

## СТАТЬИ



# Игорь Овсянников: «Новый продукт должен спровоцировать новое отношение к бренду Geely»

МАШИНОСТРОЕНИЕ | Четверг | 25.08.2016 | 17:46

Один из крупнейших китайских автопроизводителей Geely проводит ребрендинг своих машин, старт программы реновации торговой марки в России совпал с проведением Московского международного автосалона 2016. Почему Geely сворачивает производство в Черкесске и как будет выстраивать отношения с дилерами под новым брендом в интервью Gudok.ru рассказал генеральный директор компании Geely в России Игорь Овсянников.



фото: Пресс-служба Geely Motors

- Как будет проходить кампания ребрендинга Geely?

- Старт кампании по ребрендингу в России состоялся 24 августа. Она началась в Китае и в других странах уже идет. В этом году ребрендинг начала также и Саудовская Аравия. Все новые автомобили, которые будут поставляться в Россию, вне зависимости от места их сборки,

будут иметь единый новый логотип. Раньше мы имели два различных логотипа. Модельный ряд Geely был со старым логотипом, модельный ряд Geely Emgrand был с логотипом Emgrand. Зачастую в России были конфузы у потребителя с пониманием того, что это за бренд. Многие не могли идентифицировать автомобиль Emgrand как Geely.



фото: Александр Саверкин/Gudok.ru

- Изучали ли вы известность бренда?

- Такие замеры мы делали в сравнении с китайскими конкурентами. В результате мы занимали первое или второе место. В России наш бренд присутствует уже шесть с половиной лет. Мы, как дочерняя структура Geely, работаем пять лет. Кроме смены логотипов, будет проходить ребрендинг дилерской сети. На это мы отводим 11 месяцев. На сегодняшний день в России у нас 58 дилеров и 62 салона. Некоторые дилеры имеют по два автосалона. На смену вывесок и других элементов оформления в одном салоне мы изначально закладывали 750 тысяч рублей, но мы понимаем, что цена может вырасти.

- По каким причинам у Geely произошло снижение количества автосалонов?

- Действительно, в этом году у нас уменьшилось количество дилеров с

---

90 до 58. Решение об этом мы приняли еще в 2015 году. У нас было 20 критериев отбора партнеров: мы учитывали парк проданных автомобилей, чтобы продолжать их сервисное обслуживание, экономические возможности самого дилера, его желание работать с брендом и другие факторы.

**- Какие требования вы предъявляете к дилерам?**

- Сейчас мы укрепляем бренд, в производстве машин применяются новые технологии, а дилеры привыкли работать с предыдущими, более простыми и довольно дешевыми моделями. Раньше запрос потребителя был невысокий и дилеры без проблем справлялись с продажами. На 2016 год до выхода новых моделей перед нами стоит задача по изменению понимания работы дилерского центра. Им предстоит работать с клиентами с более высоким уровнем требований к автомобилю и его обслуживанию, чем прежде. Работу по обучению партнеров мы начали в конце 2014 года. Кто-то из дилеров быстрее продвигается, кто-то медленнее.

**- Насколько шоу-румы в регионах соответствуют вашим требованиям?**

- Все шоу-румы расположены в современных новых зданиях. То, что было в 2011 и что есть в 2016-ом - это большая разница. Но на сегодняшний день ситуация у всех непростая. Некоторые шоу-румы реформируются из монобрендовых в двухбрендовые. В организациях идет сокращение издержек.

В целом по общему уровню салонов мы не дотягиваем до уровня корейских и японских компаний. Представление наших новых автомобилей должно соответствовать представлению других иностранных брендов. Это наша задача на перспективу. При этом мы стараемся создавать такие стандарты, которые позволяют окупить затраты на шоу-румы. Мы очень гибко работали прошлые пять лет и сейчас не сильно изменим этот подход. Но ставить рядом с другими дилерскими центрами маленький сарайчик тоже будет неправильно.

**- Как ребрендинг повлияет на продажи?**

- По отзывам коллег, логотип приятный. Конечно, должно пройти время, чтобы потребители к нему привыкли. На последней встрече с Geely-клубом мы обратили внимание, что некоторые владельцы поменяли логотип самостоятельно. То есть, они воспринимают его как upgrade

(улучшение, - прим. Gudok.ru). Но если бы мы меняли только логотип, то это была бы одна история. Мы же меняем все. У нас сегодня новый модельный ряд. Новый продукт должен спровоцировать новое отношение к бренду Geely.

**- Какие у вас планы продаж на 2016 год?**

- В феврале план в объеме 8 тыс. был скорректирован до 5,5 тыс. По состоянию на июль продано 3,5 тысячи. У нас есть ограничения по количеству автомобилей, получаемых с завода, поэтому мы уверены на 100% в выполнении плана. Все дилеры получают автомобили не по свободному заказу, а по квоте.



фото: Александр Саверкин/Gudok.ru

**- Если дилеры ограничены по количеству товаров, возможно ли их дальнейшее сокращение?**

- Больше мы никого не собираемся сокращать. Возможно, дилеры сами будут отказываться от сотрудничества по финансовым причинам. Есть уже несколько таких случаев в России с нашим брендом, когда дилеры говорят, что не в состоянии продолжать автомобильный бизнес как таковой. С нашей стороны мы стараемся поддерживать дилеров. С

выходом новых моделей мы не можем оставаться на уровне 58 дилеров. Мы будем увеличивать их количество. Для того, чтобы выйти на объемы, которые может производить наш новый завод в Белоруссии, в 2018 году мы должны вернуться, как минимум к докризисным показателям - 90-100 дилеров.

**- А что в этой связи вы планируете в 2017 году?**

- Мы не прогнозируем резких изменений на рынке. Наш бизнес-план основан на том, что ситуация 2016 года может быть зеркальной в 2017 году. Сигналов о том, что начался рост на авторынке, мы не видим.

**- Какая мощность завода в Белоруссии?**

- Мощность первой очереди - 60 тыс. автомобилей в год. Полная мощность - первой и второй очереди - 120 тыс. Завод в Белоруссии строится на собственные инвестиции Geely. Туда будет завезено новое оборудование под новые модели.

**- Почему компания Geely в 2015 году свернула производство в Карачаево-Черкессии?**

- Окончательно мы еще не ушли с завода Derways в Черкесске. Там еще есть небольшие остатки, мы собираем машинокомплекты. Завод Derways выпускал автомобили предыдущего поколения. В Китае прекращен выпуск таких моделей. Ситуация на рынке изменилась. Возможно, компания Geely проведет переговоры для производства других моделей.

**- Почему для нового производства выбрана именно Белоруссия?**

- Белоруссия представила компании Geely режим промышленной сборки, который было невозможно получить в России. Здесь мы все эти годы работали на неконкурентоспособных условиях по сравнению с другими автопроизводителями. Мы никогда не имели господдержки, льгот, программ субсидирования. Белорусское правительство еще в 2011 году предоставило нам благоприятные условия. Но в них нет ничего эксклюзивного. Это стандартные условия в рамках Евразийского союза. Белоруссия - страна, у которой отсутствовало автомобильное производство. Наш проект первый.