

LADA KALINA – НАША МАШИНА!



Сегодня семейство LADA KALINA – одно из самых востребованных в линейке автомобилей LADA. Введение второй смены в производстве LADA KALINA продиктовано именно реалиями нашего автомобильного рынка. В феномене популярности этих автомобилей мы и попытаемся сегодня разобраться. Разговор с директором по маркетинговым коммуникациям ОАО «АВТОВАЗ» Алексеем Сорокиным начался с небольшого экскурса в историю: как в свое время LADA KALINA вышла на рынок.

– Производство автомобилей LADA KALINA началось 18 ноября 2004 года. Причем автомобили этого семейства АВТОВАЗ начал выпускать дополнительно к существующим: LADA 2105/2107, LADA SAMARA, LADA 110 и LADA 4x4.

В 2005 году было реализовано 13,5 тысячи автомобилей LADA KALINA с кузовом «седан». Тогда они производились в одной комплектации. По итогам 2006 года объем реализации седанов LADA KALINA был увеличен более чем втрое и составил 46,3 тысячи автомобилей. Тогда же началось производство LADA KALINA с кузовом «хэтчбек». В первый год продажи составили 6,4 тысячи штук. В итоге за 2006 год общий объем продаж автомобилей семейства LADA KALINA вырос почти в 4 раза по сравнению с предыдущим годом.

В 2007-м дополнительно к варианту исполнения «норма» были введены «стандарт» и «норма с элементами «люкс». Также АВТОВАЗ начал производить автомобили с системой АБС.

Продолжение на 2-й стр.

Начало на 1-й стр.

– Начало 2007 года было достаточно непростым для продаж автомобилей LADA в целом. Как это сказалось на результатах реализации семейства LADA KALINA?



– Действительно, к апрелю 2007 года на складах дилеров и управлений региональных поставок находилось значительное количество нереализованных автомобилей, – говорит Алексей СОРОКИН. – Но мероприятия по оптимизации ценового позиционирования, по выводу на рынок автомобилей в новых комплектациях позволили предоставить клиенту более широкий выбор – как по цене, так и по потребительским свойствам. Значительную роль сыграла и коммуникационная поддержка.

Решение этих задач позволило в 2007 году реализовать уже 78,5 тысячи автомобилей LADA KALINA.

В итоге в прошлом году АВТОВАЗ исполнил серьезную задачу: во втором полугодии 2007 года объем продаж данных автомобилей вырос в сравнении с первым полугодием на 58%. То есть мы вышли на ежемесячные объемы реализации на внутреннем рынке в 8–9 тысяч автомобилей.

– О каких результатах продаж мы можем говорить в этом году?

– По итогам семи месяцев 2008 года на рынке РФ реализовано 54,2 тысячи автомобилей семейства LADA KALINA, что на 41,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В этом году начались продажи автомобилей LADA KALINA с новым типом кузова – “универсал”. Также были запущены дополнительные варианты исполнения данных автомобилей: с климатической системой, подушками безопасности водителя и пассажира по другим опциям. В результате по итогам 7 месяцев реализовано уже 33 тысячи универсалов, 26,6 тысячи седанов и 21,3 тысячи хэтчбеков LADA KALINA.

– Получается, что хэтчбек уже

LADA KALINA - НАША МАШИНА!



догоняет седан по объемам реализации?

– Седан все же пока более востребованный тип кузова.

В рамках расширения модельного ряда и более полного удовлетворения потребностей наших клиентов, в особенности молодых потребителей, началось производство автомобилей LADA KALINA SPORT с 16-клапанным двигателем объемом 1,4 литра. В состав оборудования в комплектацию “люкс” входит АБС, климатическая система, электропакет, а также оригинальный аэродинамический обвес кузова, “спортивные” сиденья с развитой боковой поддержкой, накладки на педали, оригинальная отделка интерьера.

Версию LADA KALINA SPORT с двигателем 1,4 л уже сегодня можно приобрести в салонах официальных дилеров АВТОВАЗа.

Несколько позже планируется выход на рынок “заряженных” версий LADA KALINA SPORT: с 16-клапаным двигателем объемом 1,6 литра, спортивной подвеской, усиленной коробкой передач, дисковыми тормозами и 15-дюймовыми колесами. Сейчас эта модификация проходит сертификационные испытания.

– Насколько равномерно идут продажи LADA KALINA по регионам? Где этот автомобиль сегодня наиболее востребован?

– По итогам 2007 года наибольший объем продаж зафиксирован в Самарской области, Республике Татарстан, Москве и Московской облас-

ти, Республике Башкортостан, Краснодарском крае, Оренбургской области, Пермской области, Ставропольском крае. Доля продаж автомобилей LADA KALINA в этих регионах находится в диапазоне от 10 до 20% от общего объема продаж автомобилей LADA.

– Вы назвали как раз те регионы, где вообще уровень продаж у нас традиционно высокий...

– Совершенно верно. Это регионы, где мы традиционно имеем высокий спрос на автомобили LADA.

– Получается, где больше знают и покупают наши автомобили вообще, там активнее продаются и новые модели?

– Да, естественно, это так. Что же касается доли продаж автомобилей LADA KALINA на рынке РФ в общем объеме реализации автомобилей LADA, то в 2005 году она составляла всего 2%, в 2006 году – 8%, в 2007 году – 12%. И по итогам нынешнего года, думаю, мы выйдем на цифру в 15–16%.

– А если сравнивать объемы продаж LADA KALINA с иномарками?

– Здесь тоже любопытная тенденция намечается. В рейтинге продаж новых легковых автомобилей по итогам первых шести месяцев прошлого года LADA KALINA находилась на шестом месте. Сегодня LADA KALINA идет четвертой вслед за автомобилями семейств LADA PRIORA, LADA SAMARA и LADA 2105/2107. То есть сегодня все первые места прочно завоеваны автомобилями LADA.

Тем не менее конкуренция на рынке РФ, действительно, очень серьезная, причем именно для LADA KALINA. Мы ведь изначально выводили ее на рынок как автомобиль с высоким потенциалом с точки зрения объема продаж.

В этом году темп производства увеличен. Как вы знаете, 30 000 автомобилей будет произведено дополнительно к намеченному плану. Автомобиль востребован.

– Только ли на внутреннем рынке? Как обстоят дела с экспортом?

Переход производства LADA KALINA

на двухсменный режим работы начался 11 августа. Еще в начале прошлого месяца одна смена изготавливала 425 автомобилей. С 11 августа каждая из двух смен стала обеспечивать выпуск трехсот. В итоге в августе было собрано почти 13 тысяч автомобилей семейства LADA KALINA. Ежесуточная программа сборки в сентябре возросла до 750 штук.

– Объем поставок данных автомобилей на экспорт, естественно, тоже растет. Причем поставляются автомобили LADA KALINA как в страны СНГ, так и Западной и Восточной Европы. По итогам 7 месяцев текущего года объем поставок автомобилей LADA KALINA за рубеж от общего объема экспорта автомобилей LADA составил наибольшую долю по сравнению с другими семействами – 22,4%.

– С чем, по-вашему, связан такой высокий интерес потребителей именно к этому автомобилю? Ведь это не самая дешевая модель в семействе LADA? А долгое время принято было считать, что именно низкая стоимость вазовских автомобилей является их чуть ли не основным конкурентным преимуществом?

– С учетом различных типов кузова, двигателя автомобили LADA KALINA на рынке России представлены в достаточно широком ценовом диапазоне рекомендуемых рыночных цен – от 245 до 310 тысяч рублей, если не учитывать спортивную модификацию. Понятно, что с дополнительными опциями конечная стоимость автомобиля вырастает серьезно. Тем не менее LADA KALINA сегодня воплотила в себе оптимальное соотношение цены, качества и тех требований, которые современный потребитель предъявляет к городскому автомобилю. В комплектации “люкс” мы предлагаем такие опции, как климатическая система, АБС, две подушки безопасности – водителя и пассажира, передние и задние электростеклоподъемники, подогрев передних сидений, противотуманные фары и др. Все это, безусловно, повышает уровень потребительских свойств. И именно за эти свойства вкупе с доступностью и высоким уровнем сервиса практически в любом уголке страны потребитель и готов платить сегодня. И главная задача, стоящая перед нами, – сохранить все наши конкурентные преимущества и поддерживать растущий спрос на эту модель.

Юлия ЕФИМОВА

Вилле ХААПАСАЛО, актер, лицо рекламной кампании LADA KALINA:

– Я финн, но с 1991 года большую часть времени провожу в России, так что это моя вторая роина. Ну а самая лучшая машина для российских дорог – это, на мой взгляд, LADA KALINA, поскольку она экономична, надежна, удобна. В общем, нормальная машина за нормальные деньги. Вообще я всю жизнь увлекаюсь вазовскими автомобилями. Свою первую машину – “копейку” – купил у соседа и учился на ней ездить. А потом то стало уже увлечением. И сейчас, когда мне предложили рекламировать вашу новую модель, легко согласился на это.

