



# ПУТЬ К РЕШЕНИЮ



# НАЧАЛО



## Исследование Gearshift 2018

предоставляет исчерпывающие сведения для маркетологов для понимания поведения покупателей, недавно купивших новый автомобиль.

Исследование Gearshift проводится **с 2012 года**  
**28 стран и 500+ респондентов в каждой стране**



**97%**

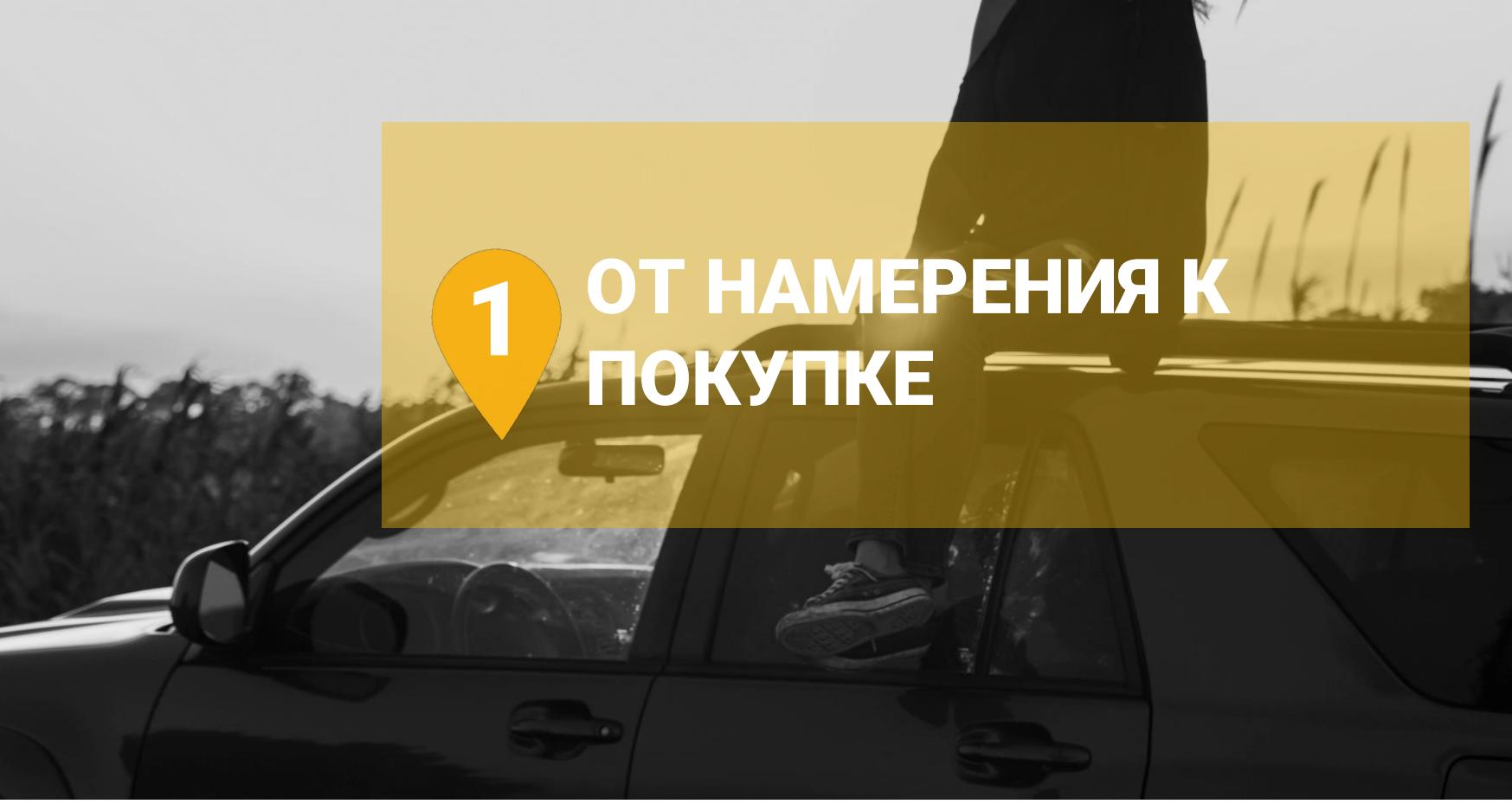
покупателей ищут информацию об автомобилях онлайн

› 78%

использовали  
смартфон при выборе  
автомобиля



**Поиск информации на  
смартфоне  
влияет на  
решение  
о покупке**



1

# ОТ НАМЕРЕНИЯ КО ПОКУПКЕ

# ЖИЗНЕННЫЕ СОБЫТИЯ, ЗНАЧИТЕЛЬНО ПОВЛИЯВШИЕ НА РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ



17%  
Новая работа



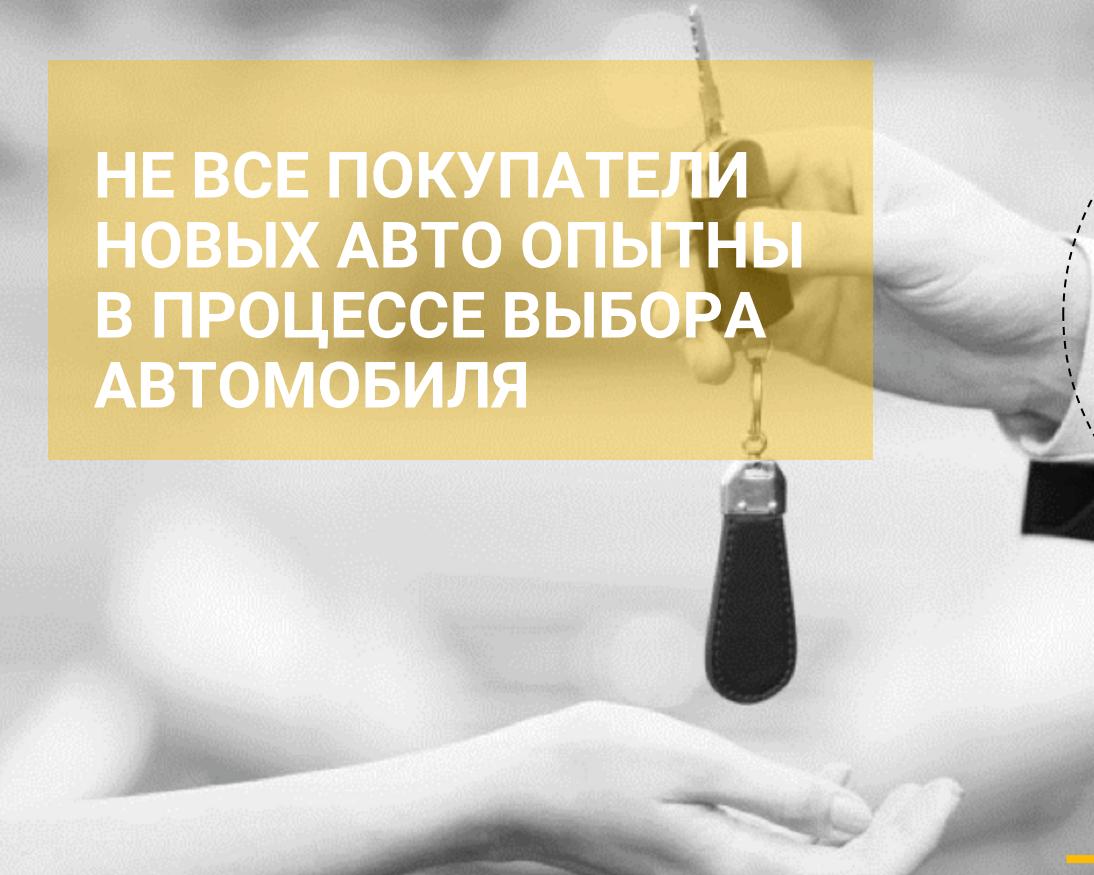
13%  
Переезд на новое место



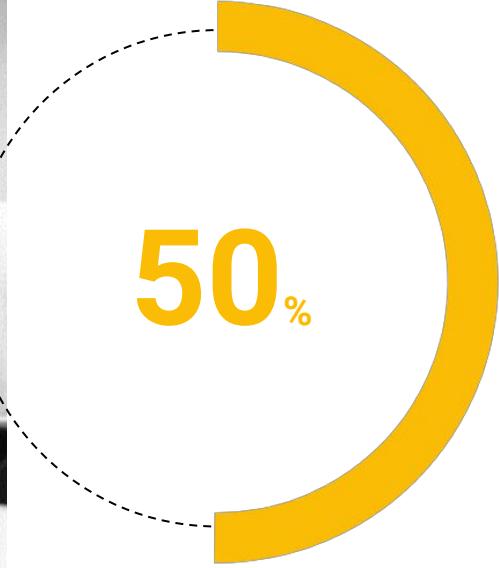
11%  
Свадьба



13%  
Прибавление в семье



НЕ ВСЕ ПОКУПАТЕЛИ  
НОВЫХ АВТО ОПЫТНЫ  
В ПРОЦЕССЕ ВЫБОРА  
АВТОМОБИЛЯ



50%

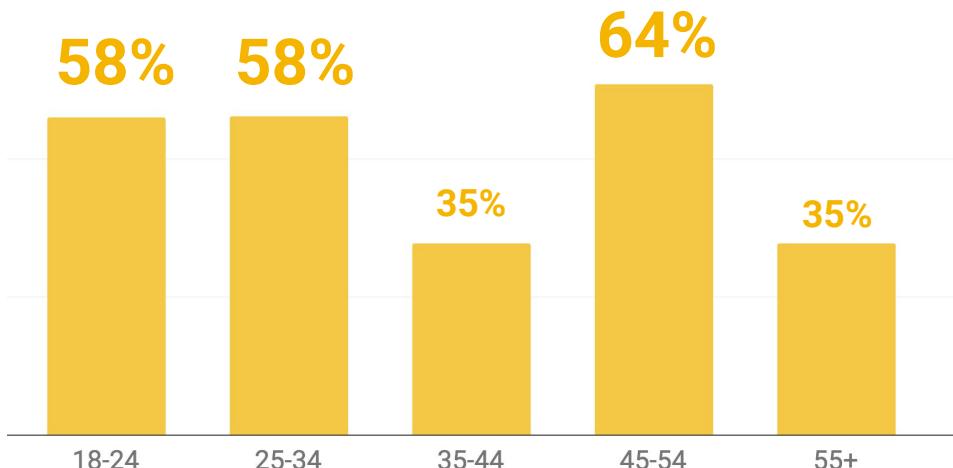
Купили  
**НОВУЮ  
МАШИНУ  
ВПЕРВЫЕ**

**39%**

в прошлом  
году

# Аудитория 45-54 с наибольшей вероятностью впервые купит новый автомобиль

Доля покупателей, впервые купивших новый автомобиль



**4.1 ↑\***

среднее количество  
брендов авто, между  
которыми делают  
выбор покупатели



\*  
**3.4**  
в прошлом году



И НЕМНОГИЕ  
ПОКУПАТЕЛИ ЛОЯЛЬНЫ К  
БРЕНДУ

35%  
%

Купили ТОТ ЖЕ  
бренд авто,  
что и в  
предыдущий  
раз

# ПРИЧЕМ ПОКУПАТЕЛИ ПРЕМИУМ СЕГМЕНТА БОЛЕЕ ЛОЯЛЬНЫ К БРЕНДУ



ПРЕМИУМ

56%

Купили ТОТ ЖЕ  
бренд авто, что и в  
предыдущий раз

МАССОВЫЙ

32%

Купили ТОТ ЖЕ бренд  
авто, что и в  
предыдущий раз

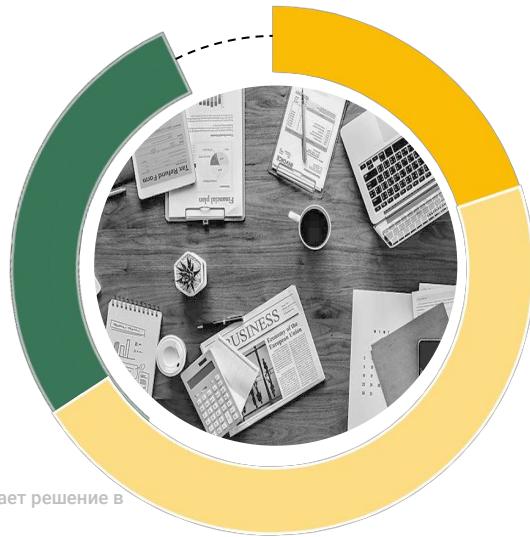
# **ПОКУПАТЕЛИ ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ АВТО ДОСТАТОЧНО БЫСТРО**

---

**Среднее время, в течение которого принимается решение  
о покупке автомобиля составляет**

**2.7 месяца**

# ПОКУПАТЕЛИ ПРИНИМАЮТ РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ АВТО ДОСТАТОЧНО БЫСТРО



**20%** » решают даже быстрее,  
в течение 2 недель!

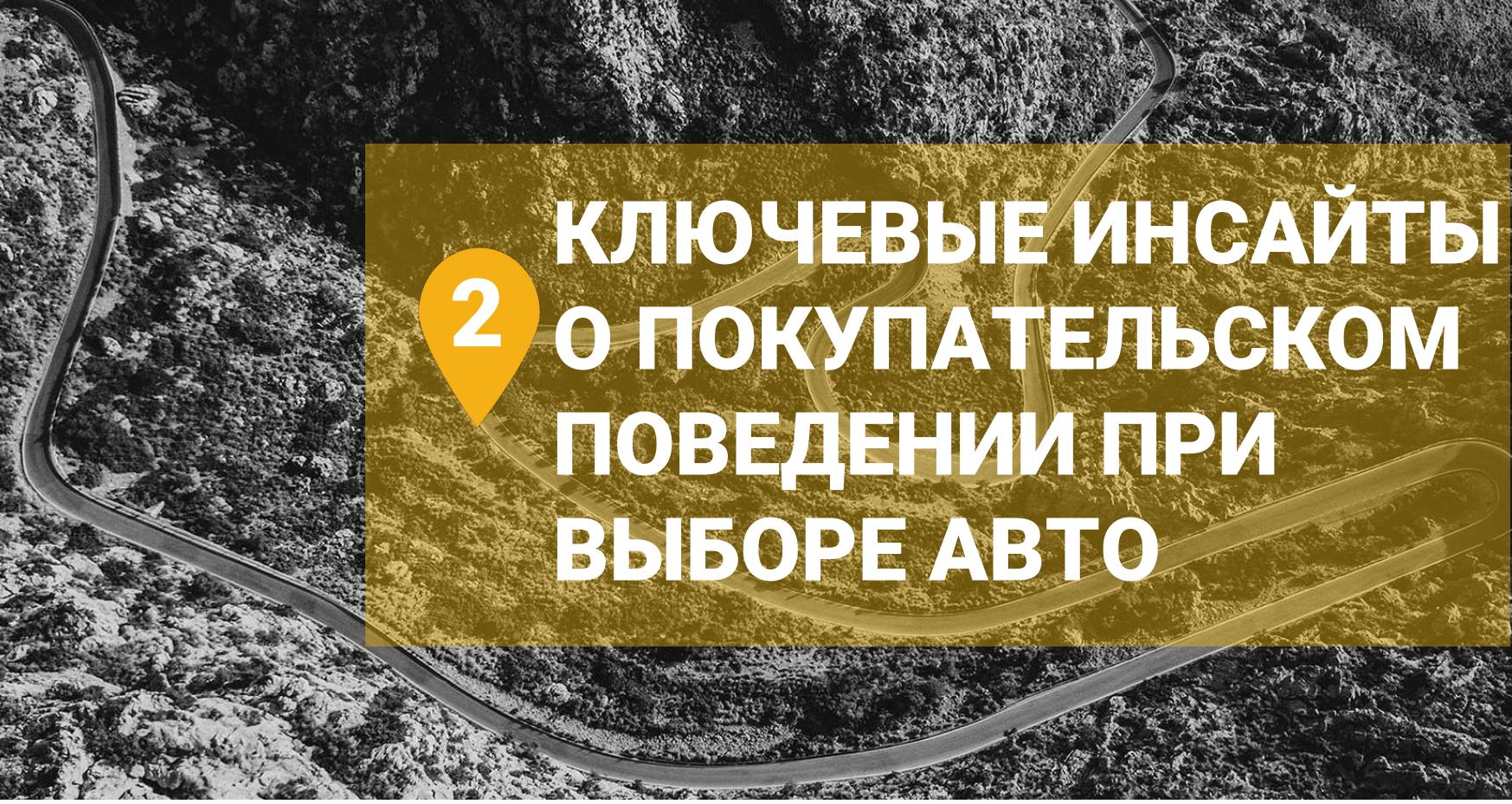
**77%** » решают в течение 3  
месяцев

**90%** » решают в течение  
полугода

# СЕГОДНЯ МНОГИЕ РЕШАЮТСЯ НА ПОКУПКУ ВСЕГО ЛИШЬ ПОСЛЕ ОДНОГО ТЕСТ-ДРАЙВА

Доля покупателей, принявших решение о покупке авто после одного тест-драйва среди тех, кто делал тест-драйв





# КЛЮЧЕВЫЕ ИНСАЙТЫ О ПОКУПАТЕЛЬСКОМ ПОВЕДЕНИИ ПРИ ВЫБОРЕ АВТО

2



34%  
увидели  
**ОНЛАЙН**



16%  
увидели  
**НА ТВ**

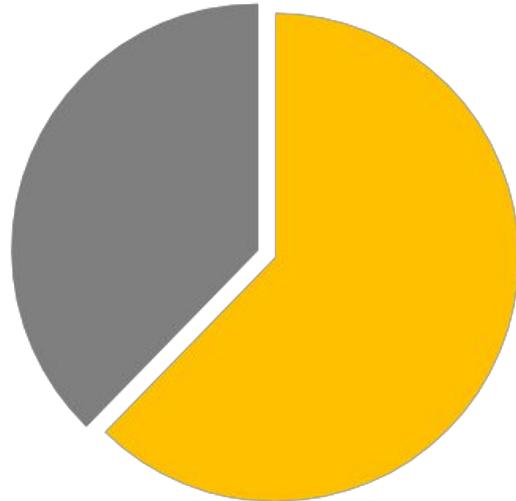


15%  
увидели  
**У ДИЛЕРА ИЛИ НА  
УЛИЦЕ**

**ПЕРВОЕ  
СВИДАНИЕ С  
ПОНРАВИВШЕЙС  
Я МАШИНОЙ  
чаще всего  
происходит  
ОНЛАЙН**

# БОЛЬШИНСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ НАЧИНАЮТ ПОИСК АВТОМОБИЛЯ **ОНЛАЙН**

---

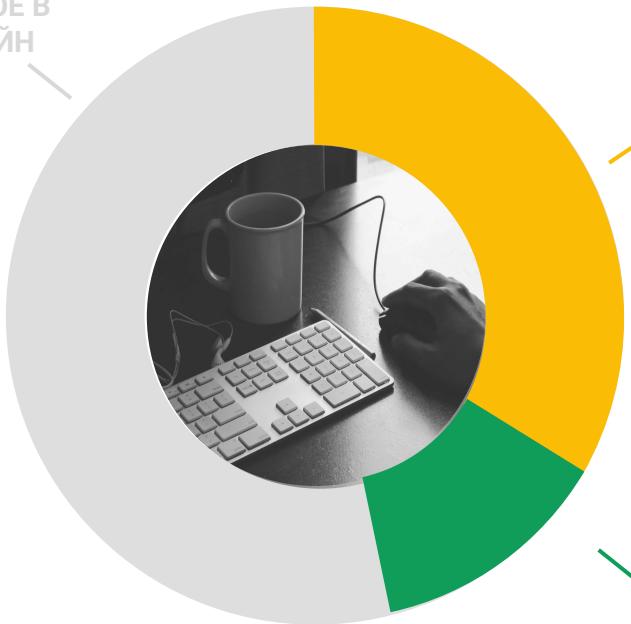


- » 62% Начали поиск **ОНЛАЙН**
- » 38% Начали поиск **НЕ ОНЛАЙН**

# ПОИСК И ВИДЕО - НАЧАЛЬНЫЕ ТОЧКИ ДЛЯ ПОИСКА АВТОМОБИЛЯ ОНЛАЙН

2018

ДРУГОЕ В  
ОНЛАЙН



33%  
ПОИСКОВЫЕ  
СИСТЕМЫ

11%  
ОНЛАЙН  
ВИДЕО

26%

2017

10%



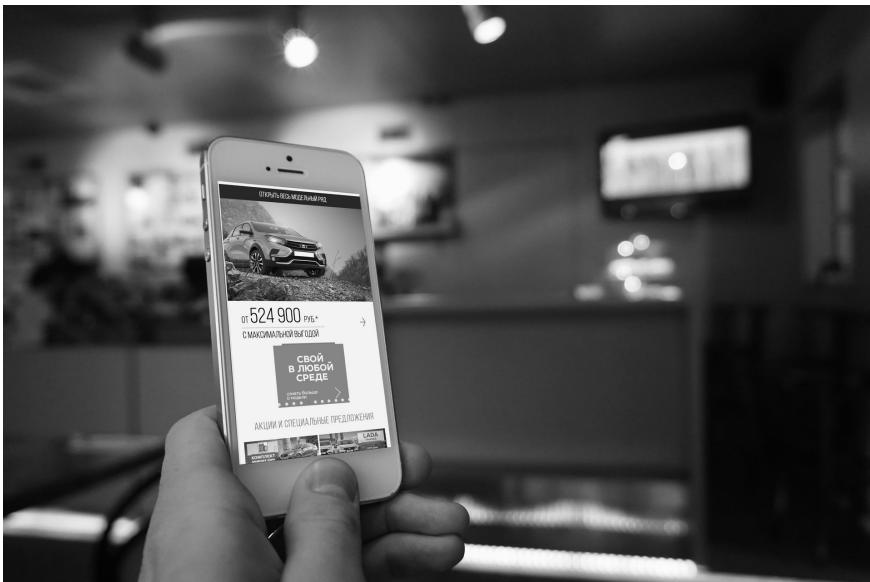
**ПОИСК И ВИДЕО**  
являются ключевыми  
точками онлайн-  
исследования при  
выборе автомобиля

## Повлияли в онлайне на покупку:

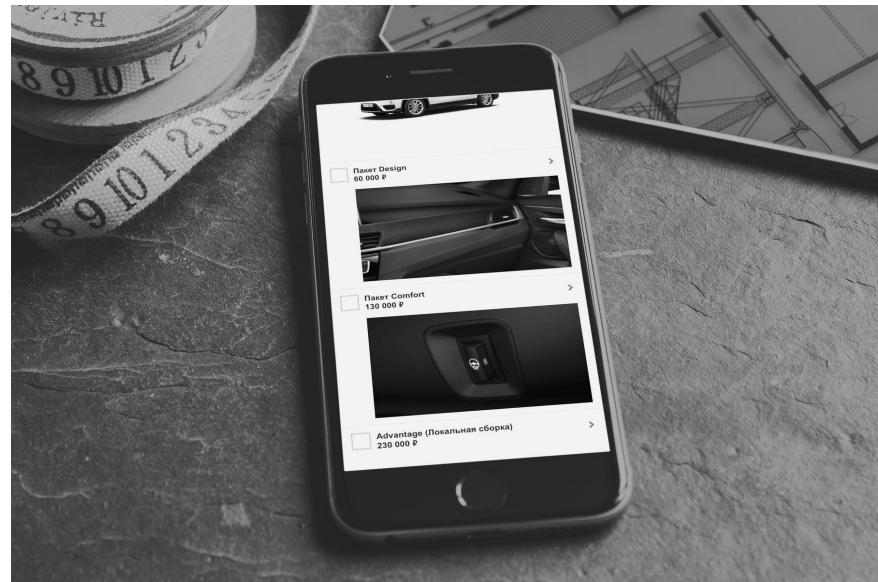


# ВЛИЯНИЕ САЙТОВ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПОКУПКУ ВЫРОСЛО С 48% В 2017 ДО 73% В 2018.

УСКОРЕНИЕ СКОРОСТИ ЗАГРУЗКИ МОБИЛЬНЫХ САЙТОВ



ПОЯВЛЕНИЕ МОБИЛЬНЫХ КОНФИГУРАТОРОВ



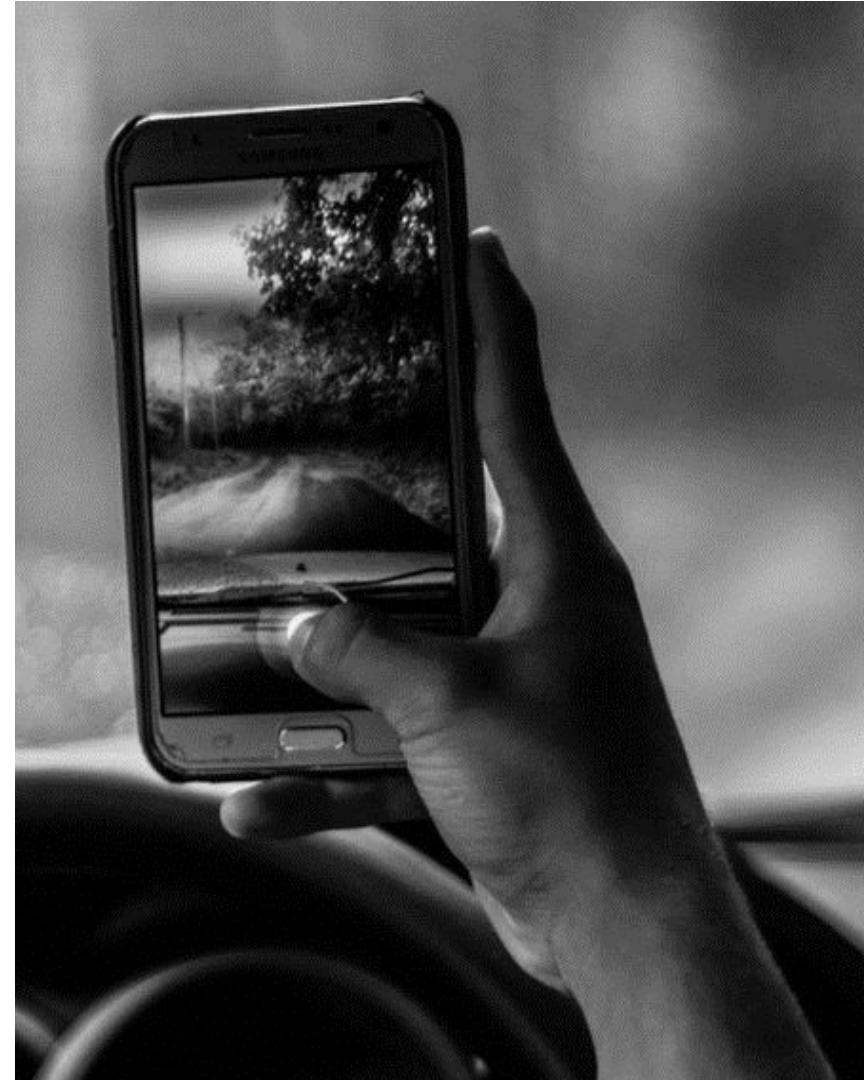
# ЛЮДИ ЧАЩЕ ВСЕГО ИЩУТ ИНФОРМАЦИЮ ПРО АВТО НА

Все:

1. Яндекс
2. Google
3.  auto.ru
4. YouTube
5.  drom.ru

Премиум  
сегмент:

1. Google
2. Яндекс
3. YouTube
4.  auto.ru
5.  drom.ru

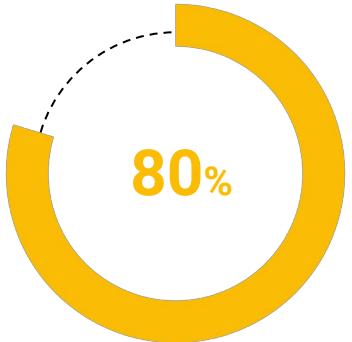




3

# ВИДЕО КАК ЧАСТЬ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

# ПОКУПАТЕЛИ, ОСОБЕННО ТЕ, КТО ПОКУПАЮТ АВТО ВПЕРВЫЕ - СМОТРЯТ ОНЛАЙН-ВИДЕО, ЧТОБЫ ИЗУЧИТЬ РЫНОК



Смотрели видео онлайн



Смотрели видео среди тех,  
кто впервые покупал  
новую машину



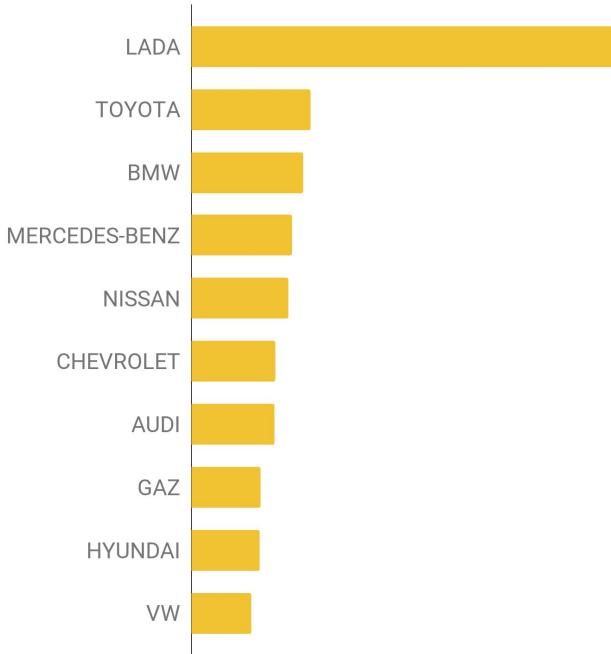
# YouTube СТАЛ ПОПУЛЯРНОЙ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ СБОРА ИНФОРМАЦИИ ПЕРЕД ПОКУПКОЙ

1 полугодие 2018

2B  
+42% YoY

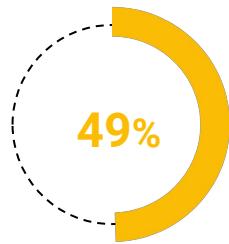
органических просмотров  
на YouTube в России

Топ-10 автомобильных брендов по количеству просмотров на YouTube за 1 полугодие 2018 (органические просмотры)

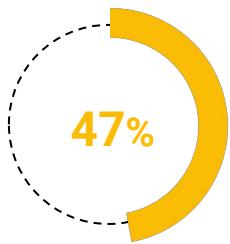


# ПОКУПАТЕЛЕЙ АВТО БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНТЕРЕСУЕТ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ

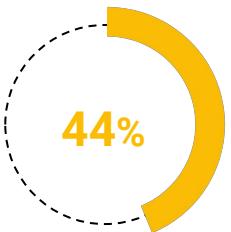
Перед покупкой авто люди смотрели



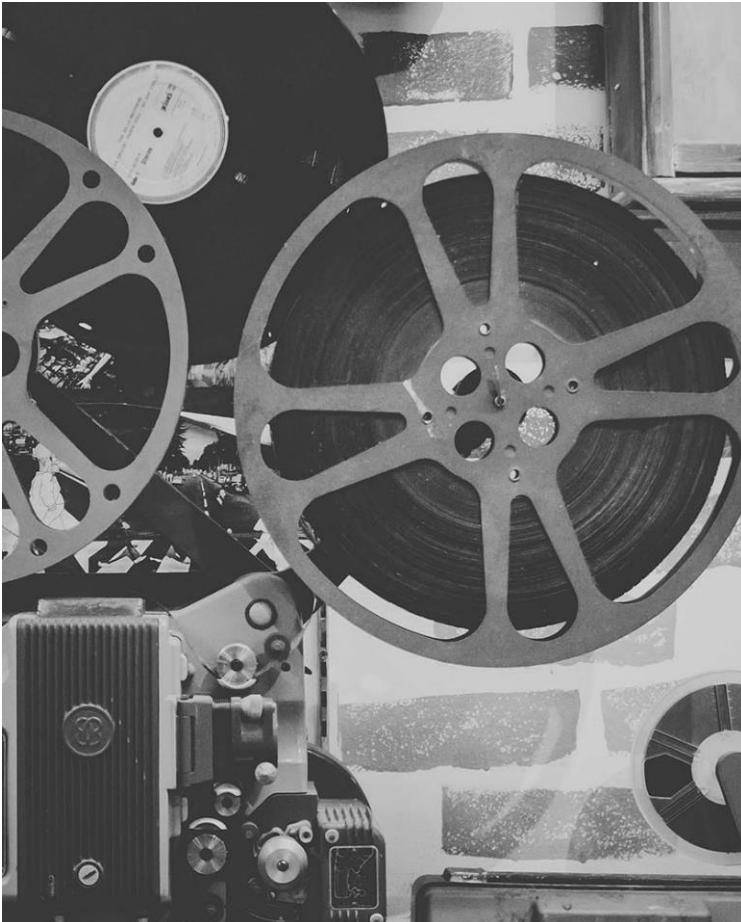
видео, профессионально  
снятое независимой  
третьей стороной  
(журналистами,  
гонщиками, тест-шоу, но  
не производителем  
автомобиля)



видео,  
профессионально  
снятые  
производителем  
авто



любительские  
видео, снятые  
владельцами авто



# ОНЛАЙН-ВИДЕО ДАЮТ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯМ ПРОЧУВСТВОВАТЬ РАЗНЫЕ АСПЕКТЫ АВТОМОБИЛЯ

% покупателей, которые смотрели данные типы видео

## Дизайн

**56%**

Осмотр автомобиля изнутри и снаружи

**33%**

Видео про особенности авто

**26%**

360° видео



## Обзоры и реклама

**44%**

Отзывы покупателей

**42%**

Сторонние обзоры / тест-драйвы / сравнения

**13%**

Реклама



## В движении

**28%**

Тесты по безопасности

**24%**

Эксплуатация автомобиля

**12%**

AR/VR видео



# ОНЛАЙН-ВИДЕО ПОБУЖДАЕТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ДЕЙСТВОВАТЬ

94%

тех, кто смотрел  
онлайн-видео  
действительно  
осуществили как  
минимум одно  
действие под  
влиянием того, что  
они увидели на  
видео



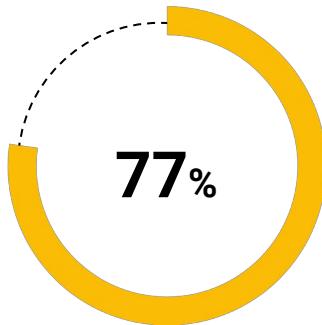
Тип действия, совершенного после просмотра видео



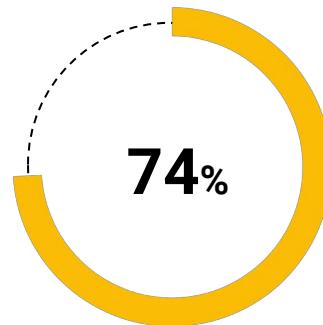
# ПОКУПАТЕЛИ ЦЕНЯТ YOUTUBE КАК ВАЖНЫЙ ИСТОЧНИК ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ ОБ АВТОМОБИЛЯХ



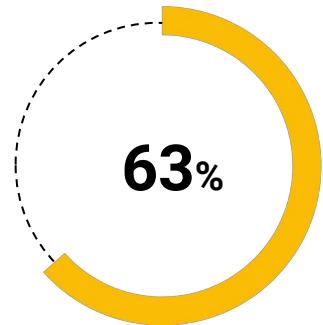
Доля тех, кто смотрел YouTube, говорят:



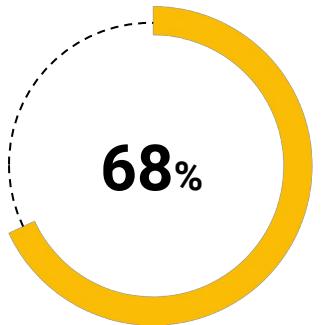
На YouTube я могу найти ответы на свои вопросы об автомобилях



На YouTube я могу найти беспристрастное и заслуживающее доверия видео об автомобилях, которое помогает принять решение о покупке



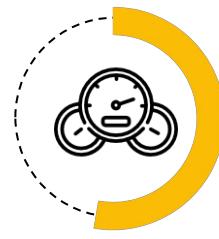
YouTube – это источник №1, на который я полагаюсь в просмотре видео об автомобилях в процессе выбора



Мне нравится, когда дилеры из моего региона размещают на YouTube видео о своих услугах или имеющихся в наличии автомобилях

# УСПЕШНАЯ РЕКЛАМА НА YOUTUBE ПОДЧЕРКИВАЕТ ОСОБЕННОСТИ МАШИН ИЛИ ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВУЮ МОДЕЛЬ ПОКУПАТЕЛЯМ

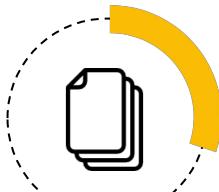
В каком случае видеореклама авто на YouTube подходит вам?



Когда в ней делается  
акцент на актуальных  
для меня  
характеристиках  
автомобиля



Когда в ней  
показывается новый  
бренд или модель  
машины



Когда в ней  
представлено  
специальное  
предложение или  
акция



Когда она  
соответствует другим  
видео, которые я  
смотрю перед этим  
видео или после



Когда она  
вдохновляет  
меня или взвывает  
к моим эмоциям



4

# ОНЛАЙН ПОКУПКА

# ПОКУПКА ВСЕ ЕЩЕ ПРОИСХОДИТ ЧЕРЕЗ ДИЛЕРОВ

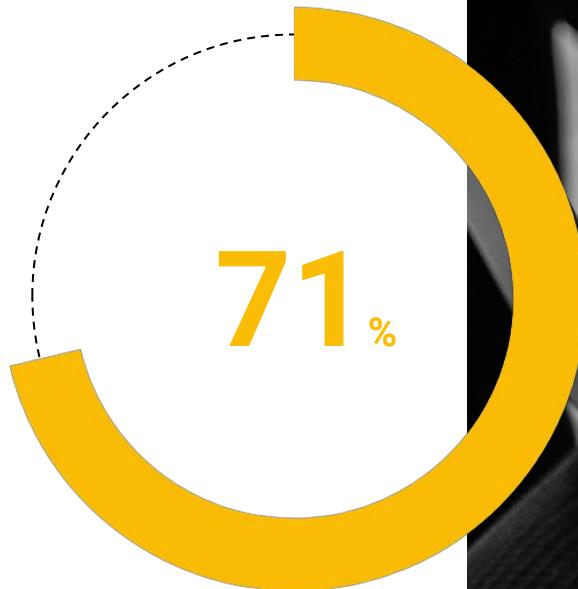


99%  
Купили оффлайн

1%  
Купили онлайн

# ПОКУПКА АВТО МОЖЕТ В БУДУЩЕМ ПЕРЕЙТИ В ОНЛАЙН

покупателей **купили бы онлайн**, если бы  
была такая  
возможность



**35%**  
в 2016



# ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ, ЦЕНЫ И ЛЕГКИЙ ДОСТУП К ИНФОРМАЦИИ - ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ОНЛАЙН-ПОКУПКИ

## УДОБСТВО

ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



## ЦЕНА

ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



## ДОСТУП

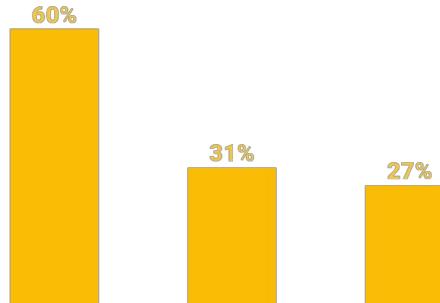
ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



# ОТСУТСТВИЕ ФИЗИЧЕСКОГО КОНТАКТА С ПРОДУКТОМ ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ПРЕПЯТСТВИЙ ДЛЯ ПОКУПКИ ОНЛАЙН

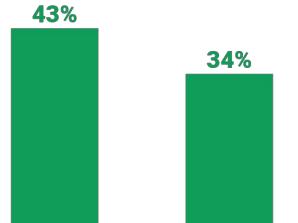
## ФИЗИЧЕСКИЙ КОНТАКТ

ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



## ДОВЕРИЕ

ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



## ГАРАНТИЯ

ПОКУПАТЕЛИ АВТО ОНЛАЙН



# СПАСИБО