

«Главное — меняться не быстро, а качественно»

О НОВОМ VOLVO XC90 И ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СЕРВИСАХ

Андрей Чесебиев, директор дилерского центра Volvo «БЦР Моторс»

— С момента начала продаж Volvo XC90 в Нижнем Новгороде прошло несколько месяцев. Как вы оцениваете интерес нижегородцев к автомобилю?

— Во время премьеры XC90, которая прошла в начале июля, была озвучена квота в 55 автомобилей, которые выделены нам для реализации до конца года. С учетом того, что Нижний Новгород встретил новинку более чем хорошо, я уверен, что все автомобили мы без проблем реализуем. На сегодняшний день нашим дилерским центром продано около 30 автомобилей и мы имеем 15 заказанных авто под клиентов на производстве. При этом интерес к новинке не угасает, трафик клиентов в наш салон на 80% связан с новым Volvo XC90. Признаться, показатель продаж удивил не только нас, но и дистрибьютера Volvo Cars Russia.

— С чем, по-вашему, это связано?

— Во-первых, правильная маркетинговая политика Volvo Cars Russia со строго дозированной, интригующей информацией, связанной с новым Volvo XC90. Нам удалось подогреть интерес к новинке. Плюс грамотное продвижение на всех уровнях. На нашей закрытой презентации мы постарались более подробно и с азартом рассказать о новом автомобиле в линейке Volvo. Во-вторых, мы уже четыре года на нижегородском рынке. Все это время мы уделяли максимальное внимание работе с нашими клиентами. Было продано почти 1,5 тыс. машин, а общий парк автомобилей, которые обслуживаются у нас, приближается к 3 тыс.

— Много ли было предзаказов на Volvo XC90?

— Как такового предзаказа не было. Было огромное желание аудитории посмотреть на XC90 вживую, посидеть внутри, проехаться. Стоит отметить, что большинство тех, кто сейчас приобрел автомобиль, до этого не были клиентами Volvo — это практически 80% покупателей. Они пришли, познакомились с автомобилем и обслуживанием в нашем центре, провели тест-драйв. Зачастую это был длительный тест-драйв, на день или даже больше, потенциальные клиенты лучше смогли познакомиться с оснащением, материалами авто, сравнить его с тем, на чем им приходилось ездить и что они уже видели в других салонах. После чего выбор был сделан в пользу флага Volvo.

— Планируются ли какие-то скидки и акции для покупателей обновленного XC90, учитывая непростую экономическую ситуацию в России?

— Вообще, к большим и необоснованным скидкам мы относимся настороженно. Выстраивая отношения с клиентом, изучая его потребности, мы сначала максимально развернуто доносим все преимущества и выгоды, презентуем,

сравниваем, а лишь потом переходим к обсуждению индивидуальных условий приобретения автомобиля. В результате практически все автомобили XC90 проданы по рекомендованной розничной цене производителя. Постоянным клиентам с 1 октября Volvo Cars Russia предоставляет эксклюзивную привилегию — фиксированную скидку 4% на покупку нового XC90. Помимо этого, компания сейчас ведет переговоры с одним из банков о возможности предоставления кредита на покупку автомобиля со ставкой ниже 10%.

— Насколько затратно обслуживание в вашем автосалоне?

— У нас весьма сдержанные цены на техническое обслуживание, большой межсервисный пробег, доступны полисы ОСАГО, КАСКО — так что при сравнении с другими салонами выгода для владельцев очевидна. Все это делает владение Volvo сбалансированным и абсолютно доступным, что немаловажно, тем более в наше непростое время.

— Планируете ли запускать новые сервисные программы?

— Сейчас мы внедряем услугу «Персональный сервис»: к началу следующего года, когда завершится сертификация этого сервиса в штаб-квартире Volvo Cars в Швеции, наши клиенты получат возможность напрямую общаться с механиками, обслуживающими их автомобили. А за счет того, что с автомобилем будут работать два механика, обслуживание будет занимать в два раза меньше времени. При этом на стоимость услуг это никак не повлияет.

— Каких еще новинок ждать в ближайшем будущем поклонникам бренда Volvo?

— В 2016 году на рынок выйдет S90, представительский седан, к началу 2017 года ждем замену



ПОСТОЯННЫМ КЛИЕНТАМ
С 1 ОКТЯБРЯ VOLVO CARS
RUSSIA ПРЕДОСТАВЛЯЕТ
ЭКСКЛЮЗИВНУЮ
ПРИВИЛЕГИЮ —
ФИКСИРОВАННУЮ СКИДКУ 4%
НА ПОКУПКУ НОВОГО XC90

XC70, далее XC60. Полностью модельный ряд изменится к концу 2018 года. Но тут главное — меняться не быстро, а качественно. В случае с XC90 речь идет о существенных, не побоюсь этого слова, революционных изменениях. Например, все материалы, используемые в XC90, гипоаллергенны. Одно слово — а сколько за ним стоит! Только представьте, что значит собрать автомобиль исключительно из материалов, которые не вызвали бы аллергии ни у детей, ни у взрослых! Но самое главное, на мой взгляд, — это внимание, которое проявлено к безопасности автомобиля. Все составляющие, отвечающие за безопасность Volvo прежде, в XC90 приумножены и возведены в квадрат, даже в куб. Последние 10 лет выездная бригада Volvo ездит по всем ДТП в Швеции, анализирует их и на основе полученных данных стремится сделать максимально безопасный автомобиль. Что, впрочем, специалистам уже удалось: по результатам исследований организации Euro NCAP новый Volvo XC90 признан самым безопасным авто в своем классе.

БЦРМОТОРС

Нижний Новгород, ул. Новикова-Прибоя, 4в
(831) 2-999-991, bcrpremium.ru