

DOBRI KOMERCIALNI REZULTATI V LETU 2016

RENAULT OHRANJA VODILNI POLOŽAJ NA DOMAČEM SLOVENSKEM TRGU, DACIA PA UTRJUJE SVOJO VLOGO

- V letu 2016 je Renault v Sloveniji na prodaji fizičnim kupcem in domačim podjetjem ohranil vodilni tržni delež.
- Dacia utrjuje svojo vlogo najbolj racionalnega nakupa in postaja tudi vedno pogostejša odločitev pri obnovah večjih službenih vozniških parkov.
- Renault Clio ostaja najbolj prodajani avto v Sloveniji, Captur vodilni v svojem segmentu, Megane pa je bil v drugi polovici leta 2016 vodilni v svojem segmentu na prodaji fizičnim kupcem.
- Renault in Dacia potrjujeta svoje ambicije na slovenskem trgu v letu 2017: ohraniti vodilne deleže tam, kje so doseženi, ter povečevati tržne deleže povsod drugje.

Na slovenskem avtomobilskem trgu je bilo leto 2015 po dolгих letih recesije prvo leto pozitivnega odboja prodaje navzgor. Zato je Renault v Sloveniji tudi za leto 2016 s previdnim optimizmom napovedal nadaljnjo rast trga. Optimistične napovedi so se uresničile. Tako uradna statistika poroča o 73.635 registracijah novih osebnih in lahkih gospodarskih vozil v Sloveniji, kar predstavlja v primerjavi z letom poprej 10-odstotno rast.

Po različnih ocenah je delež izvoza v skupni številki 73.635 registriranih novih vozil lani ostal na nivoju leta 2015 in tako predstavljal dobro tretjino od vseh registriranih vozil. Zato je za realno sliko glede slovenskega trga novih vozil primerneje pogledati prodajo fizičnim kupcem ter podjetjem na domačem trgu.

RENAULT VODILNI PRI PRODAJI FIZIČNIM KUPCEM IN PODJETJEM NA SLOVENSKEM TRGU

Renault je v letu 2016 s prodajo fizičnim kupcem dosegel vodilni položaj na slovenskem avtomobilskem trgu oziroma 14.2% tržni delež. Pri prodaji podjetjem je tržni delež še višji, saj je bila kar petina vseh novih vozil, prodanih slovenskim podjetjem, znamke Renault, s čimer je Renault zavzel prvo mesto tudi pri prodaji domačim slovenskim podjetjem. Velja dodati, da s prodajo novih vozil pozitivno raste tudi vrednost dodatne opreme, ki jo kupci izberejo ob nakupu svojega novega vozila.

Tudi v letu 2016 je Renault Clio ostal najbolj prodajani avtomobil v Sloveniji in s tem obdržal mesto daleč najpogostejšega vozila v slovenskem voznem parku. Renault Captur ohranja vodilno mesto pri prodaji končnim kupcem v segmentu majhnih crossoverjev. Novi Megane, ki je prišel v prodajo februarja 2016, je v drugi polovici leta, po prihodu prvih večjih količin naročenih vozil, prevzel vodilno mesto v svojem segmentu in ga zadržal do konca leta. Obenem je novi Megane postal službeni, novi Talisman pa poslovni avto leta po izboru strokovne žirije časnika Finance.



Na področju razvoja električnih vozil je Renault v preteklem letu tudi v Sloveniji ohranil svoj ugled vodilne znamke, saj je s skupno prodajo 63 vozil ZOE, Kangoo Z.E. in Twizy ohranil vodilno mesto na domačem trgu.

Tudi na področju lahkih gospodarskih vozil so predvsem zaradi zanesljivosti in ugodnih celotnih stroškov lastništva ter specializirane ponudbe Pro+ pri prodaji slovenskim podjetjem prevladovala vozila znamke Renault.

DACIA OSTAJA PRVA IZBIRA RACIONALNIH KUPCEV IN POVEČUJE SVOJO PRISOTNOST V VOZNIH PARKIH PODJETIJ

Dacia si je v zadnjih letih na slovenskem trgu utrdila ugled prve znamke, ko gre pri nakupu za racionalno izbiro. Ponuja najboljše razmerje med nakupnimi stroški ter celotnimi stroški lastništva v življenjski dobi vozila. V letu 2016 se je poleg fizičnih kupcev začelo močno zviševati tudi zanimanje podjetij za tovrstna vozila, saj pomembno vplivajo na stroške podjetij. Tako je Dacia pri prodaji fizičnim kupcem z 2,5 % tržnim deležem zasedla trinajsto mesto, pri naraščajoči prodaji podjetjem pa je s skoraj 4% tržnim deležem že zasedla odlično osmo mesto med najpogostejšimi znamkami v vozni parkih slovenskih podjetij.

POPRODAJNE AKTIVNOSTI IN FINANCIRANJE SLEDIJO POZITIVNIM TRENDOM PRODAJE

Z dosežki minulega leta so v Renaultu in Dacii pri prodaji novih vozil zelo zadovoljni. Enako pomembno pa je, da se optimizem širi tudi na poprodajne aktivnosti. Kljub rasti prodaje novih vozil se slovenski vozni park zadnja leta namreč stara. Zato je pomembno opazovanje, da že drugo leto zapored rasteta tudi poprodajni komercialni promet in število vhodov na uradne servise Renault in Dacia.

Renaultova banka RCI je v letu 2016 prav tako zabeležila rast financiranja in z njim povezanih storitev. Tako se je kar 85% fizičnih kupcev in 61% pravnih oseb odločilo za financiranje nakupa vozil Renault prek banke RCI.

S staranjem slovenskega voznega parka postaja vse opaznejša na slovenskem trgu tudi ponudba servisnih mest in izdelkov znamke Motrio. Gre za cenovno ugodne originalne enakovredne nadomestne dele za starejša vozila vseh znamk, katerih prodaja v Sloveniji narašča, vzporedno pa se širi tudi servisna mreža Motrio. V 2016 so se na področju Slovenije, Hrvaške in Srbije pospešeno odpirale nove lokacije Motrio servisov in tako dosegle skupno številko 37. Širitev mreže se bo nadaljevala tudi v tekočem letu na predvidoma okoli 60 servisov, od tega 15 v Sloveniji. Posebno pozornost so lani dosegle pnevmatike znamke Motrio, katerih prodaja je v letu 2016 kljub ambicioznim ciljem preseгла pričakovanja za skoraj 40%, prodaja iz leta 2015 pa se je praktično podvojila. Tudi celoten promet Motrio se je glede na leto 2015 prav tako podvojil.

OPTIMIZEM SE NADALJUJE TUDI V LETU 2017

Ocenjujemo, da bo trg prodaje novih vozil v Sloveniji rasel tudi v letošnjem letu. Po Renaultovih ocenah naj bi rast znašala okoli 5%. S tem optimizmom sta se Renault in Dacia odločila tudi za aktivno sodelovanje na 24. avtomobilskem salonu Slovenije, ki bo od 27. marca do 2. aprila na Gospodarskem razstavišču v Ljubljani.



V letu 2017 bo Renault na slovenski trg poleti pripeljal prenovljenega Capturja, jeseni pa prihaja še povsem novi Koleos, s katerim Renault vstopa v naraščajoči D segment crossoverjev. Omeniti velja še prihod štirikolesno gnanega Masterja ter posebno izvedenko potniškega Trafica, ki bo jeseni z nadgrajeno notranjostjo, boljšimi in prilagodljivi sedeži trgu ponudil najvišji nivo udobja za prevoz potnikov.

Paleta električnih vozil v letu 2017 nadgrajuje ZOE z novo baterijo, s katero po NEDC standardih lahko prevozi do 400 km, kar v realnem življenju na slovenskih cestah pomeni dobrih 300 km. Prišel bo tudi Kangoo Z.E., katerega nova baterija bo v realni vožnji omogočila doseg do 200 kilometrov. Tovarna je napovedala tudi prvi veliki električni dostavnik – Renault Master – katerega prihod v Slovenijo pa bo odvisen od povpraševanja potencialnih kupcev.

Renault je v leto 2017 vstopil z najlepšo in najmlajšo paletto vozil na evropskem trgu, zato ima cilj ohraniti vodstvo pri prodaji fizičnim osebam in podjetjem na lokalnem trgu tako pri osebnih kot tudi lahkih gospodarskih vozilih.

Dacia bo svoj položaj v letošnjem letu krepila s prenovljeno družino vozil Sandero, Logan, Logan MCV, Lodgy in Dokker. Prva naročila dokazujejo, da je bila prenova izvedena prav tam, kjer so si kupci želeli, obenem pa trg pozdravlja tudi odločitev, da prenova ni vplivala na ugodne cene teh vozil. S pomladjo prihaja na slovenski trg tudi Dacia Duster z avtomatskim menjalnikom z dvojno sklopko EDC, povezana z motorjem dCi 110 in pogonom na sprednji kolesni par. Zagotovo pa bo mikavna tudi omejena serija vozil, poimenovana »Freedom«, ki bo bazirala na najboljših različicah Stepway Prestige in Laureate ter kupcem za ugodno ceno ponudila najbogatejši paket opreme. Z vsem tem želi Dacia v Sloveniji v letu 2017 še povečati svojo prodajo fizičnim kupcem ter ohraniti odlične trende pri prodaji podjetjem.

Na področju poprodaje bo največ pozornosti namenjene projektu fiksnih cen. Tu imajo kupci v vsakem trenutku možnost nadzora nad stroški vzdrževanja s pomočjo transparentnih in enostavnih rešitev, ki jih ponuja Renault. Združene so v storitvi »Renault Spletna Ponudba«. Ta je zasnovana tako, da jo lahko preprosto uporabljajo kupci, ki niso mehaniki in si želijo izdelati predračun, ko se v vozilu prižge lučka za naslednji servisni pregled. Vse informacije v Spletni Ponudbi so posredovane preprosto in s čim manj tehničnih izrazov. Kupec se lahko v 4 preprostih korakih seznanji z zneskom posega in določi termin obiska pri izbranem pooblaščenem serviserju, prejeta pregledna ponudba pa je za kupca seveda neobvezujoča.

Rast načrtuje v letu 2017 tudi znamka Motrio. Njeni glavni aduti bodo poleg širitve mreže in asortimana produktov sprememba logistike nadomestnih delov in izboljšanje informacijske podpore.

V letu 2017 bo Renault v Sloveniji zaključil obsežen triletni proces prenove notranjosti vseh prodajnih salonov. Gre za globalni koncept »Renault Store«, ki kakovost osebnega odnosa s prodajnimi in servisnimi svetovalci nadgrajuje s sodobno, privlačno in pregledno predstavitvijo vseh možnosti, ki so kupcu na voljo. Predvsem pa zagotavlja, da se kupec vseskozi v salonu počuti dobrodošlega in domačega. Novi koncept prodajnih salonov bo zagotovo pozitivno vplival na počutje kupcev, hkrati pa jim olajšal njihove nakupne odločitve.