

Мирная экспансия JAC MOTORS

текст: Анастасия Корсакова, фото: Евгения Есипова



«Китайцы» активно захватывают российский рынок грузовых машин. Доказательство тому – «День открытых дверей JAC», который прошел накануне в Красноярске на территории дилерского центра Хёндэ.

Это мероприятие – лишь часть масштабного проекта, инициированного командой JAC MOTORS, одна из двенадцати пунктов на карте автопробега «Москва-Байкал», организованного заводом JAC MOTORS и его официальным российским представителем ООО «Джак автомобиль». Москва, Нижний Новгород, Чебоксары, Тольятти, Самара, Уфа, Челябинск, Омск, Новосибирск, Барнаул, Кемерово, Красноярск, Иркутск – в каждом из этих городов функционируют дилерские центры компании.

– В июле 2014 года было открыто официальное представительство завода JAC MOTORS в России, – расска-

зывает сотрудник отдела маркетинга ООО «Джак Автомобиль» Вадим Усков. – Ежегодно мы стараемся проводить подобные выездные мероприятия, но в этом году наш маршрут следования значительно увеличился. Если в феврале 2016 году мы проехали путь от Москвы до Челябинска, а уже в октябре 2016 – от Москвы до Крыма, то в этом решили отправиться за 6 тысяч километров от столицы – на Байкал. Анонс нашего roadшоу был дан в феврале на конференции компании производителя. Многие дилеры скептически отнеслись к идее такого большого путешествия, но наш руководитель, генеральный директор Юй Ян, сказал, что мы дали слово и должны его исполнить.

Автопробег стартовал 4 сентября: до конца месяца колонна преодолела длительную дистанцию, в очередной раз, подтвердив надежность каждой

из представленных в линейке машин, среди которых был представлен весь модельный ряд коммерческой техники включая JAC N56, JAC N75, JAC N120, а также кроссовер JAC S5. В конечной точке маршрута, в Иркутске, транспорт остался у местного дилера для реализации.

В городах присутствия дилерской сети участники автопробега JAC MOTORS устраивали презентации, на которые приглашали тех, кто уже знаком с автомобилями данного бренда, а также потенциальных клиентов: здесь они смогли получить ответы на интересующие вопросы, пройти тест-драйв любого из представленных грузовиков, получить коммерческое предложение и, конечно, приобрести приглашающую машину. Это событие привлекло также представителей лизинговых компаний, с ними сотрудники JAC MOTORS обсудили



Вадим Усков,
отдел маркетинга ООО «Джак Автомобиль»



Денис Снеговский,
менеджер по развитию дилерских сетей JAC Motors



Евгений Алексеев,
руководитель отдела продаж «Хёндэ – Центр Красноярск»

схемы сотрудничества и перспективы возможного партнерства.

Денис Снеговский, менеджер по развитию дилерских сетей JAC MOTORS, не просто сопровождал автопробег – он сидел за рулем одного из грузовиков, впрочем, как и заместитель руководителя, маркетолог и другие его коллеги. В этом принципиальная позиция компании: сотрудники должны в совершенстве знать и на собственном опыте проверить то, что они продают.

– С 2014 года весь модельный ряд JAC был адаптирован под суровые российские условия. На сегодняшний день мы имеем уникальный продукт, но чтобы донести его до клиента, нужно показать товар, так сказать, «вживую». Так сложилось, что все мы сталкиваемся с устоявшимися стереотипами, один из которых заключается в том, что китайские машины низкого качества. Все популярные автобренды Поднебесной завозились в нашу страну отечественными компаниями, цель которых была заработать как можно больше денег. Мы же шаг за шагом продвигаем интересы завода на российском рынке, при этом у нас очень лояльная гарантийная политика. К примеру, в прошлом году срок обслуживания по гарантии был увеличен с 2-х до 3-х лет, а гарантийный пробег – с 150 тысяч километров до 200 тысяч. Для JAC MOTORS благодарность и доверие клиента важнее

прибыли, и этот подход помогает привлекать новых покупателей и удерживать старых. В этом году 40 процентов продаж обеспечили те, кто уже эксплуатировал JAC. На сегодняшний день пробег машин, которые мы продали 3,5 года назад подходит к 500 тысячам километров. За это время не было ни одного возврата или судебного разбирательства. Нам не стыдно за нашу технику! – заявляет Денис Снеговский.

Темпы роста продаж «джаксов» говорят сами за себя: если в 2016 году удалось реализовать 56 единиц техники, то в 2017-м – уже 227, а это более, чем в четыре раза. По оптимистичным прогнозам дилеров, в текущем году будет продано уже более 500 машин.

– В сравнении со многими конкурентами, грузовики JAC являются более современными и по качеству приближаются к корейским и японским лидерам рынка. По меркам грузового транспорта, JAC богато укомплектован: шасси оснащены предпусковым обогревателем Webasto немецкого производства, нагревательными элементами масляной и топливной системы, кондиционером, магнитолой, также имеется дополнительное утепление кабины, что весьма актуально в суровых сибирских условиях, – поясняет руководитель отдела продаж «Хёндэ – Центр Красноярск», официальный дилер марки JAC Евгений Алексеев.

Однако причина популярности нового бренда кроется не только в высоком качестве, но и в стоимости, которая ниже, чем у японских и корейских аналогов. Резкое подорожание доллара привело к увеличению цен на автомобили, и для многих клиентов новая сумма стала неподъемной. Между ООО «Джак Автомобиль» и китайским заводом JAC MOTORS заключен рублевый контракт, привязанный к стоимости юаня, поэтому скачки американской валюты на стоимость машин никак не влияют. Речь может идти лишь о незначительном удорожании за счет увеличения таможенных пошлин и доставки.

Единственное, что мешает динамично развивающейся компании, – гигантская территория нашей страны: гарантийные сроки ремонта упираются в сроки доставки запчастей. Но уже к концу текущего года «Джак Автомобиль» планирует открыть четыре склада запасных частей в Краснодаре, Нижнем Новгороде, Челябинске и Красноярске, избавив своих клиентов от необходимости ждать поставку нужных деталей с центрального склада.

Если два года назад бренд JAC был совершенно неизвестен, то сегодня он уже зарекомендовал себя как надежный и экономически выгодный транспорт для бизнеса, уверенно покоряющий и российский рынок, и российские просторы. 🚚