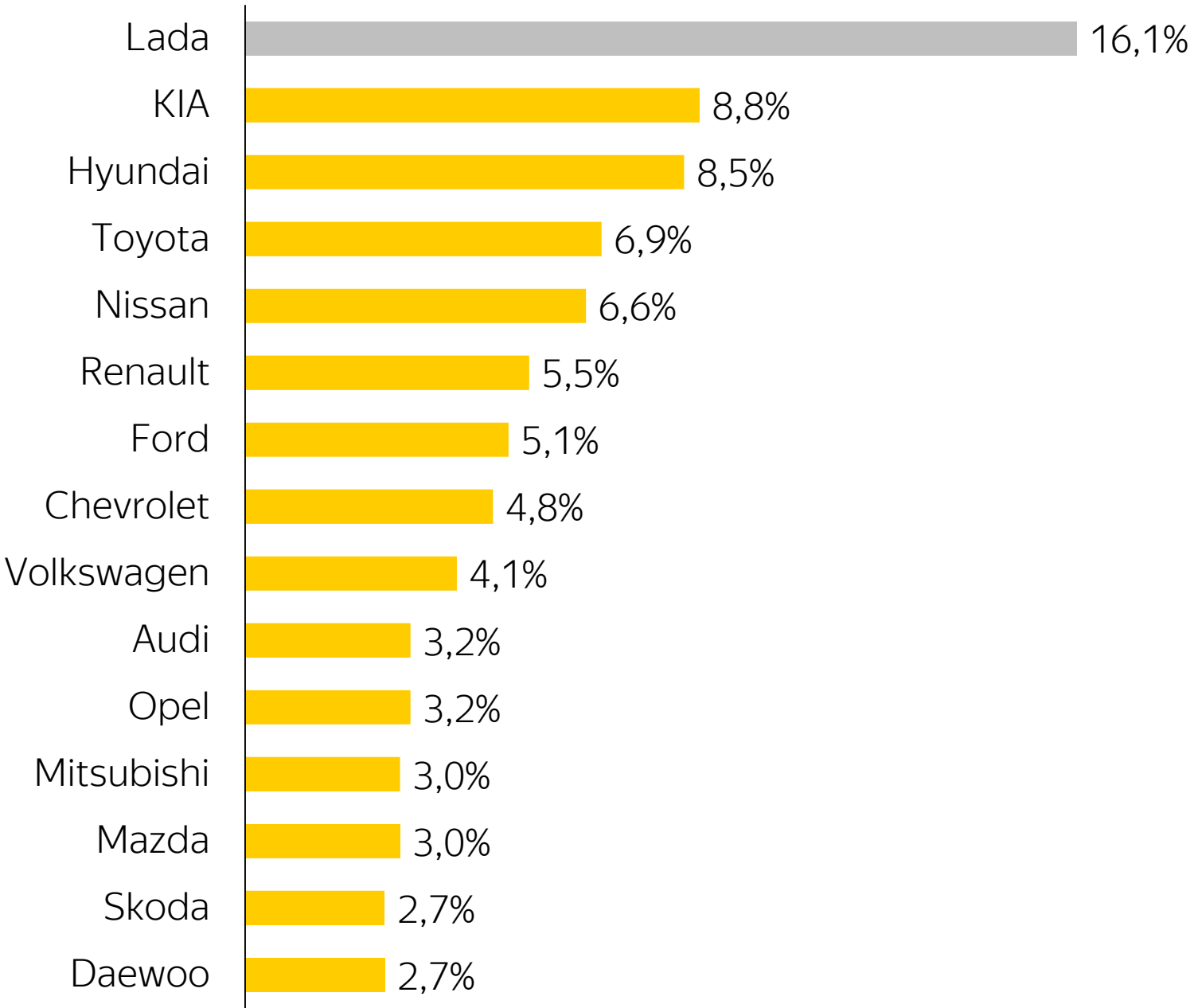


Автомобилей в собственности

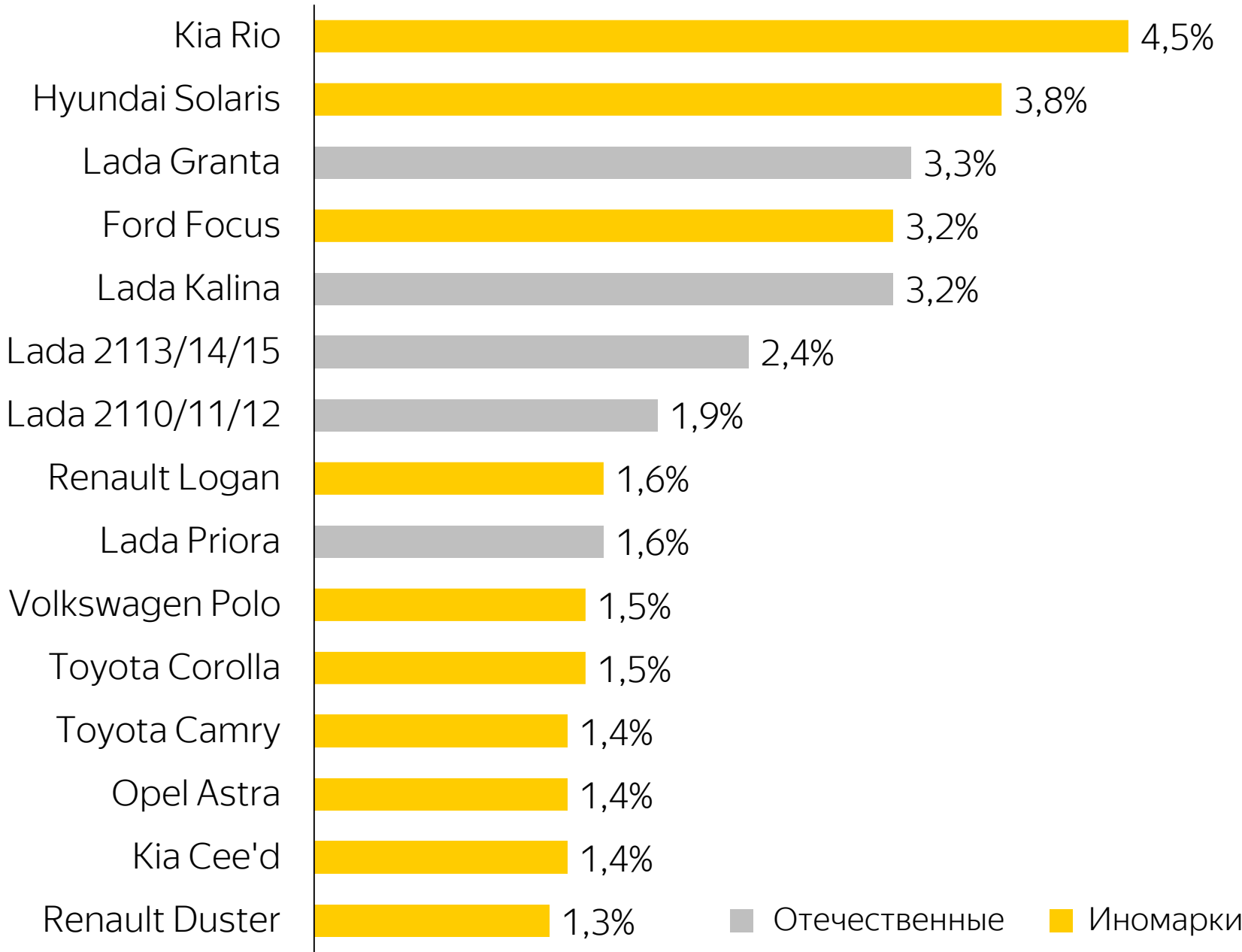


16% опрошенных ездят на авто марки Lada, а среди популярных моделей много бюджетных иномарок

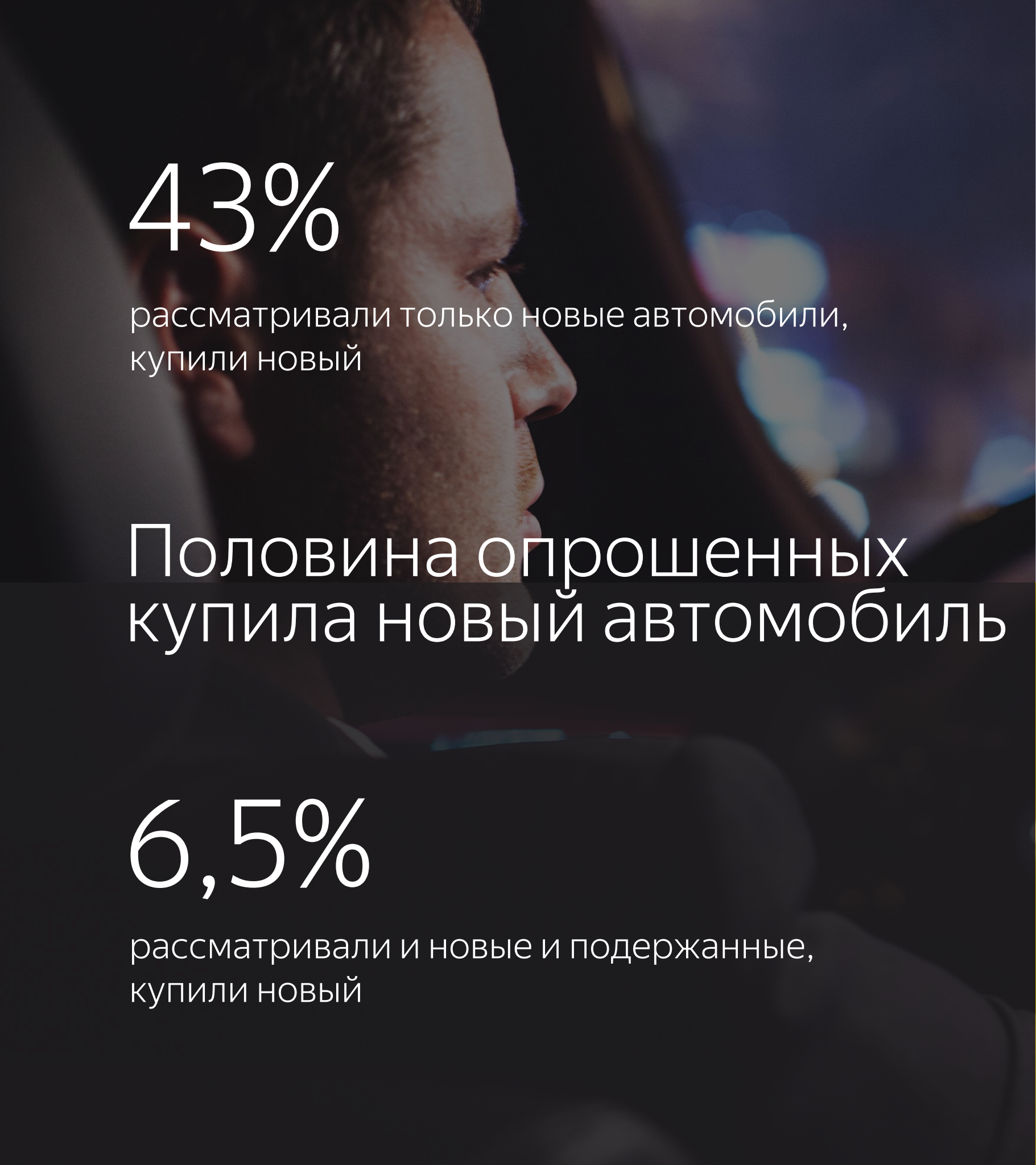
ТОП-15 брендов



ТОП-15 моделей



■ Отечественные ■ Иномарки



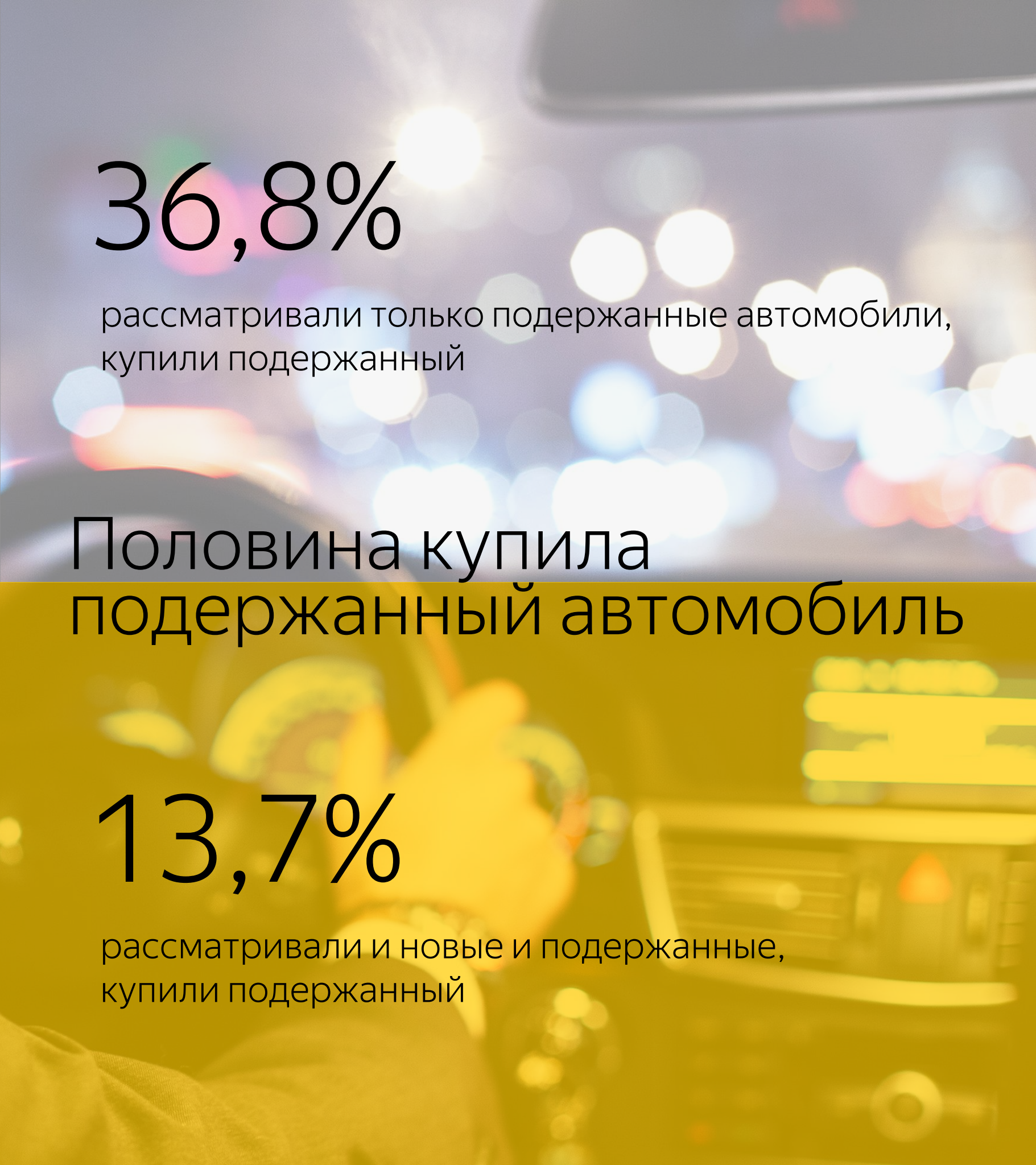
43%

рассматривали только новые автомобили,
купили новый

Половина опрошенных
купила новый автомобиль

6,5%

рассматривали и новые и подержанные,
купили новый



36,8%

рассматривали только подержанные автомобили,
купили подержанный

Половина купила
подержанный автомобиль

13,7%

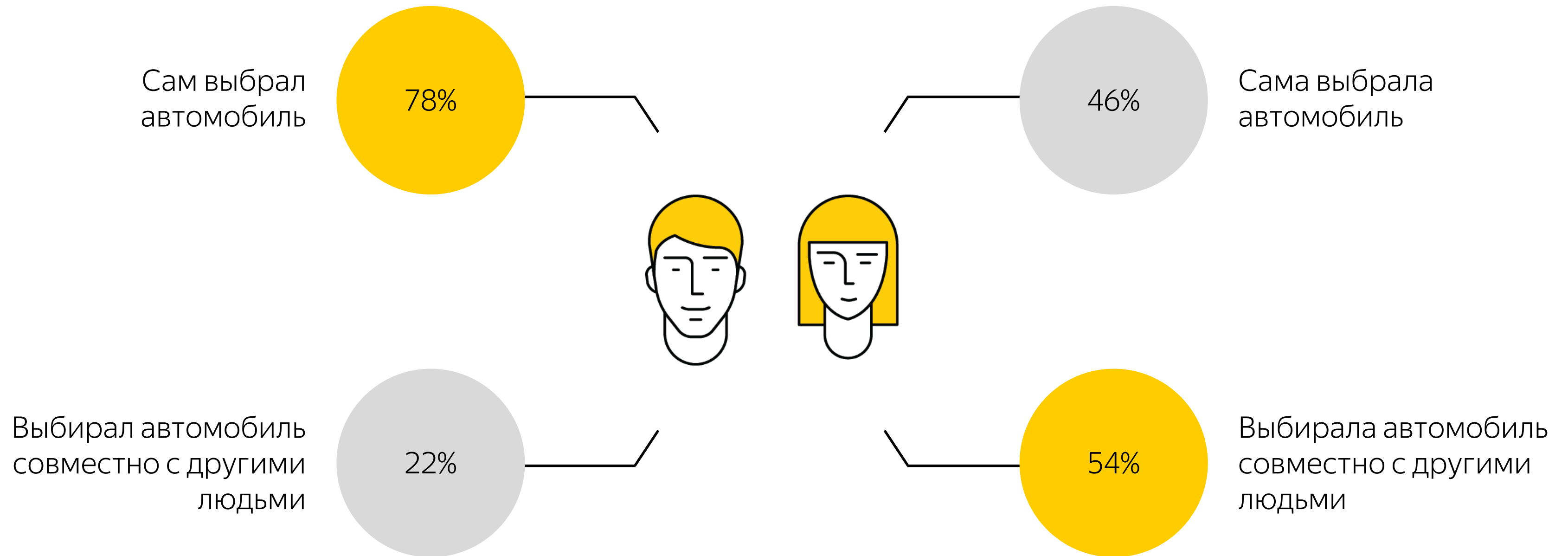
рассматривали и новые и подержанные,
купили подержанный

02



Отличия покупательского поведения разных групп автомобилистов

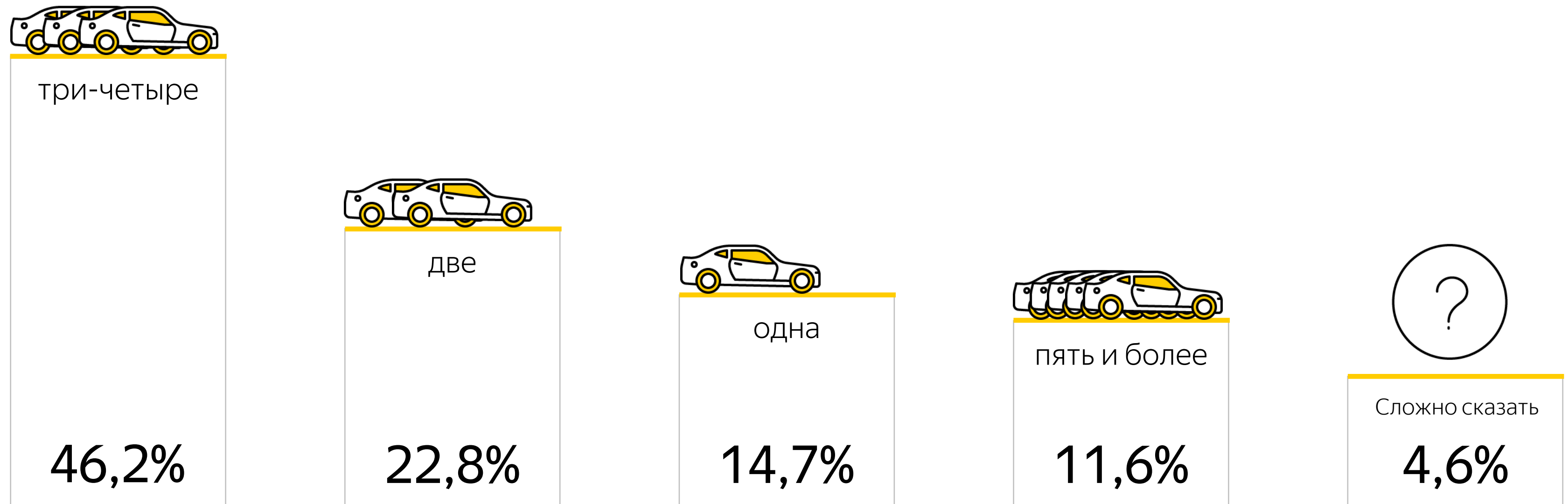
Большинство мужчин сообщили, что самостоятельно выбрали авто, женщины чаще советовались с другими



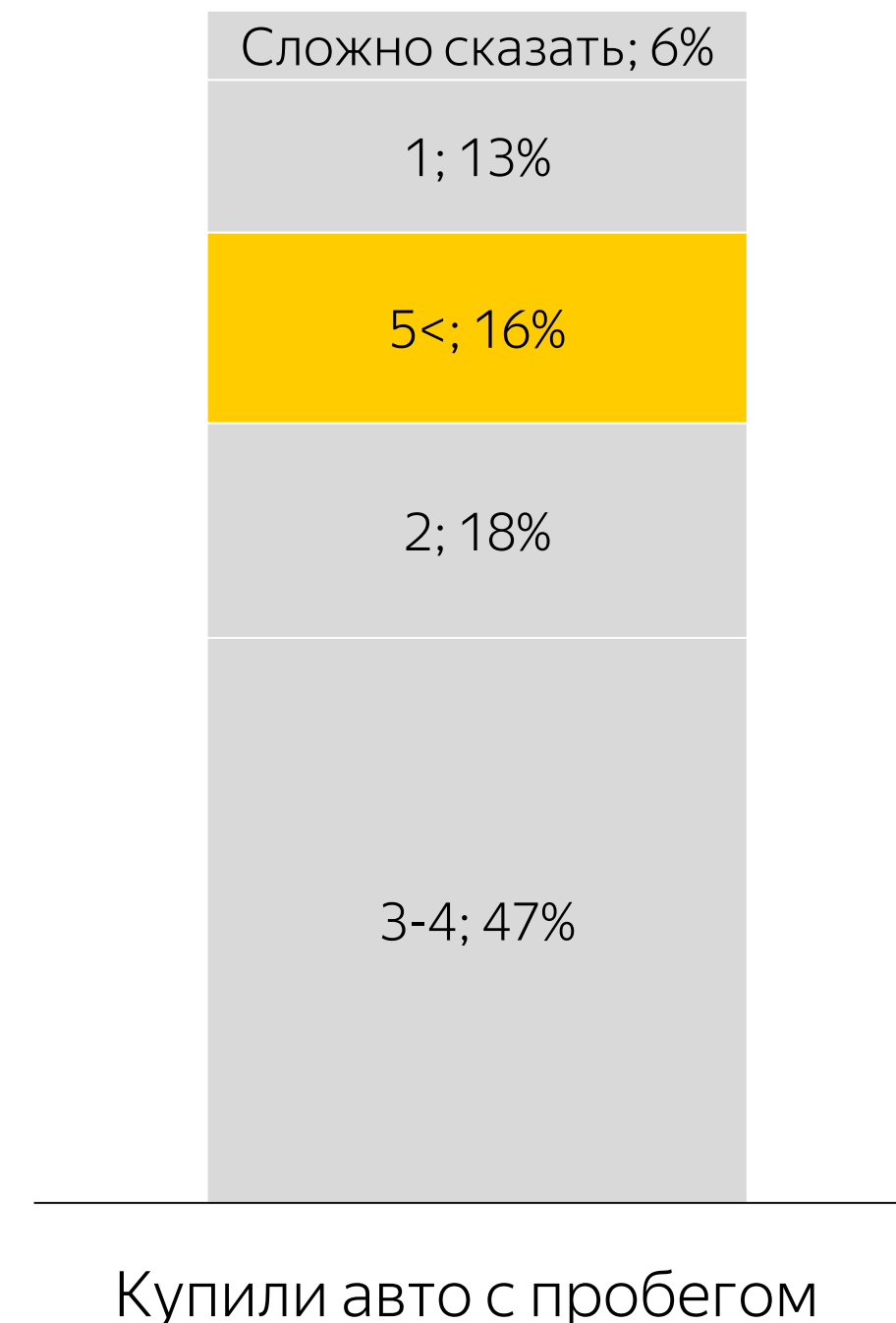
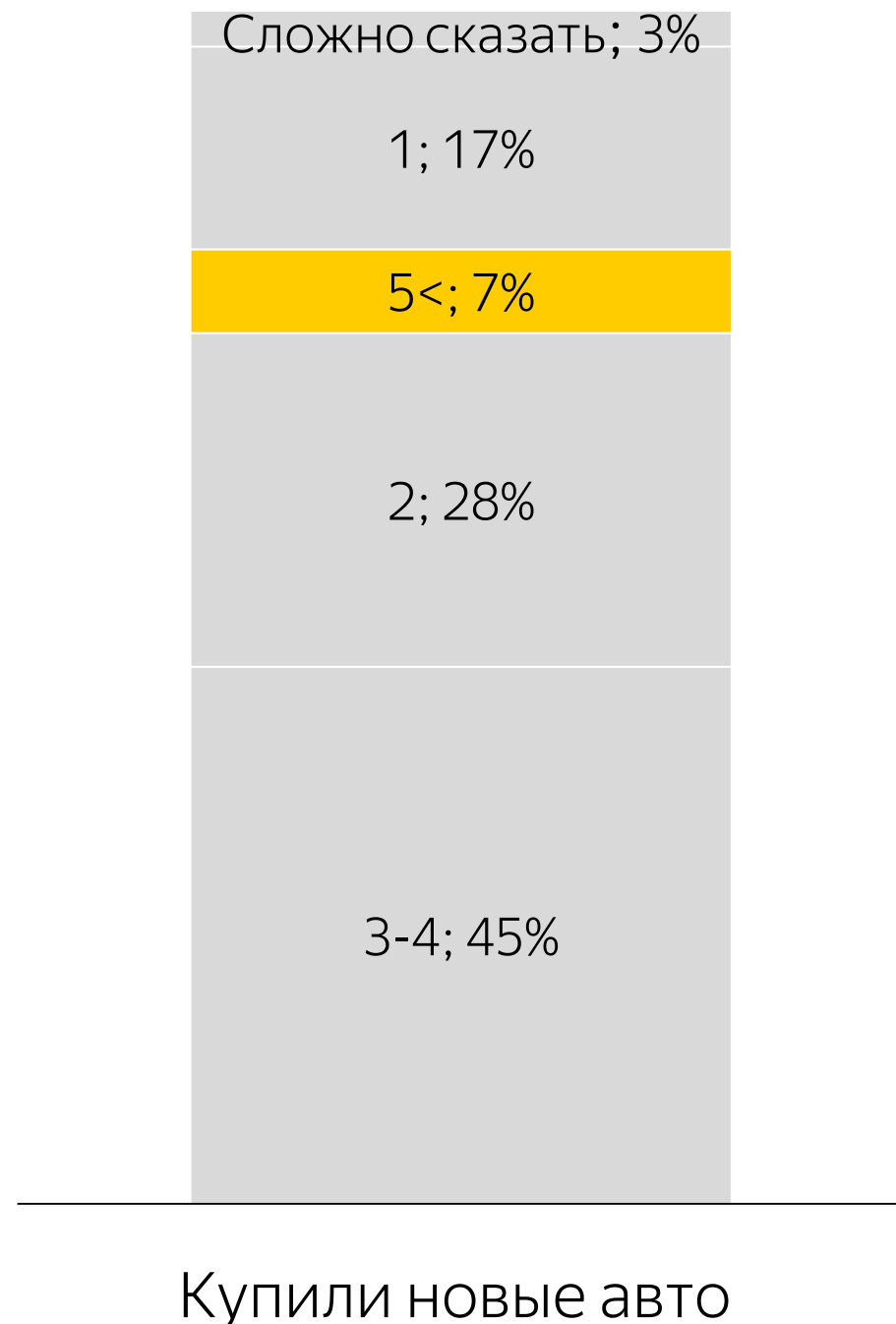
При выборе автомобиля информацию чаще всего искали на сайтах объявлений, форумах и у знакомых



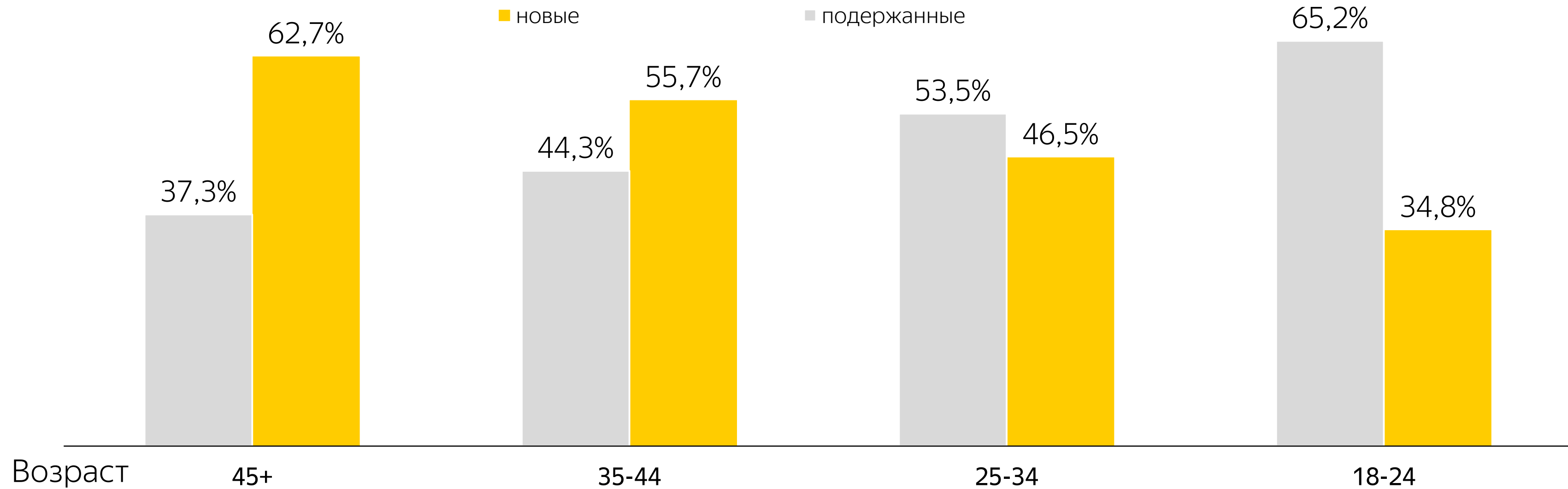
Чаще всего респонденты выбирали из трёх-четырёх разных моделей авто



Владельцы поддержанных авто вдвое чаще рассматривали пять и более моделей перед покупкой

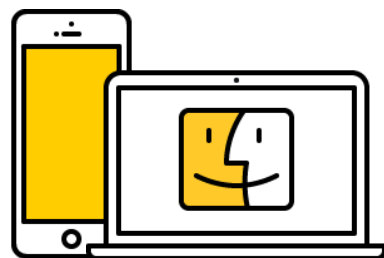


Молодые автовладельцы чаще выбирали подержанные авто

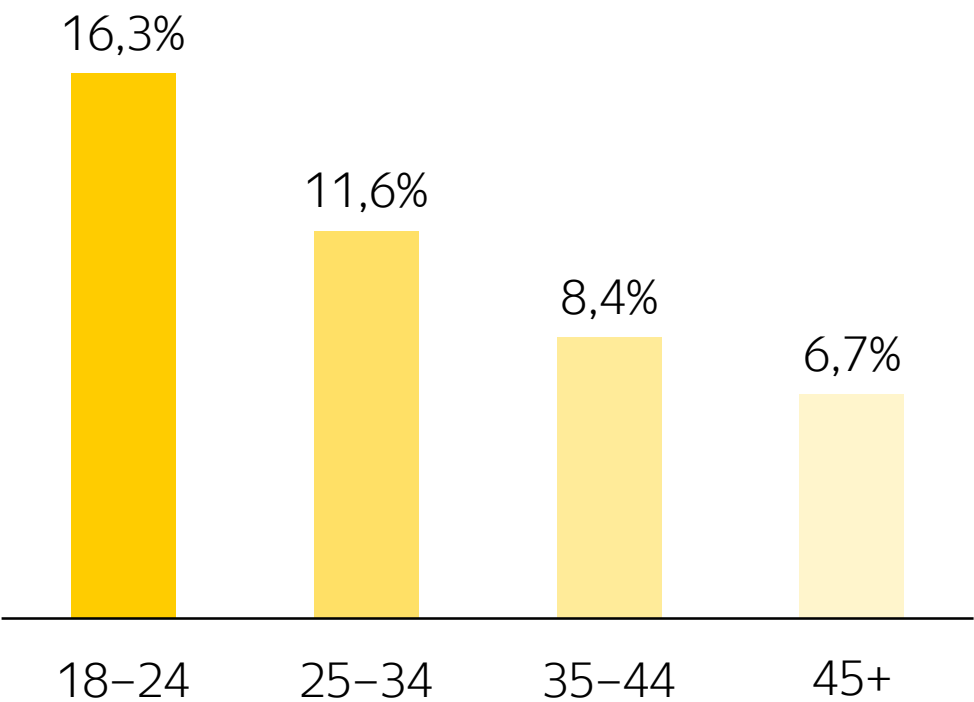


Информации в соцсетях чаще доверяют молодые водители, поездкам в дилерские центры – взрослые

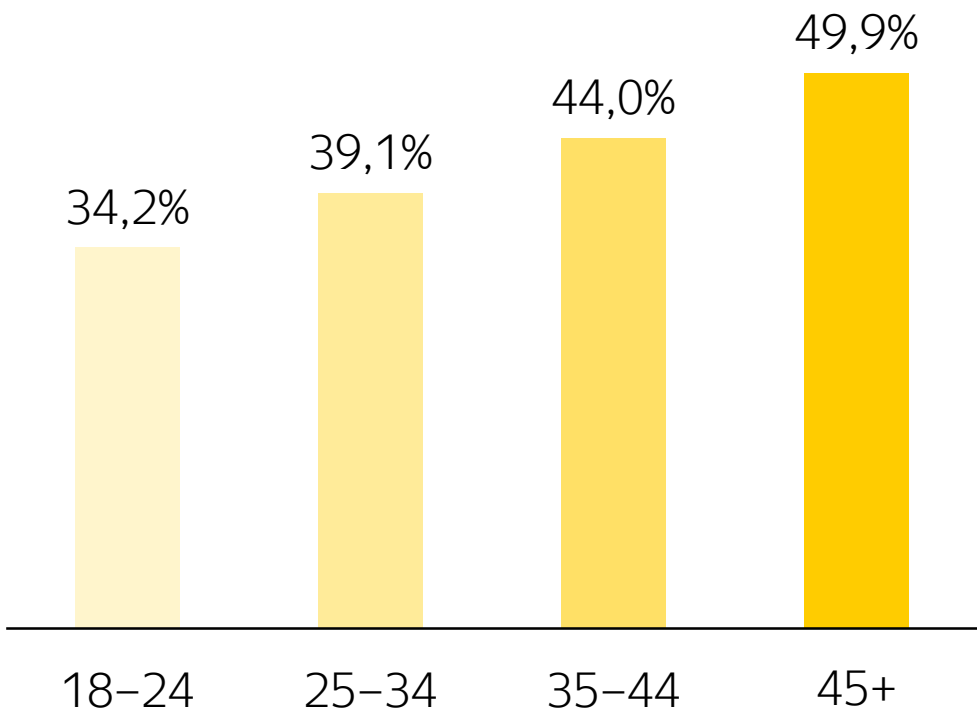
? Где вы искали информацию в период выбора автомобиля?



В соцсетях и мессенджерах



Ездил(а) в дилерские центры

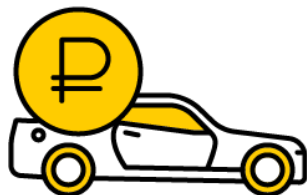


Респонденты разного возраста по-разному собирают информацию перед покупкой.

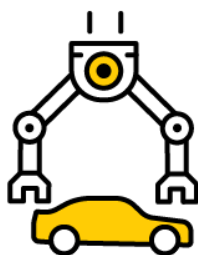
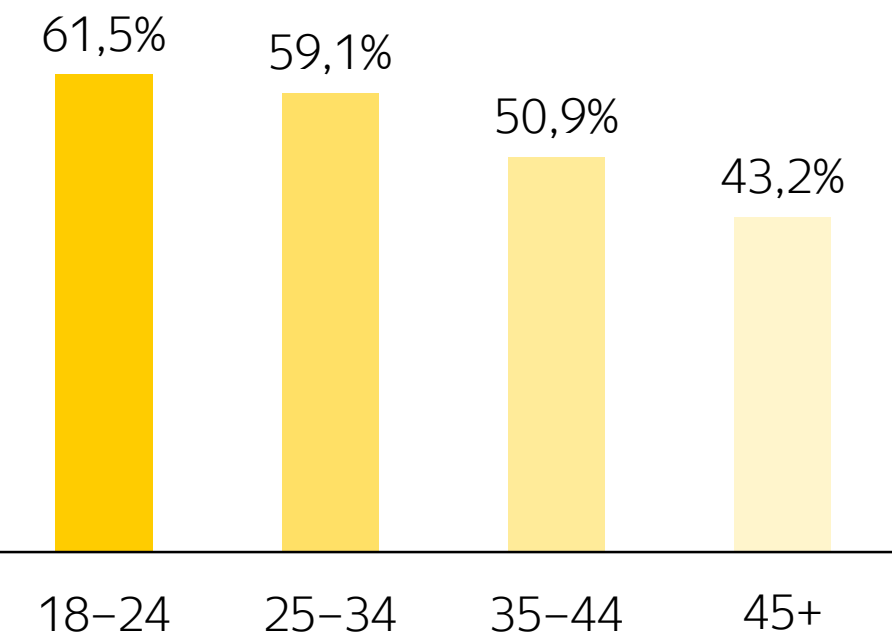
Поколения Y и Z больше доверяют интернету и соцсетям, а половина респондентов старшего поколения предпочла лично приехать в дилерский центр.

Молодые водители чаще ищут на сайтах-агрегаторах, взрослые – на сайтах производителей и дилеров

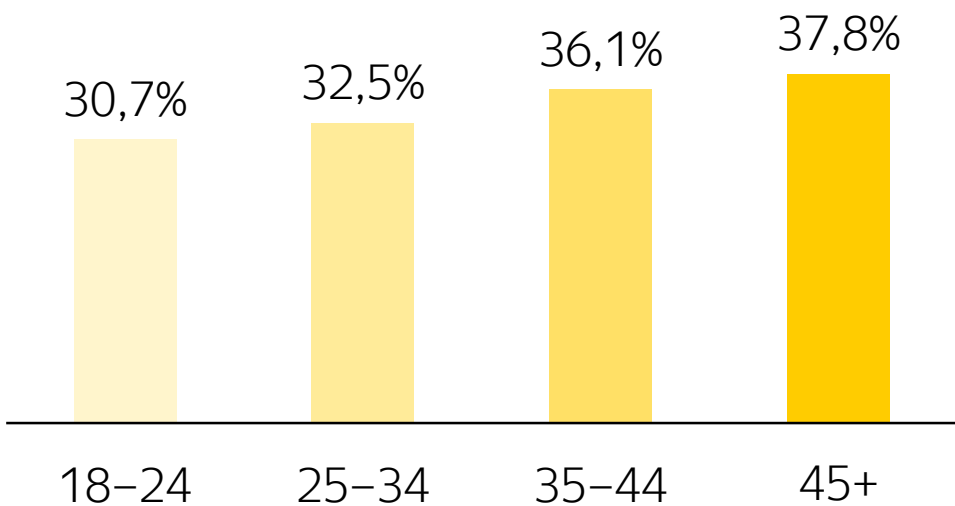
? Где вы искали информацию в период выбора автомобиля?



На сайтах по продаже автомобилей
(auto.ru, avito.ru, drom.ru и т.п.)



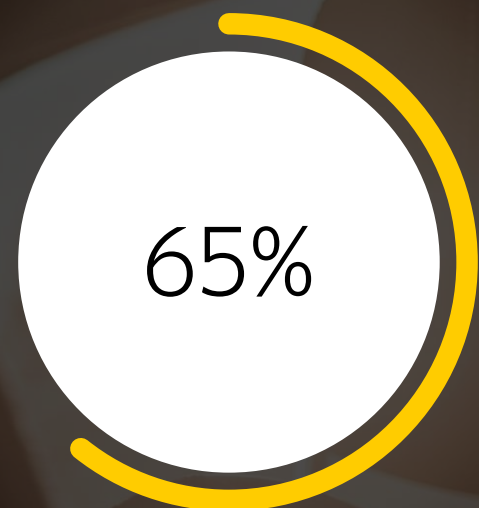
На сайтах производителей
и дилеров



Сайты-агрегаторы дают возможность выбирать среди любых моделей любых брендов, которые есть на рынке. Молодых автолюбителей, ограниченных в бюджете, привлекает такая широта выбора.

Официальный дилер – самый популярный способ покупки

Планировали купить:



У оф. дилера



С рук по
объявлению



У знакомых

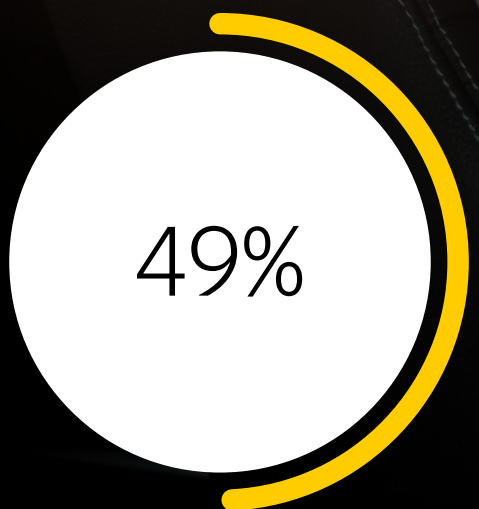


На авторынке



У неофициального
дилера

Купили:



31%



11%



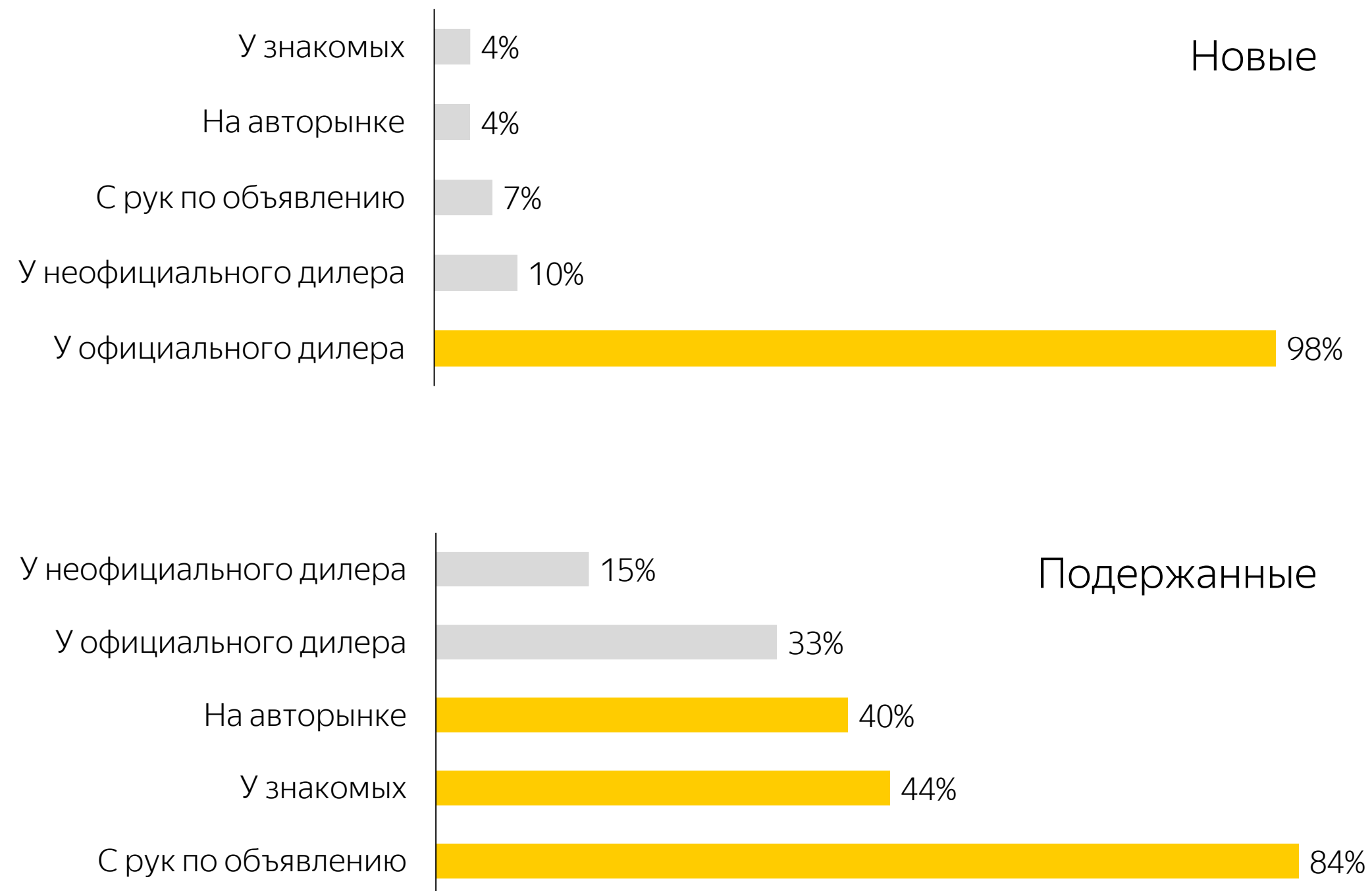
6%



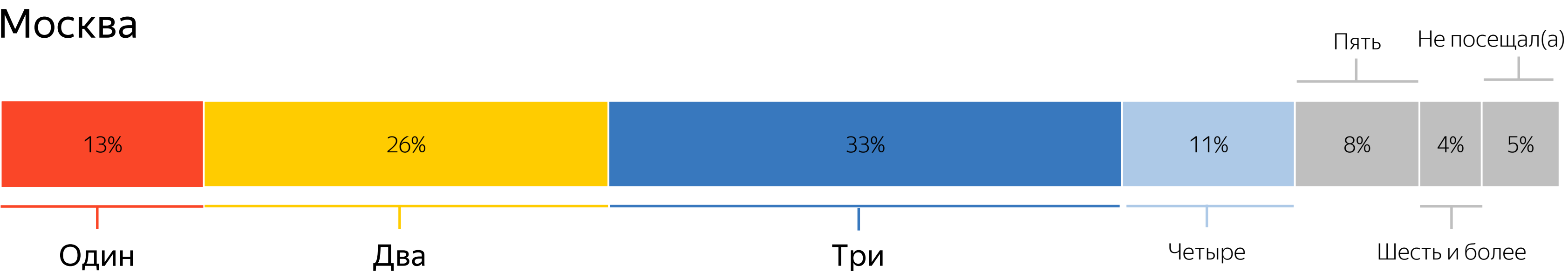
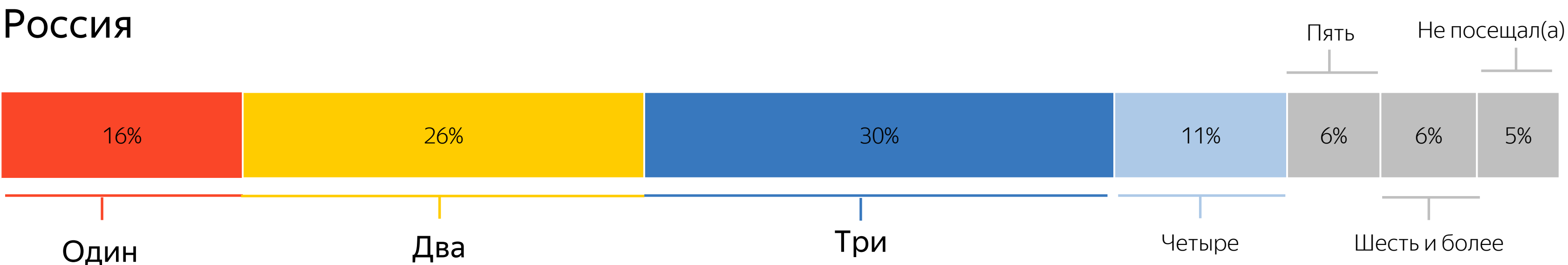
3%

Владельцы новых авто чаще присматривали авто у официальных дилеров, а владельцы поддержанных – у частных лиц

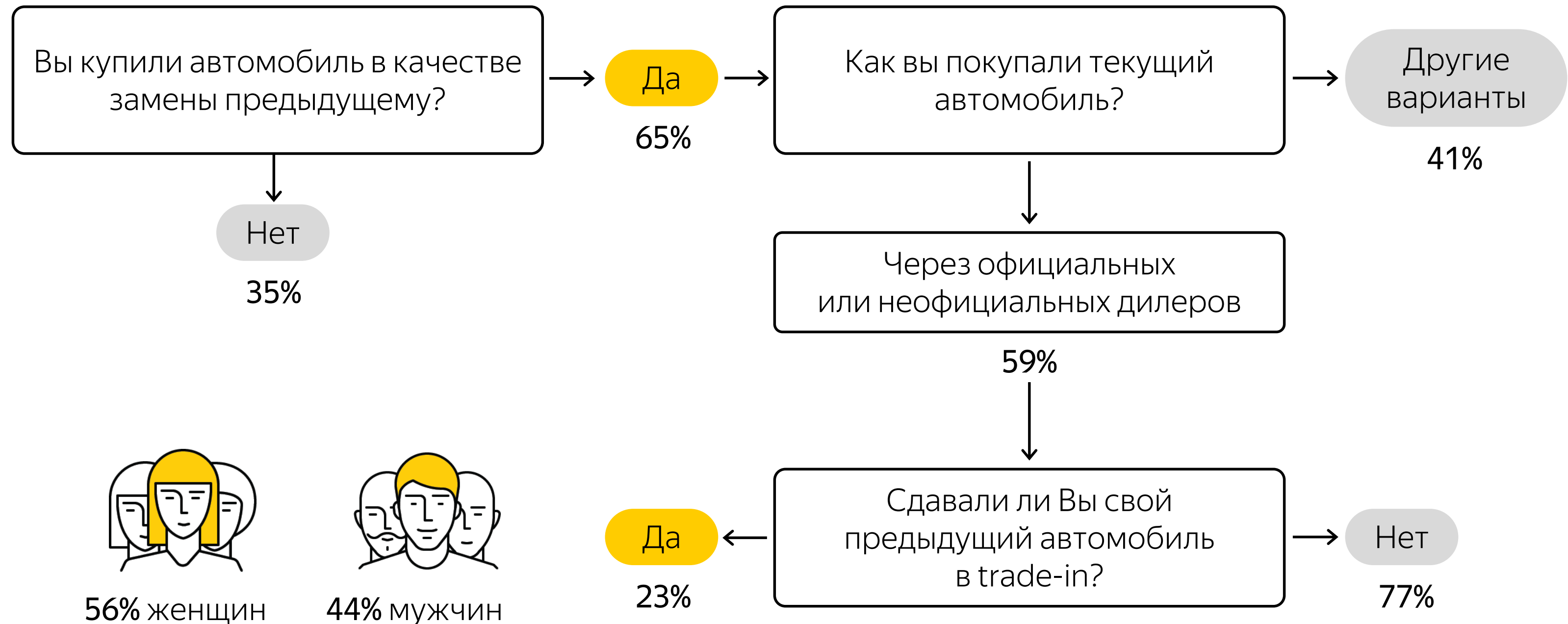
? Какие варианты покупки рассматривали владельцы?



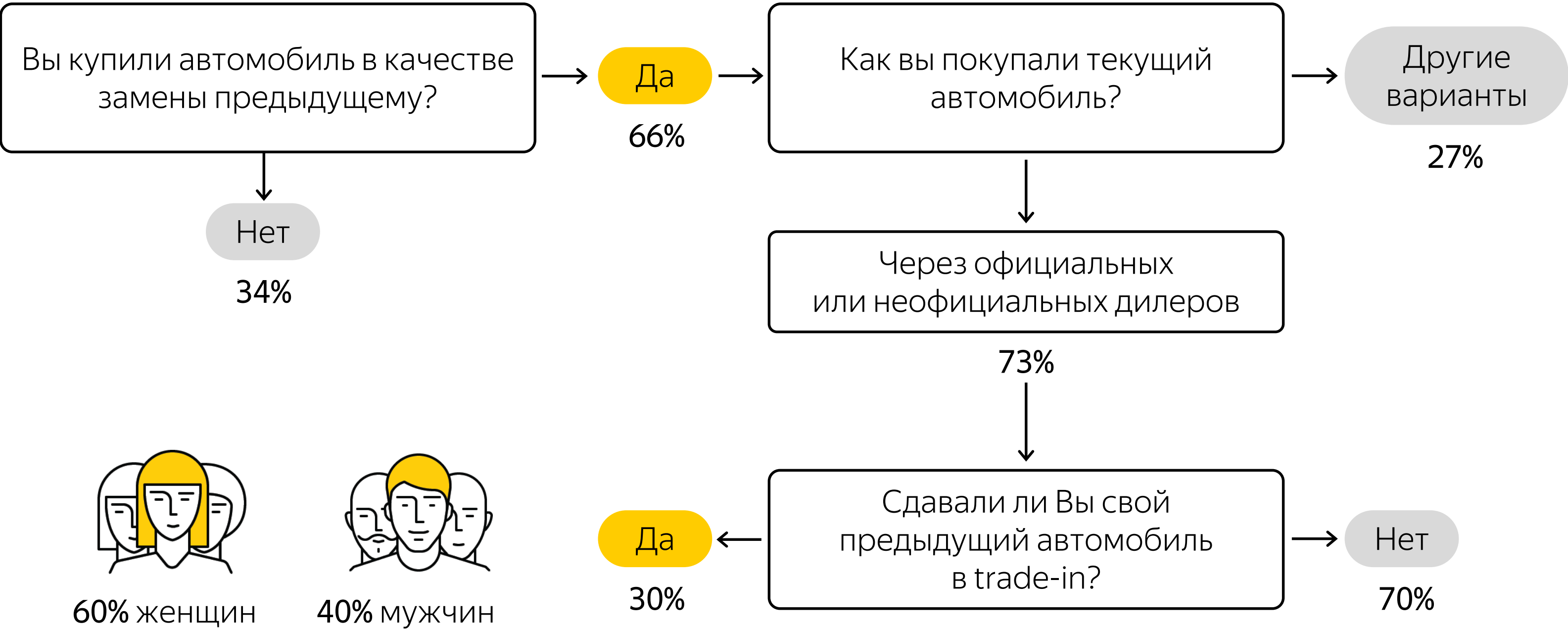
Больше половины автовладельцев перед покупкой посещали или обзванивали два-три дилерских центра



59% респондентов, менявших старое авто, купили новое у дилера; из них 23% воспользовались программой trade-in



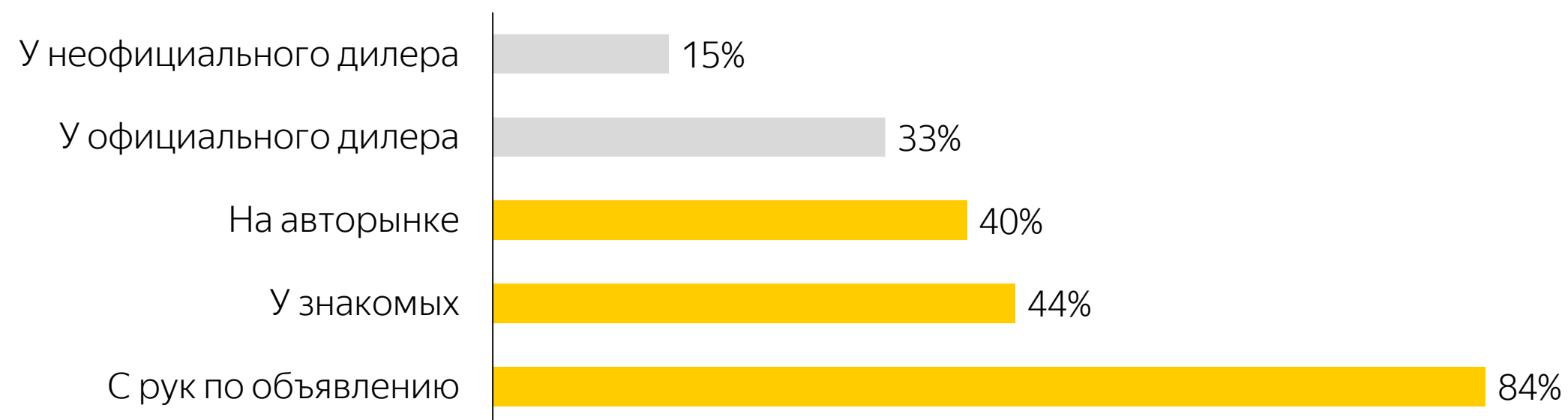
В Москве 73% купили у дилера новое авто взамен предыдущего; из них 30% сдали старое авто в trade-in



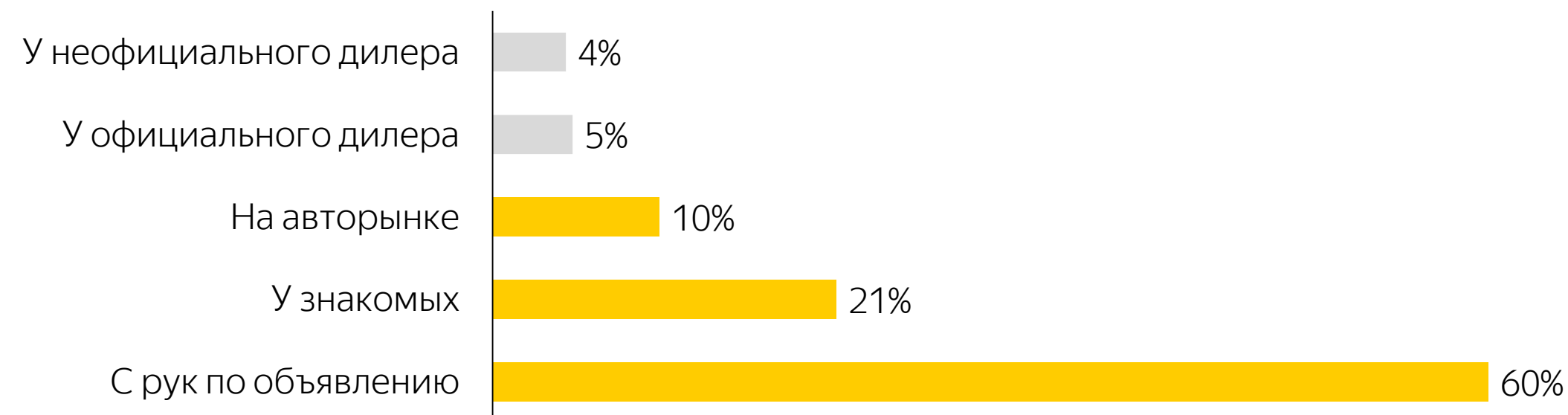
60% опрошенных
купили
подержанное
авто через сайты
объявлений, а
84% респондентов
рассматривали
такой способ
покупки

Самый популярный способ покупки подержанных авто – сайты объявлений.

План

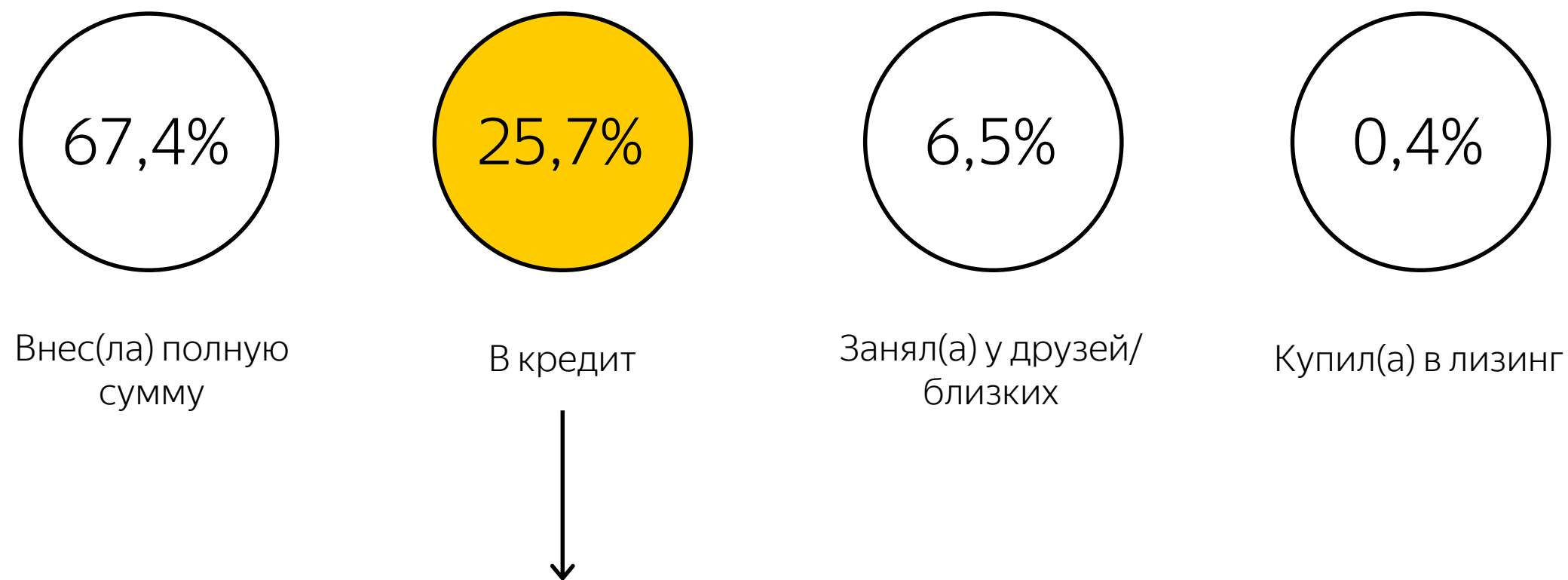


Факт

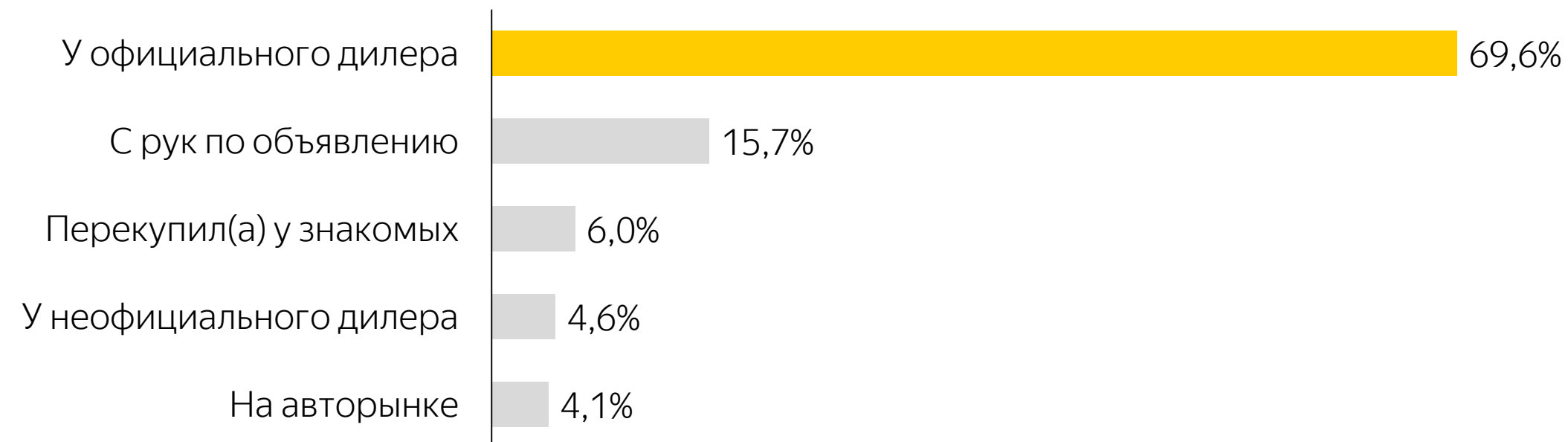


Две трети
автовладельцев
сообщили, что
не занимали
деньги
на покупку
текущего
автомобиля

Как автовладельцы оплатили покупку текущего автомобиля?

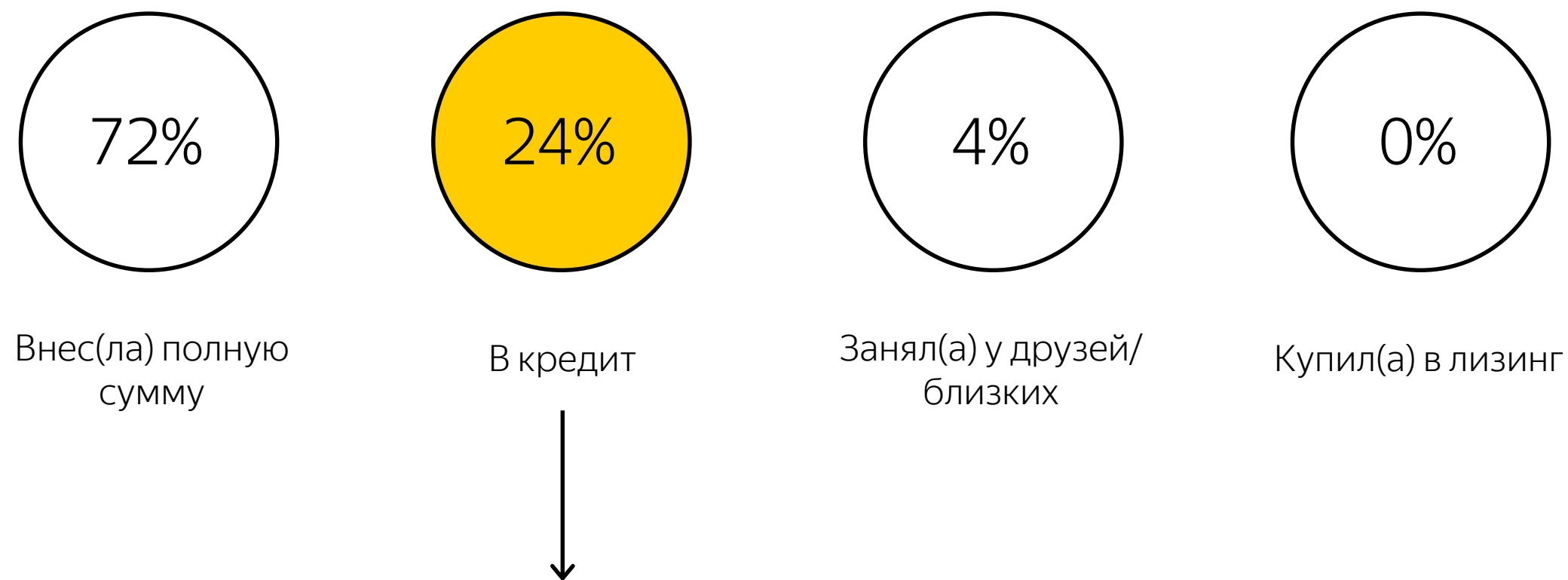


70% авто в кредит купили у официальных дилеров

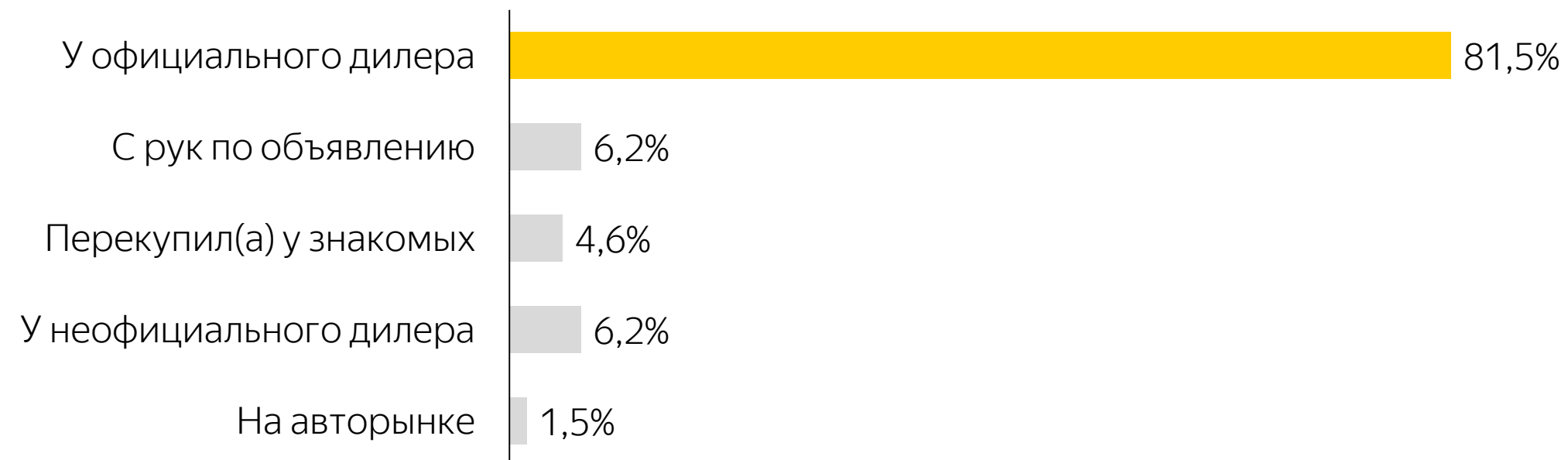


72% опрошенных
из Москвы
сообщили, что
не занимали
деньги на
покупку
текущего
автомобиля

Как москвичи оплатили покупку текущего автомобиля?



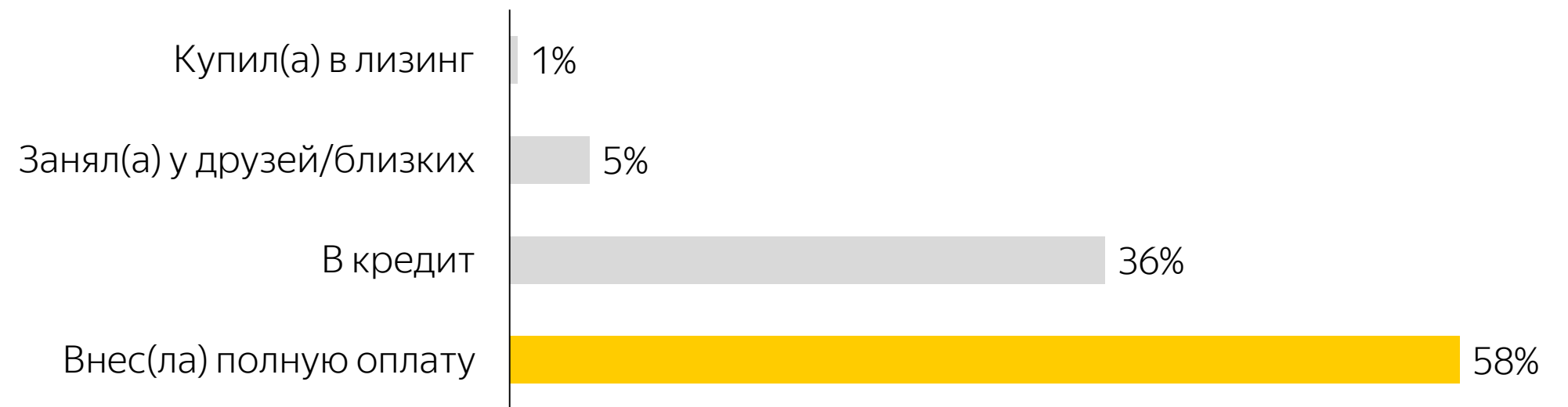
81,5% авто в кредит купили у официальных дилеров



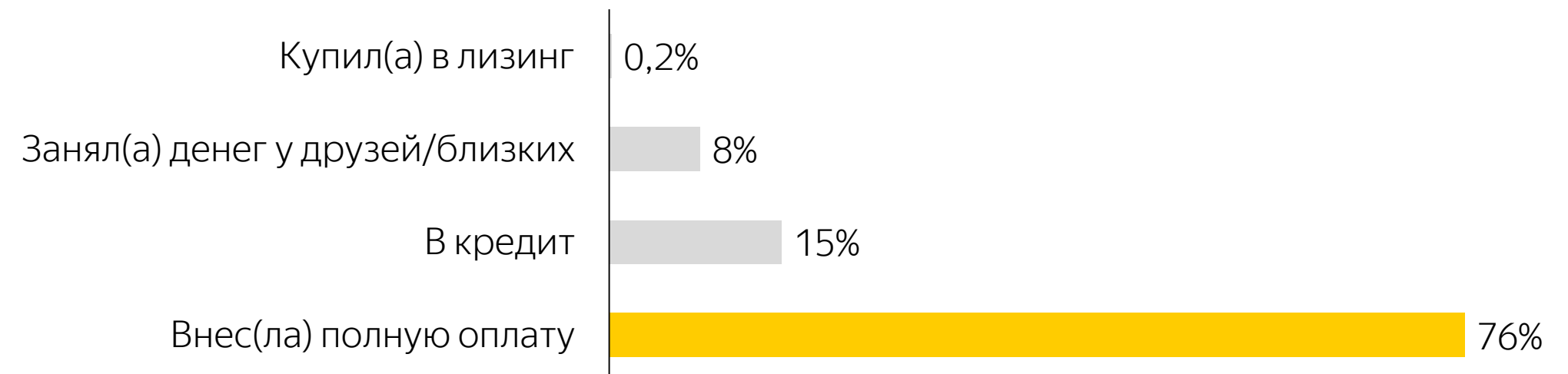
В кредит
респонденты
оформили 15%
подержанных и
более трети
НОВЫХ авто

Большинство покупателей и новых, и подержанных автомобилей при оплате покупки внесли полную стоимость.

Как оплатили покупку владельцы новых авто?



Как оплатили покупку владельцы подержанных авто?



03



Планы владельцев авто старше пяти лет (27% от всех опрошенных) на ближайший год

42% владельцев авто старше пяти лет планирует продать авто в этом году; самые популярные варианты – объявление в интернете и trade-in

Год покупки



? Какие варианты продажи рассматривают владельцы авто старше пяти лет?



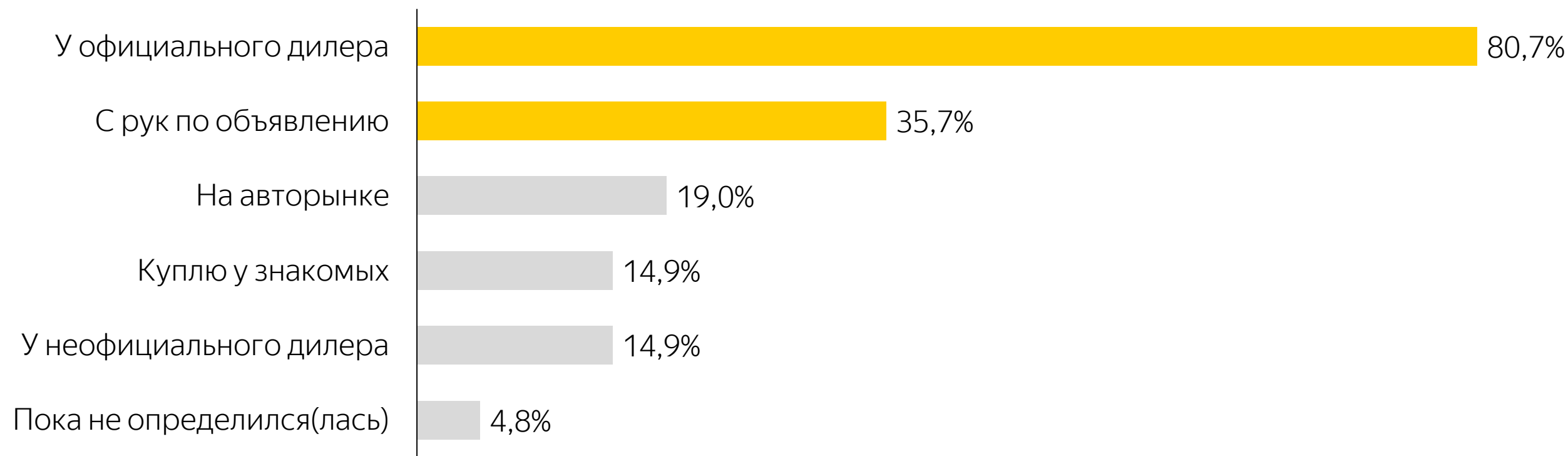
из них **42%**
планируют продавать свой авто
в ближайший год

46% владельцев авто старше пяти лет планирует купить авто в этом году; популярные варианты – у официального дилера и с рук по объявлению

Год покупки



? Какие варианты покупки рассматривают владельцы авто старше пяти лет?

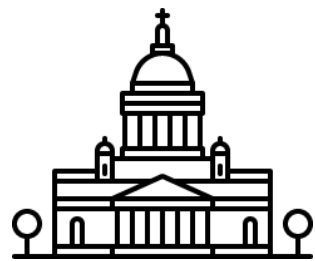


из них **46%**
планируют покупать новый
автомобиль в ближайший год

Следующий по популярности вариант покупки нового авто: в Москве – у знакомых, в других городах России – на авторынке



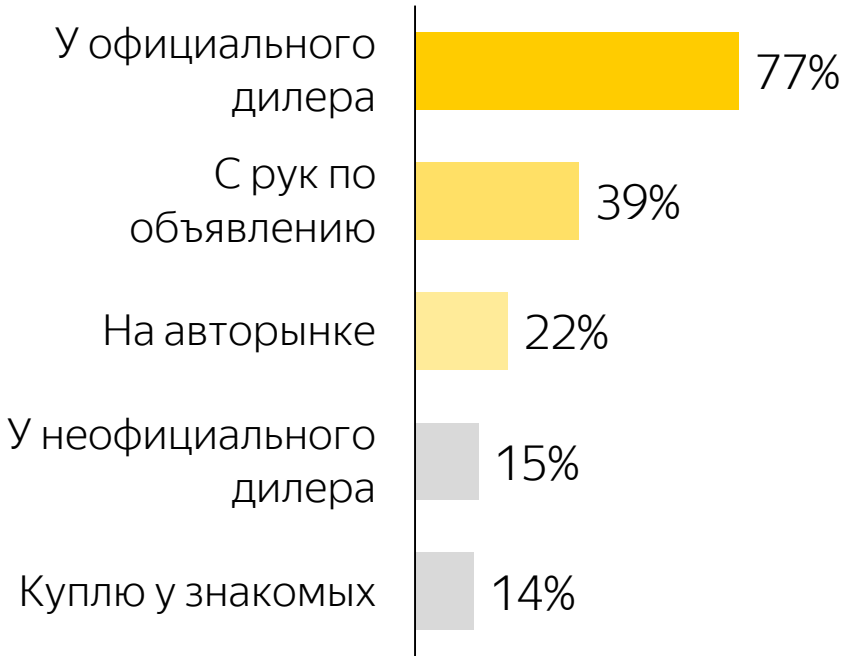
Москва



Россия 1 млн+



Россия 100K+

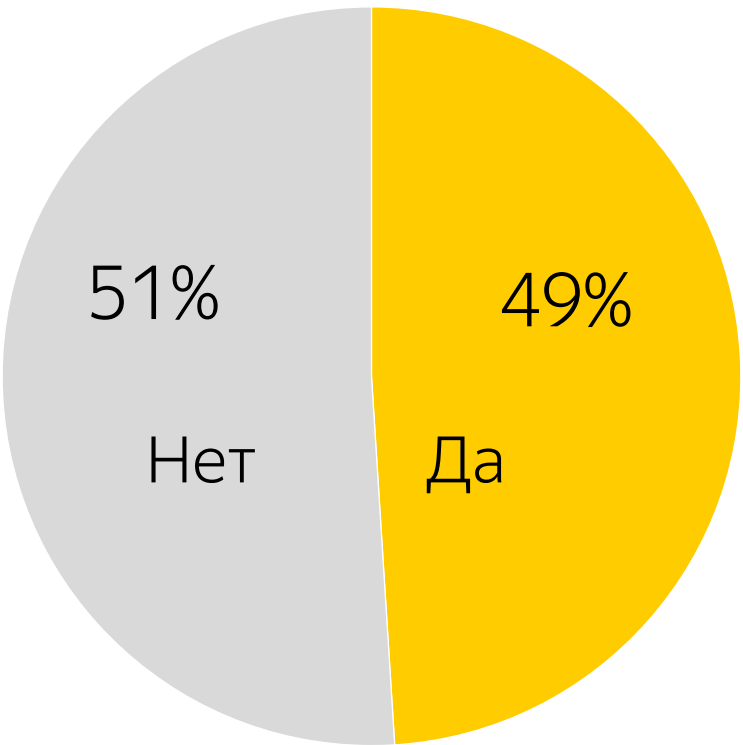
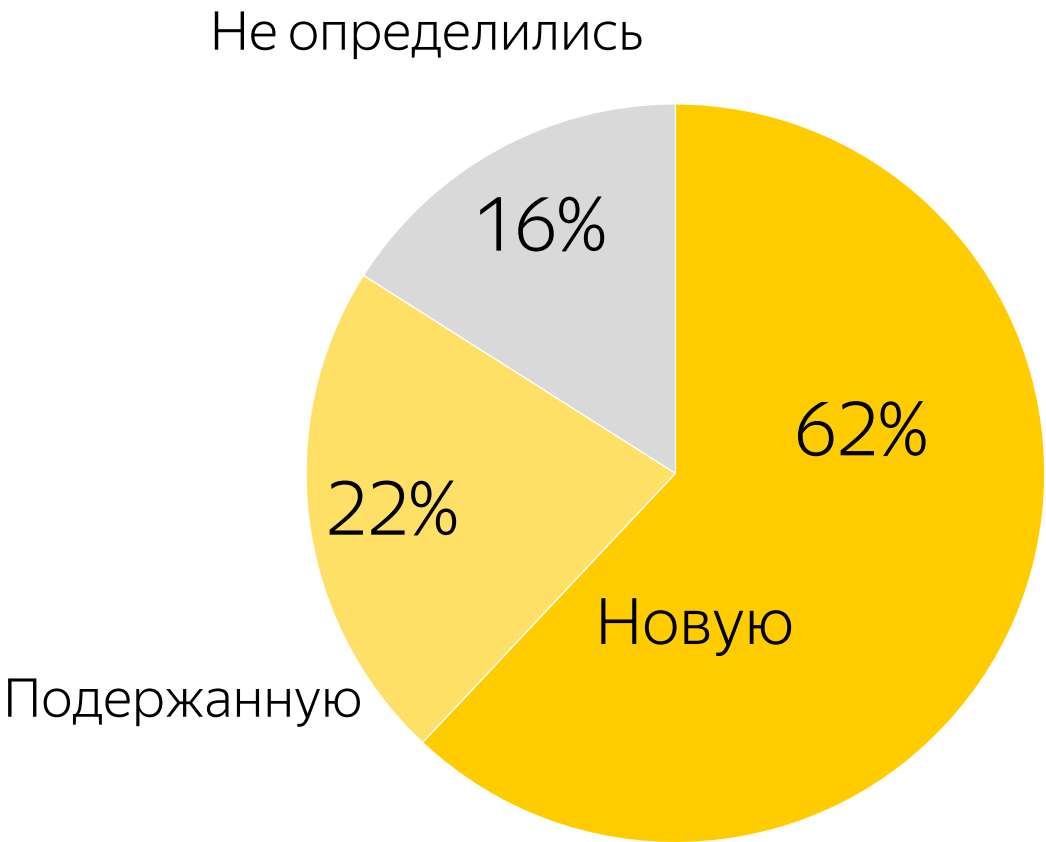


Иномарку хотят купить 85% владельцев авто старше 5 лет; авто без пробега – 62%; половина высказала готовность поехать в другой регион за покупкой авто

? Какое авто планируют покупать владельцы автомобилей старше 5 лет?



? Рассматриваете ли вы вариант поехать в другой регион и купить там?

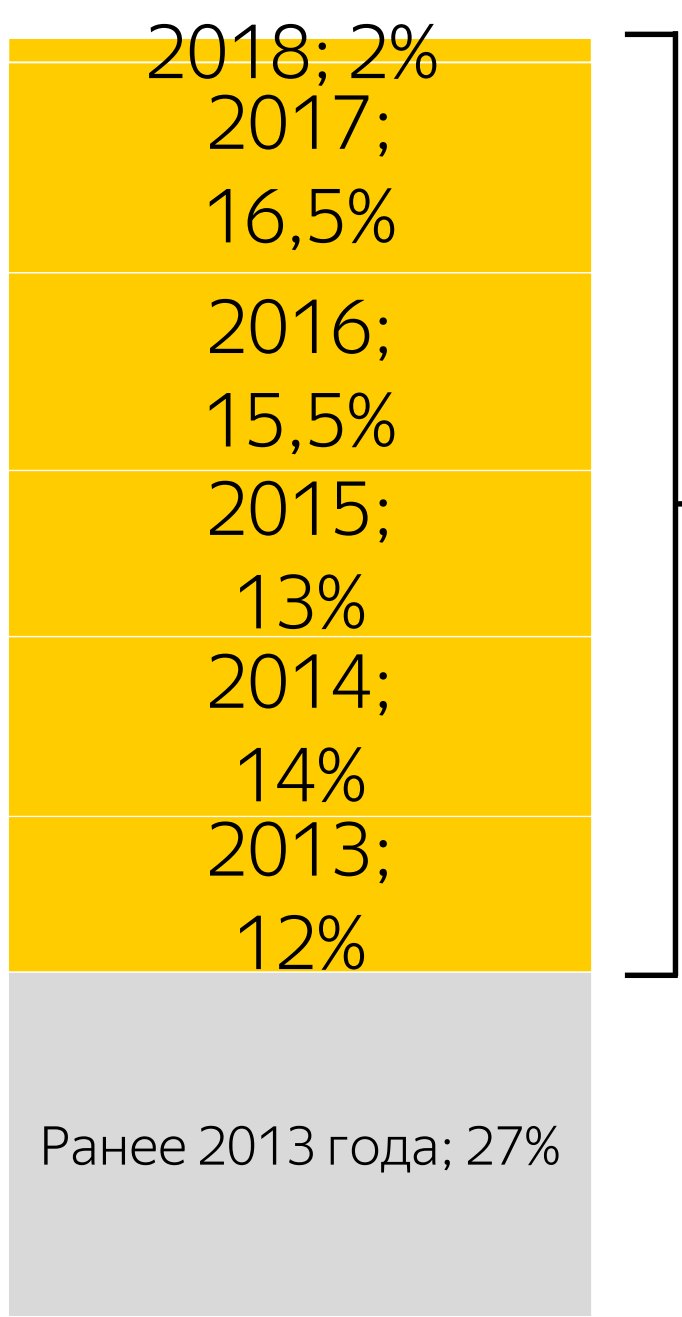




Планы владельцев авто до пяти лет (73% от всех опрошенных) на ближайший год

24% владельцев авто до пяти лет планирует продавать его в ближайший год; самые популярные варианты – через объявление, предложить друзьям и сдать в trade-in

Год покупки



из них **24%**
планируют продавать свой автомобиль
в ближайший год

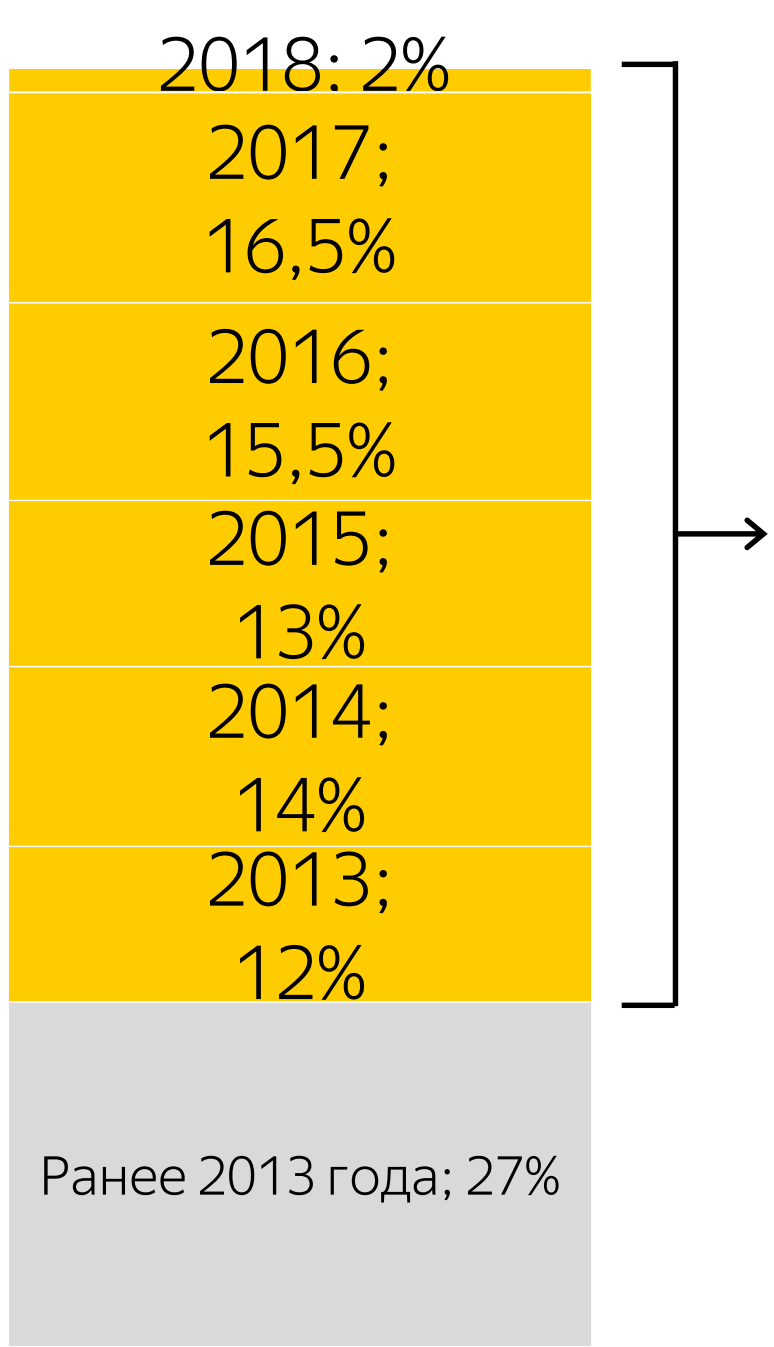
и ещё **20%**
не решили, будут ли продавать
автомобиль в ближайший год

? Какие варианты продажи рассматривают владельцы авто до пяти лет?



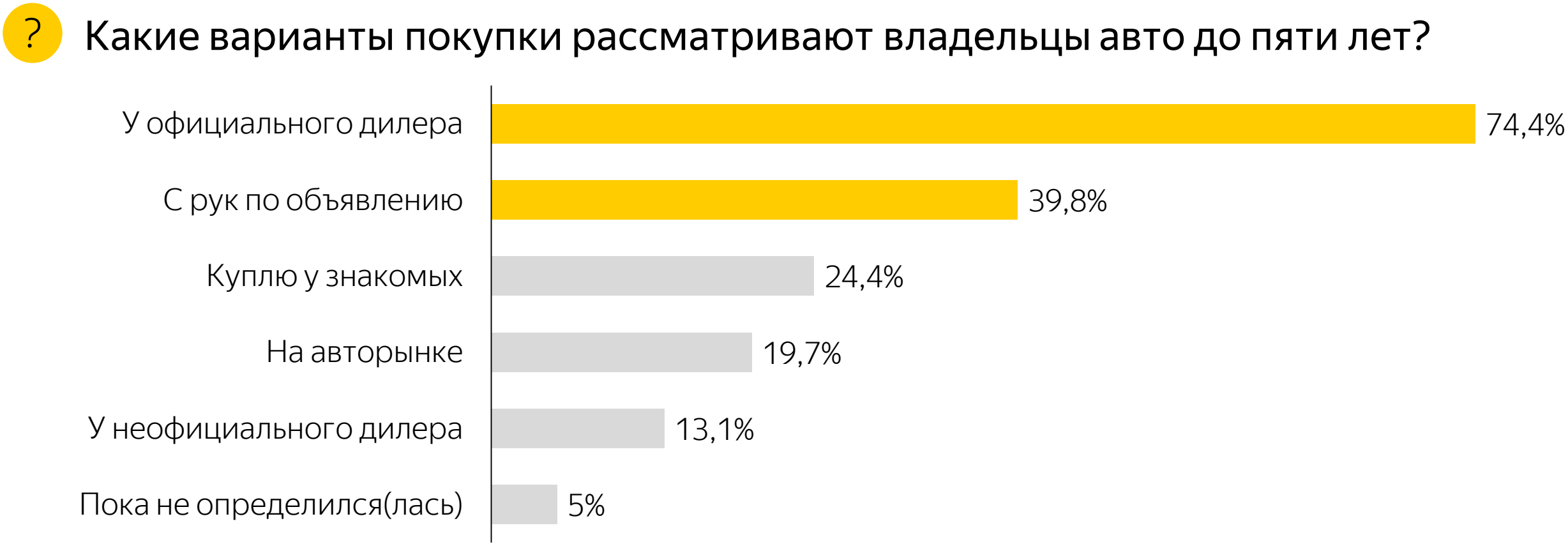
28% владельцев авто до пяти лет собираются приобрести новое авто в этом году; популярные варианты – официальные дилеры и объявления частных лиц

Год покупки



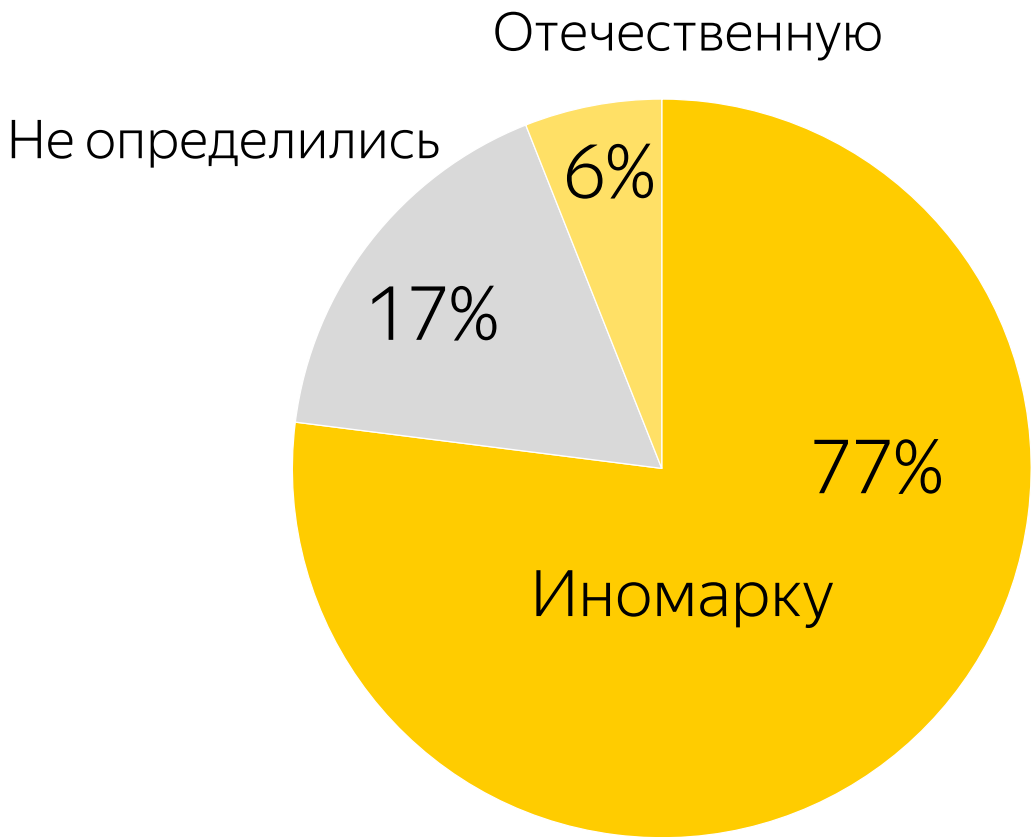
из них **28%**
планируют покупать новый автомобиль
в ближайший год

и ещё **25%**
не решили, будут ли покупать автомобиль
в ближайший год

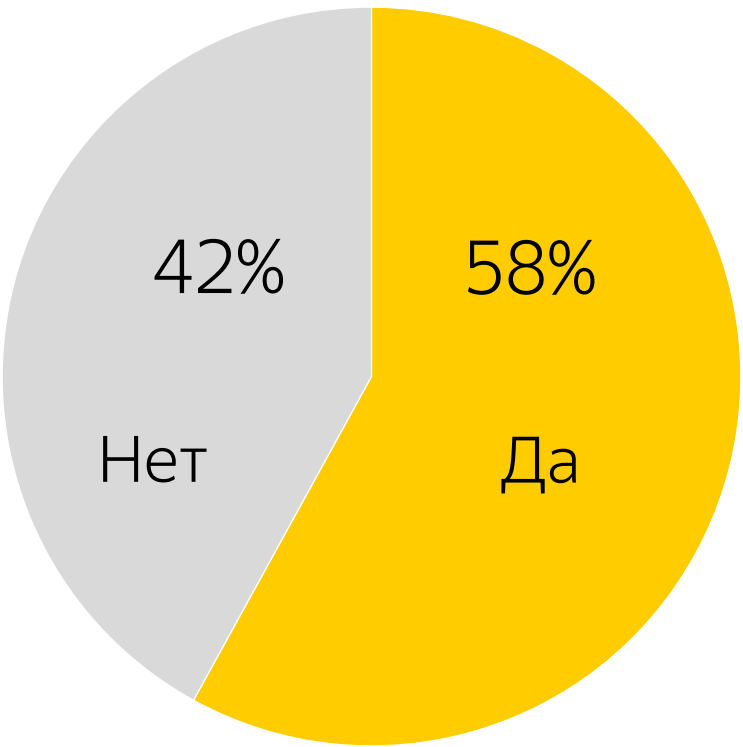
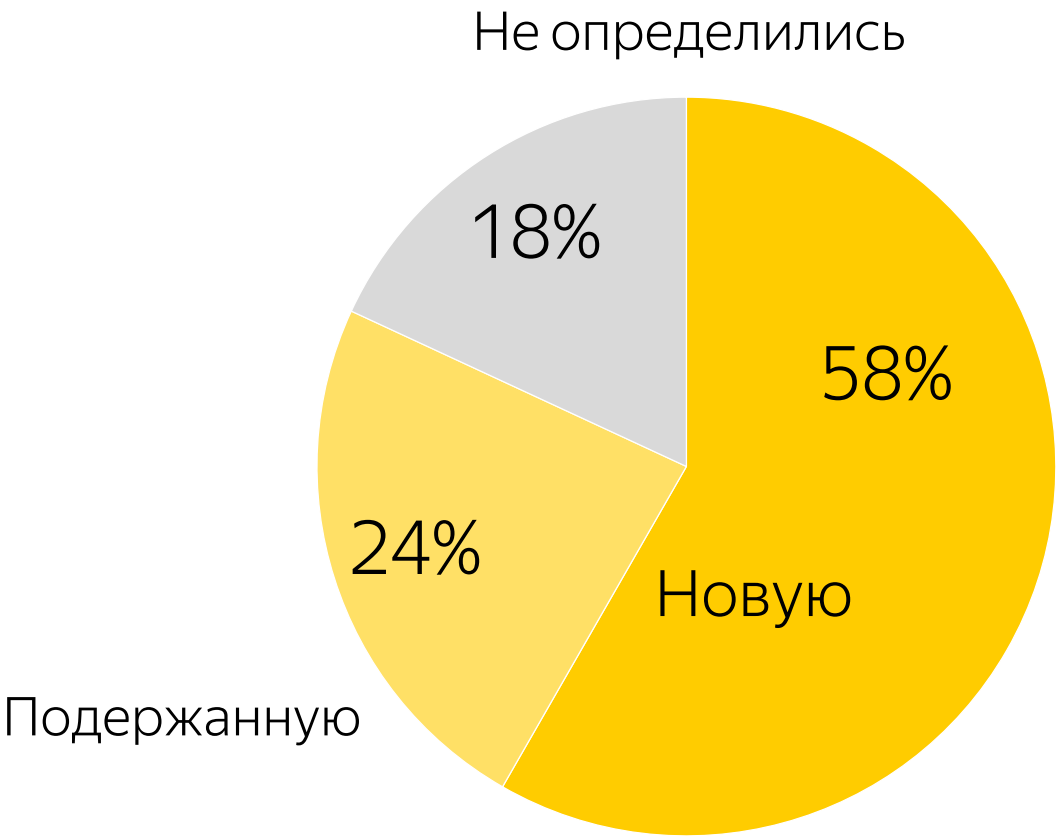


77% владельцев авто моложе 5 лет хотят купить иномарку, 58% хотят купить авто без пробега и 58% высказали готовность поехать в другой регион за покупкой

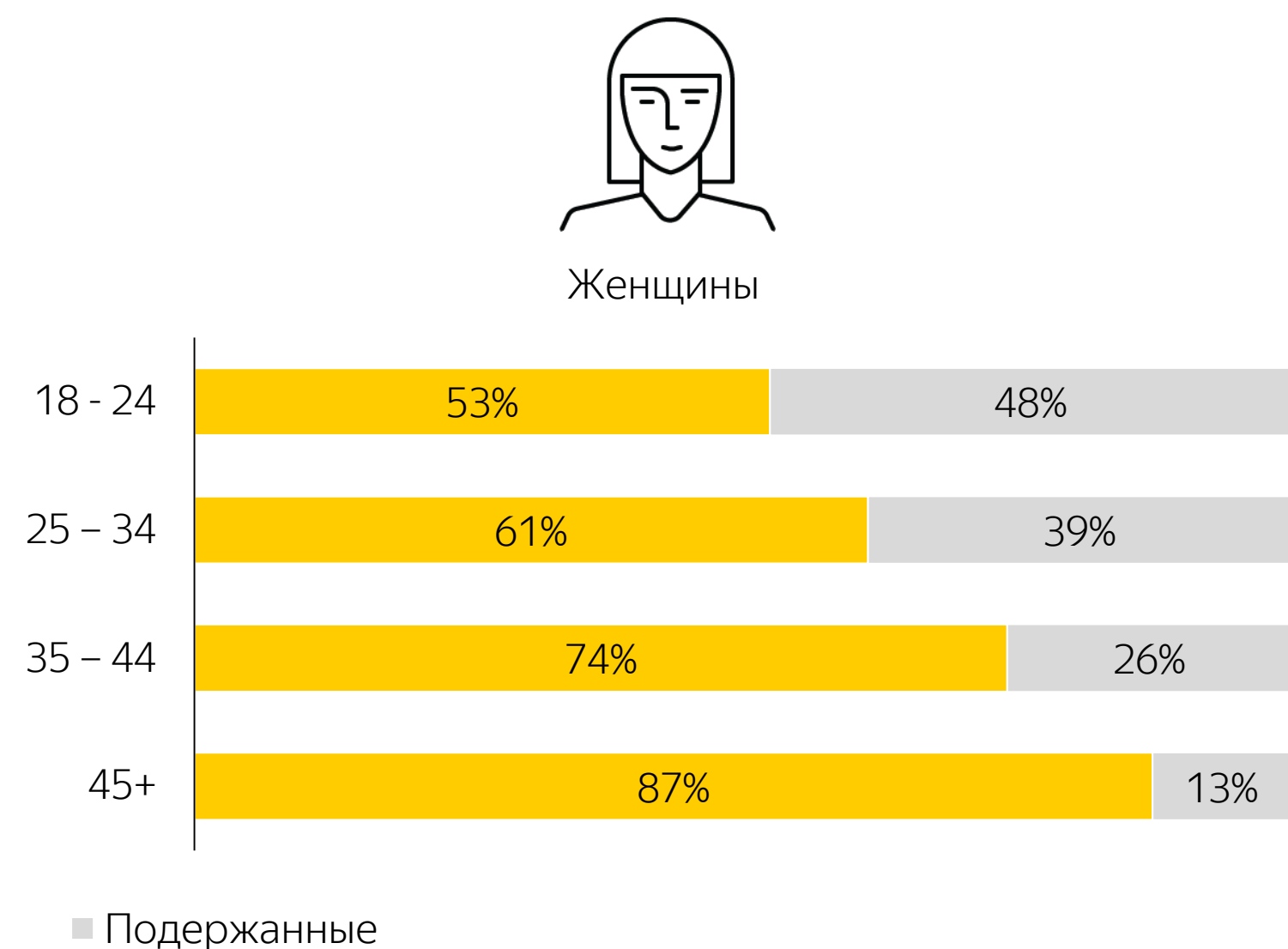
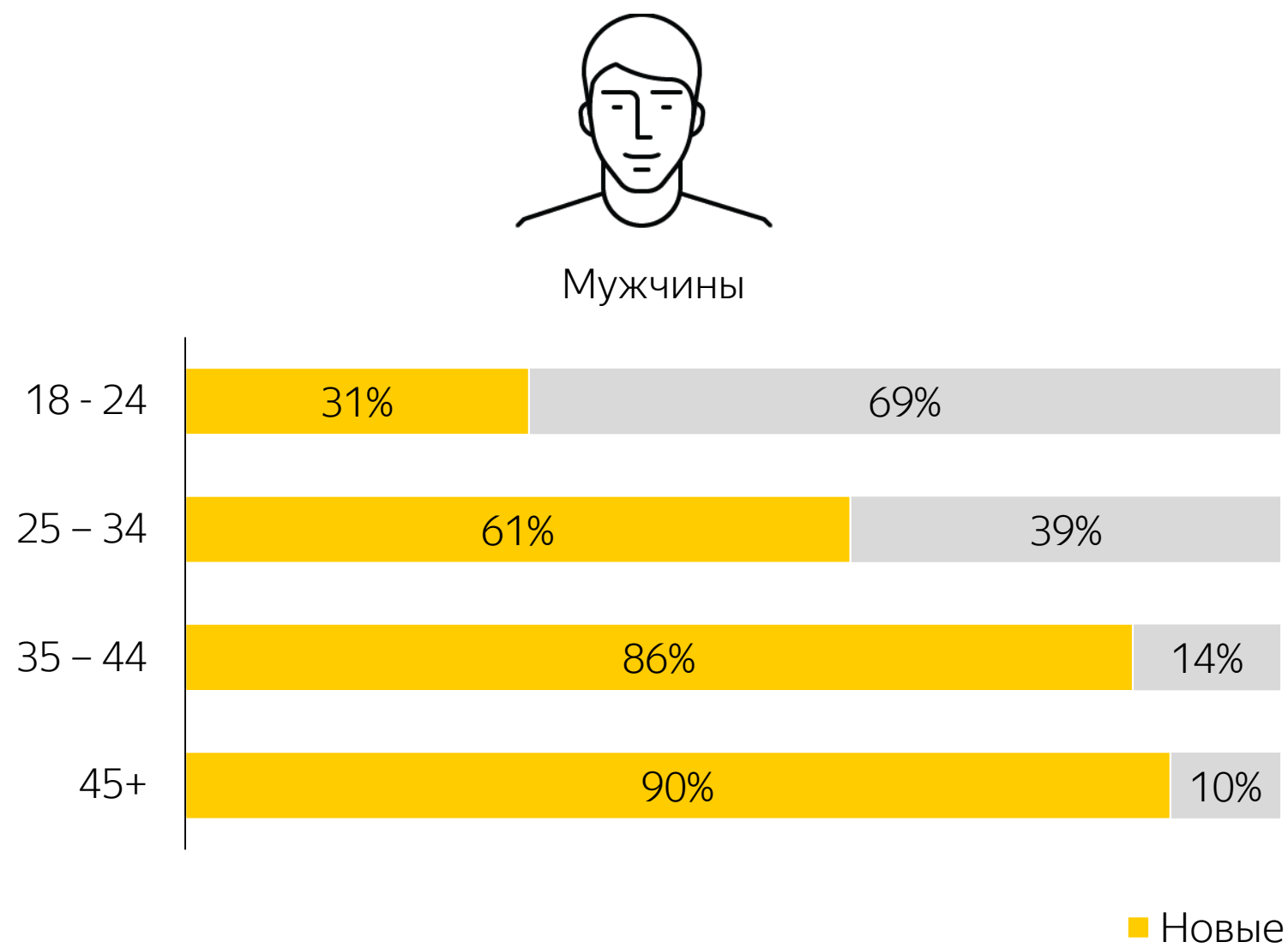
? Какое авто планируют покупать владельцы автомобилей младше 5 лет?



? Рассматриваете ли вы вариант поехать в другой регион и купить там?

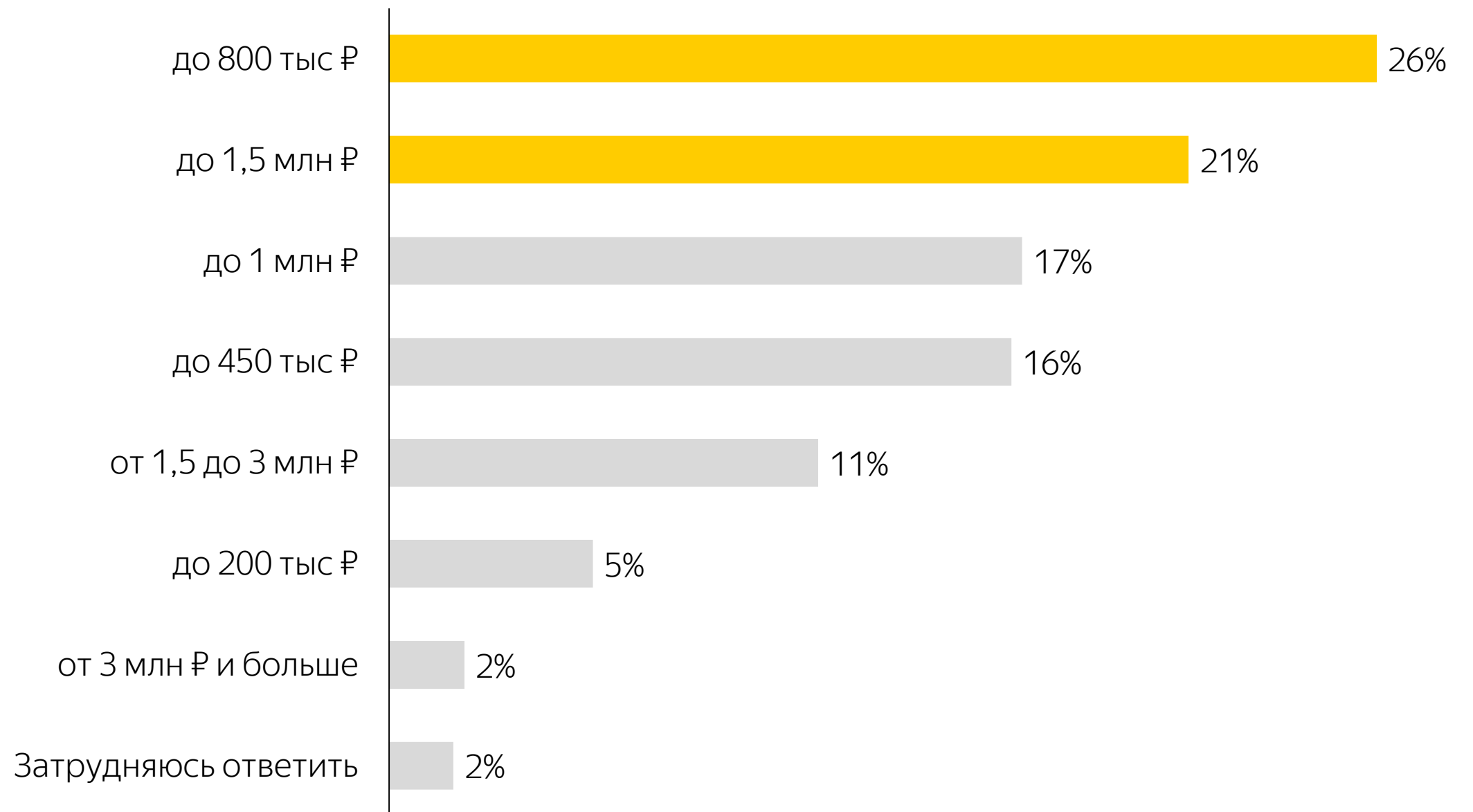


Большинство женщин планирует покупку авто без пробега, а 69% молодых водителей-мужчин выразили готовность начать с поддержанных авто



В этом году
четверть
автоладельцев
собирается
потратить до 800
тысяч рублей на
покупку авто,
еще 21%
покупателей – до
1,5 млн

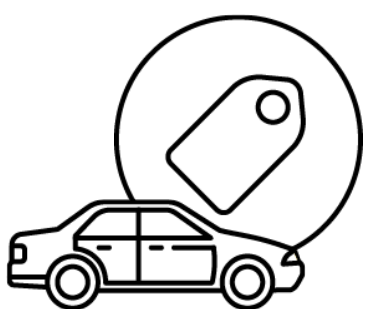
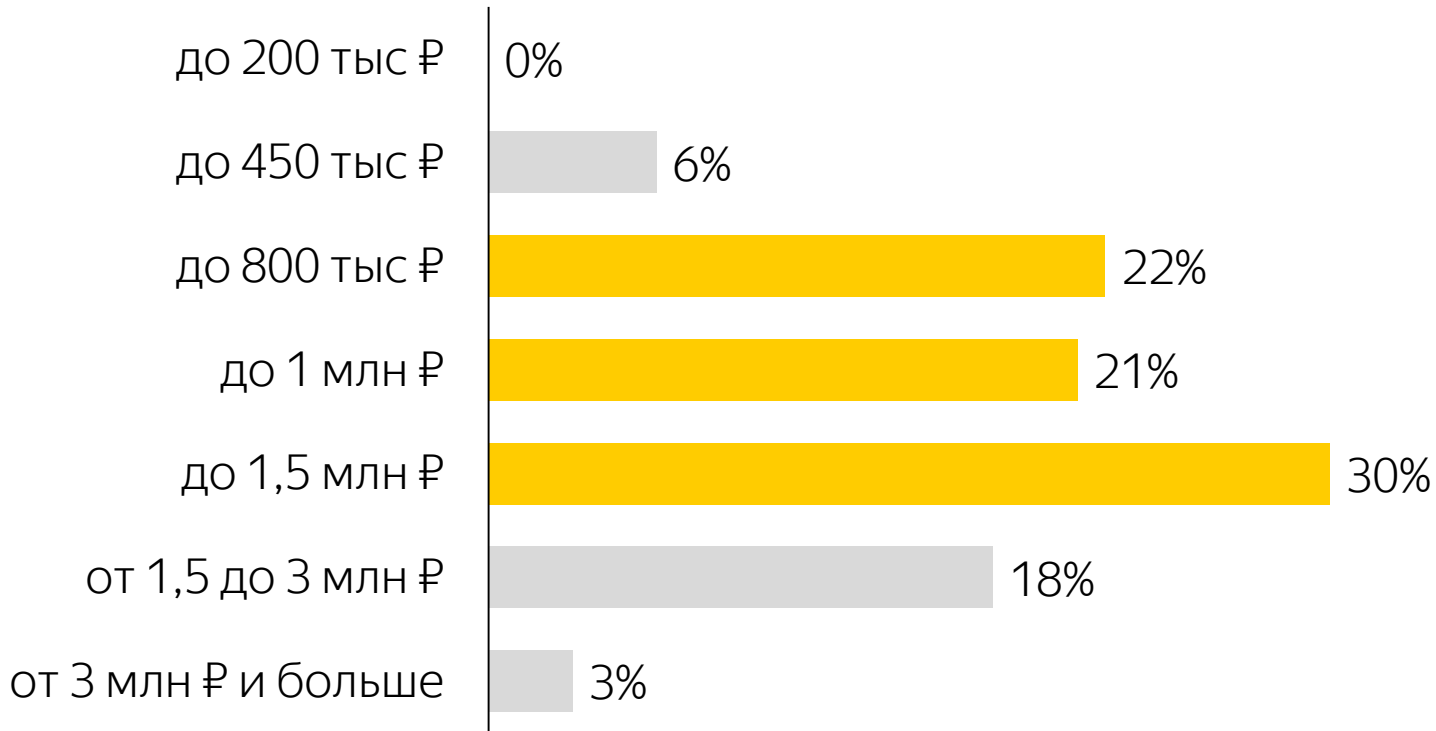
? Сколько автоладельцы собираются потратить на новое авто?



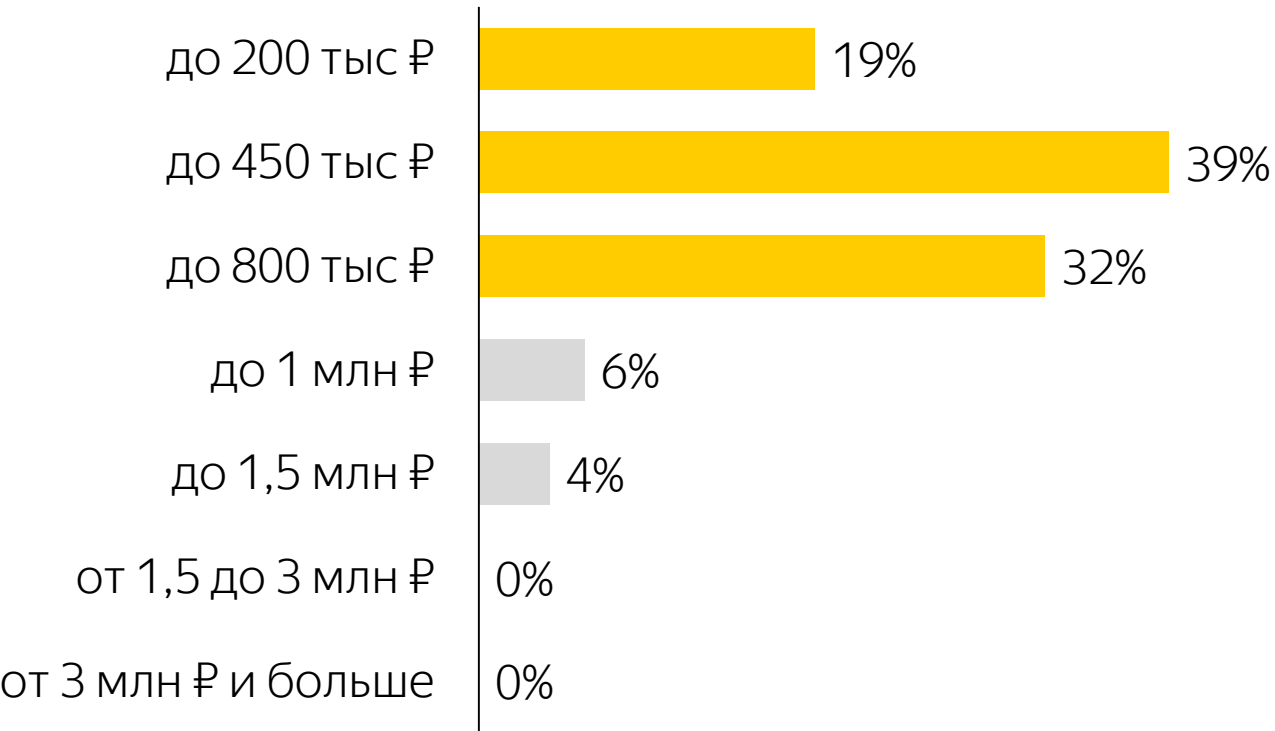
30% планирующих купить новое авто готовы потратить не более 1,5 млн;
на поддержанное авто 39% планируют потратить не более 450 тысяч рублей



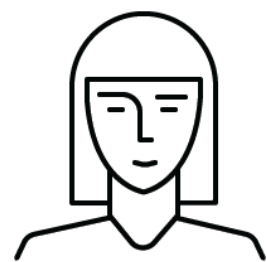
Сколько готовы заплатить респонденты, планирующие купить новое авто?



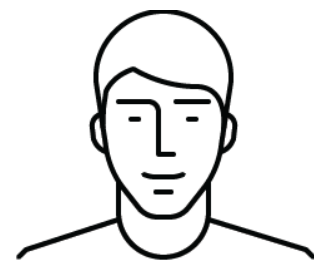
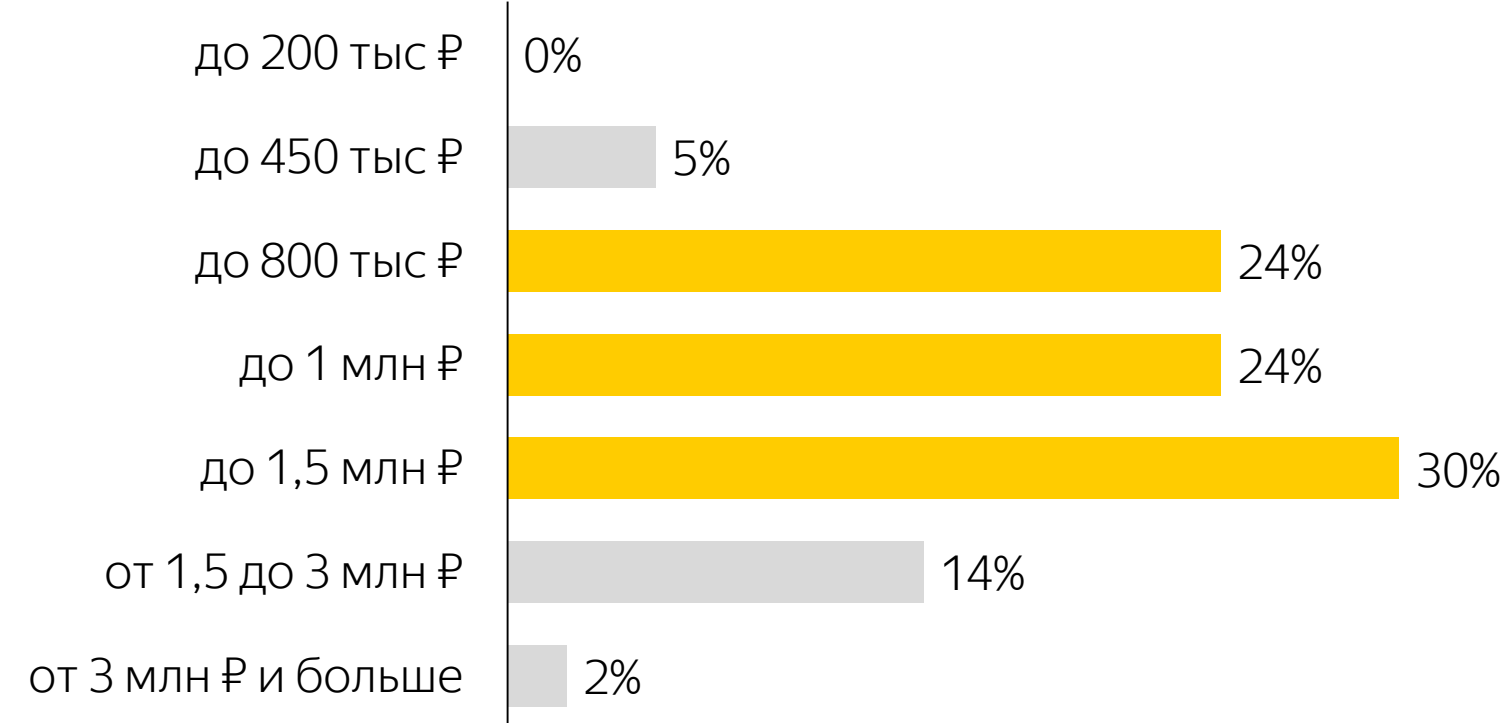
Сколько готовы заплатить респонденты, планирующие купить поддержанное авто?



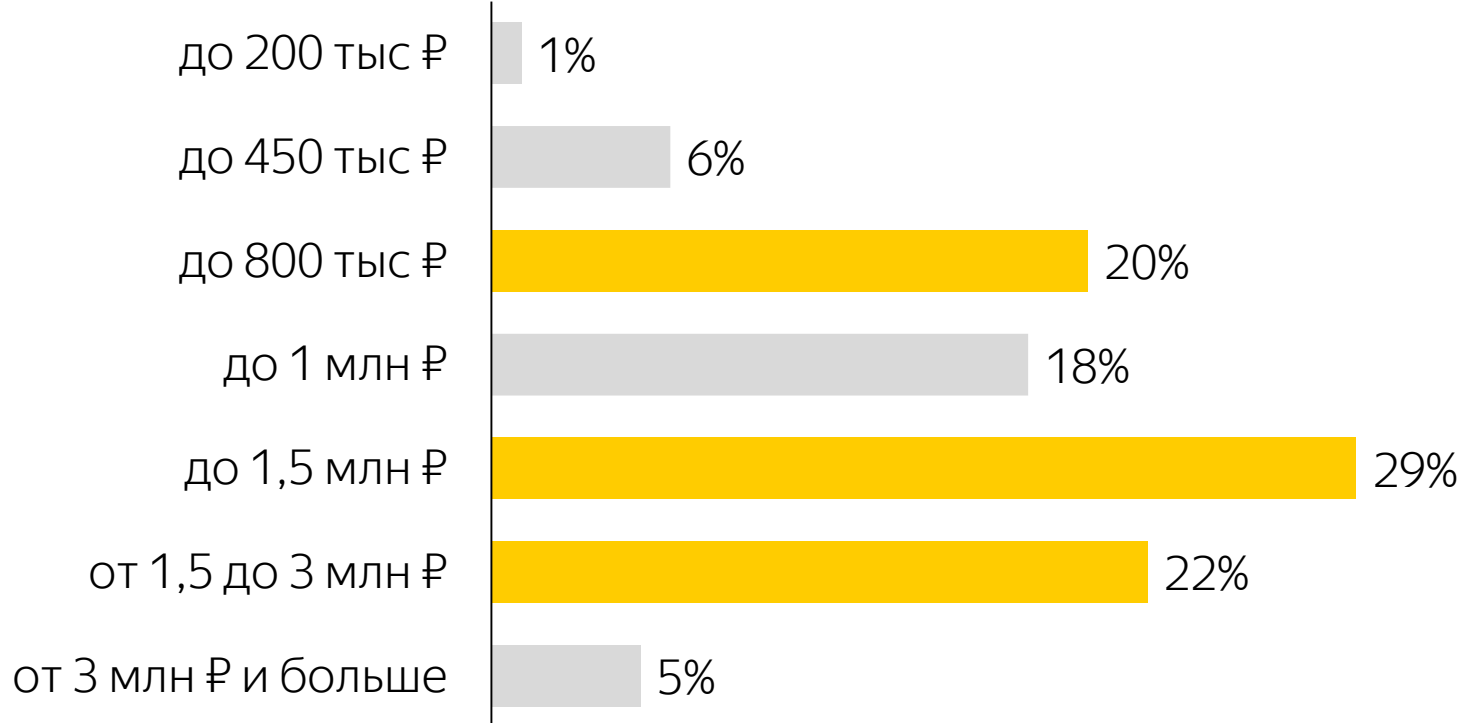
Треть владельцев обоих полов планирует потратить на новое авто до 1,5 млн; автомобили от 1,5 до 3 млн рублей чаще интересуют мужчин



Сколько готовы потратить на покупку нового авто женщины-водительницы?



Сколько готовы потратить на покупку нового авто мужчины-водители?

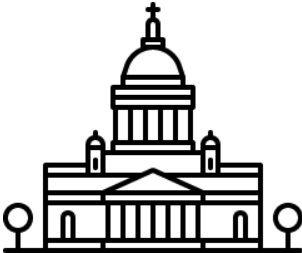
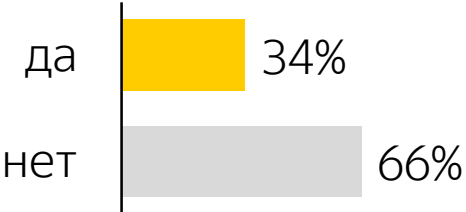


Большинство покупателей из городов России готовы ехать за новым автомобилем в другой регион

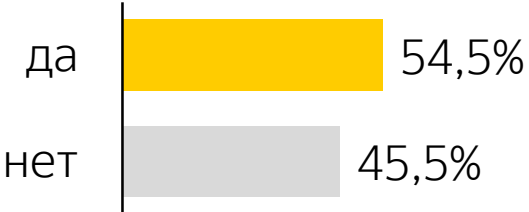
? Рассматриваете ли вы вариант поехать в другой регион и купить там автомобиль?



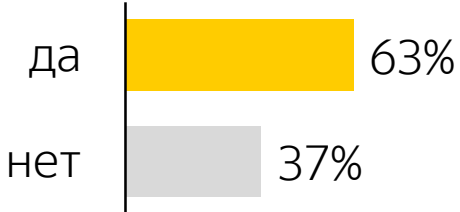
Москва



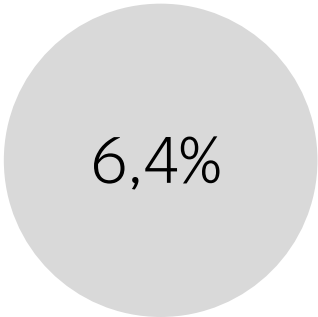
Россия 1 млн+



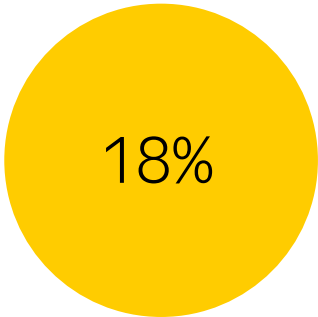
Россия 100K+



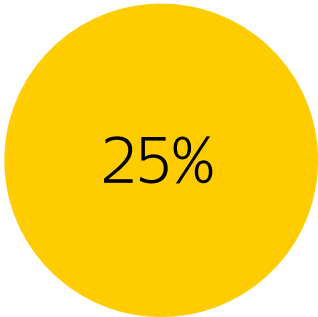
В основном они готовы ехать за авто из ценового сегмента до 800 тыс. и до 1,5 млн*



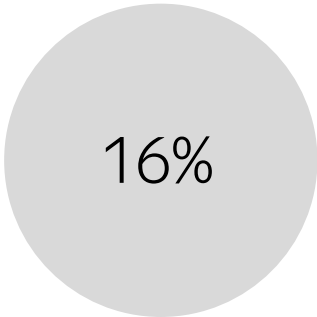
до 200 тыс. руб.



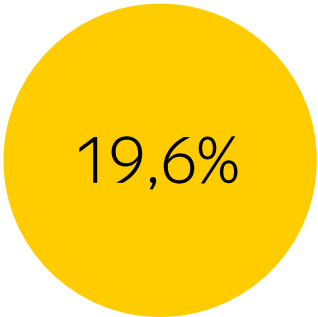
до 450 тыс. руб.



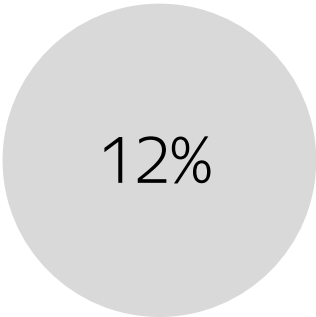
до 800 тыс. руб.



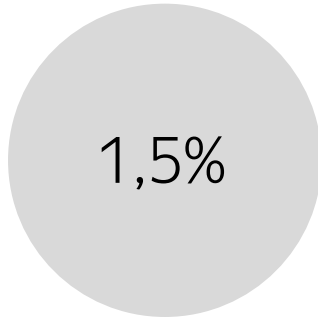
до 1 млн руб.



до 1,5 млн руб.



1,5 – 3 млн руб.



от 3 млн руб.

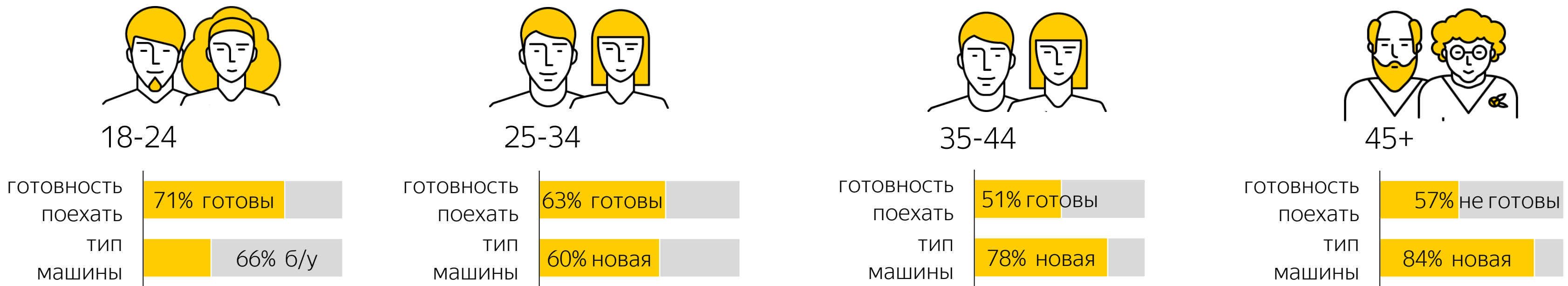
Исследование Яндекса. Февраль 2018. Россия. *Ещё 1,5% из тех, кто готов поехать в другой регион за новым авто, не смогли определиться в цене

Мужчины чаще выражали готовность ехать в другой регион за автомобилем; водители моложе 24 лет едут за поддержанными, старше 25 – за новыми авто

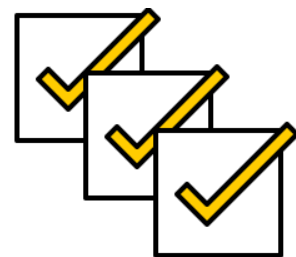
? Рассматриваете ли вы вариант поехать в другой регион и купить там автомобиль?



И мужчины, и женщины чаще планируют купить в другом регионе именно новое авто. Чем моложе покупатель – тем чаще он выражает готовность искать выгодное предложение по соседству.



Практические рекомендации в Директе



Используйте конкурентную семантику

Покупатели начинают выбор с 3-4 моделей. Будьте ближе к клиентам на начальном этапе – используйте семантику «одноклассников».



Повышайте эффективность креативов в РСЯ

Самый популярный ресурс для поиска авто – онлайн-классифайды. Тестируйте разные форматы на сайтах автомобильных объявлений.



Обращайтесь к горячим лидам

Большинство клиентов перед покупкой посещают 2-3 дилеров. Используйте в объявлениях актуальные акции, цены и любые факты, которые могут повлиять на окончательное решение.



Привлекайте спрос из соседних городов

Клиенты моложе 24 лет готовы ехать в другой регион за поддержанными, старше 25 – за новыми авто. Используйте корректировки ставок по соцдему в соседних регионах.