

# ВОЛЖСКИЙ АВТОСТРОИТЕЛЬ

Вторник,  
27 декабря  
2005 года

Газета основана в августе 1969 г. • Компания телерадиовещания и печати ОАО "АВТОВАЗ" • № 244 (6719)

• Предновогодний отчет

## ГОД ПОЗВОЛИЛ ОТРАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ



Мы продолжаем нашу рубрику "Предновогодний отчет". И на этот раз предварительные итоги уходящего года подводит начальник управления по маркетингу ОАО "АВТОВАЗ" Александр БРЕДИХИН:



— Начало 2005 года было достаточно непросто для АВТОВАЗа — наблюдалось падение продаж автомобилей на рынке. Особенно снижение продаж коснулось автомобилей семейства LADA 110, которые мы традиционно считали локомотивом модельного ряда и самым востребованным семейством из всех выпускаемых автомобилей. Начало года заставило понервничать... С другой стороны, эта ситуация позволила нам отработать определенные маркетинговые ходы для того, чтобы вернуть потребителей к нашей марке, увеличить продажи наших автомобилей. Продвижением автомобилей семейства LADA 110 занялись предприятия дилерской сети, которые предлагали всевозможные скидки, рекламные акции, лотереи, розыгрыши, подарки для покупателей. Практически все дилеры установили партнерские взаимоотношения с банками и стали на своих площадках предлагать услуги по кредитованию, что позволило автолюбителям приобретать более дорогие автомобили. Эта программа реализовывалась в течение двух месяцев, и к концу мая мы подвели первые итоги изменений на рынке. Безусловно, отметили увеличение статистики продаж автомобилей "десятого" семейства. Однако заметного увеличения, к сожалению, не произошло. Поэтому АВТОВАЗ решил усилить воздействие на рынок и помочь со своей стороны дилерам продвигать наши автомобили.

В мае было принято решение о разработке программы по стимулированию продаж автомобилей "десятого" семейства. Она состояла из трех составных частей. Первой стала акция с розыгрышем автомобилей LADA 110 "Призовая десятка". Мы разыграли 15 автомобилей LADA 110 и 200 горных велосипедов среди покупателей, которые приобрели автомобиль "десятого" семейства в период с 1 июня по 15 июля.

Далее совместно с "Автомобильным банкирским домом" запустили программу "LADA кредит". Пожалуй, эта акция имела максимальный успех, поскольку продажи автомобилей "десятого" семейства возросли на пять тысяч в месяц — в июле и августе продажи превышали 20 тысяч автомобилей. География предложения программы "LADA кредит" распространялась практически на

всю Россию, поэтому потребители могли максимально воспользоваться этим предложением. Автолюбителям был предложен пятилетний срок кредитования, причем первоначальный взнос составлял всего 10% от общей стоимости автомобиля, а процентная ставка — 18% годовых. Таким образом, ежемесячный платеж при приобретении автомобиля "десятого" семейства примерно совпадал с платежом за автомобиль классической модели, приобретенный по обычной системе кредитования. Соответственно, те потребители, которые собирались приобрести "классику", поняли, что могут приобрести LADA 110.

Третья составляющая программы — повышение потребительских свойств автомобиля "десятого" семейства. Конечно, эта часть не могла быть так быстро реализована, как первые две, поскольку требовала определенных усилий по подготовке производства, изменению конструкции автомобиля. Но уже в августе посетители московского автосалона могли видеть LADA 110 с новым интерьером.

К тому же в этом году мы начали продажу автомобиля LADA KALINA. Рекламные же воздействия начались еще в 2004 году, и рынок "подогревался" в ожидании выхода нового российского автомобиля, нового для России класса. Интерес оказался очень высоким. Потребители интересовались у дилеров, можно ли сделать предварительную заявку на автомобиль. Первые продажи состоялись 18 мая, и с каждым днем интерес к LADA KALINA только увеличивался. На сегодня продано порядка 10–12 тысяч автомобилей LADA KALINA, и, по предварительным итогам, продажи года могут составить около 15 тысяч. Все автомобили KALINA, которые мы отгружаем на внутренний рынок, находят своего покупателя. Уже начались продажи и в странах СНГ. На следующий год мы ожидаем дальнейший рост спроса. И планируем реализовать порядка 60 тысяч автомобилей.

2005 год стал для нас годом серьезной отработки маркетинговых программ. Это не позволит нам расслабиться в условиях конкурентной ситуации на автомобильном рынке. АВТОВАЗ продолжит применять позитивный опыт и в следующем 2006 году.

Подготовила Марина ДЕМИДОВА

• Новый год АВТОВАЗа



В 2006 году ОАО "АВТОВАЗ" отметит несколько юбилеев. Самый знаменательный из них — 40-летие предприятия, которое будет отмечаться 20 июля. Эта дата считается днем рождения автозавода, создание которого открыло новую страницу в истории автомобильной промышленности нашей страны.

## КОРПОРАТИВНЫЕ ЮБИЛЕИ 2006 ГОДА

Свое 40-летие в 2006 году отметит и профсоюзная организация ОАО "АВТОВАЗ". Днем ее рождения считается 1 декабря 1966 года, когда состоялось первое профсоюзное собрание трудового коллектива строящегося Волжского автозавода. Ровесницами предприятия также являются служба главного конструктора, дирекция по быту и социальным вопросам ОАО "АВТОВАЗ", бухгалтерская, юридическая, транспортная и кадровая службы автозавода. В 2006 году 30-летие будет отмечать музей трудовой славы ОАО "АВТОВАЗ", открытие которого состоялось в феврале 1976 года. В музейных фондах хранится более 20 тысяч экспонатов, каждый из которых является яркой страницей в истории автозавода, рассказывающей о зарождении, становлении автогиганта и его многотысячного коллектива. За годы своего существования музей трудовой славы ОАО "АВТОВАЗ" принял около миллиона посетителей. Кроме того, в сентябре 2006 года 20-летие отметит научно-технический центр ОАО "АВТОВАЗ". В связи с этим юбилеем среди вазовских конструкторов пройдут конкурсы, будут организованы фотовыставки и ретроспективный показ дизайн-проектов.

Надежда ИВАНЕНКО, пресс-центр ДСО ОАО "АВТОВАЗ"

• Внимание — качеству

## ПРОГРЕССИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СВАРКИ КУЗОВА LADA KALINA

В производстве сварки кузова автомобиля LADA KALINA используется 367 высоконадежных роботов нового поколения. В основу работы этого оборудования, изготовленного в ОАО "АВТОВАЗ" по лицензии фирмы KUKA-Roboter, изначально заложен принцип производства изделий высокого качества.

Большинство роботов имеют грузоподъемность 150 кг. Есть и более мощные. На линии боковин используются машины грузоподъемностью 200 кг, а на установке крыши кузова — 300 кг. Новое поколение роботов, применяемых в сварке кузовов LADA KALINA, способно нести сварочный и другие виды инструмента, крупногабаритные захваты и зажимную оснастку, загружать детали и выгружать из линии сваренные узлы, манипулировать крупными изделиями, сваривая их на стационарных клещах. Кроме того, роботы могут перемещать кузовные узлы по линии вместо конвейера, автоматически заменять клещи и заточивать сварочные электроды по специальной программе, измерять сваренные узлы и базы зажимной оснастки. Каждые 90 секунд с линии сходит очередная деталь, отвечающая всем требованиям по качеству. Все новое оборудование, используемое в сварке кузова LADA KALINA, имеет активный контроль величины сварочного тока. Принцип контроля заключается в том, что в каждом сварочном цикле, длящемся сотые доли секунды, специальные регуляторы измеряют и сравнивают с эталоном величину тока. В случае отклонений производится корректировка, что обеспечивает соответствие тока определенной величине и, как следствие, надежность и высокое качество сварки оцинкованного листа.



Игорь АГИШЕВ

• Подписка-2006

### Волжский АВТОСТРОИТЕЛЬ

Годовая подписка  
Для физических лиц:  
397 руб. 20 коп.  
Для юридических лиц:  
600 руб.

Честно. Вовремя. По делу.

Подписной индекс 52400