

## Российские лампы на дорогах страны: СтартВОЛЬТ выходит на рынок автомобильного света



### «Мы рассчитываем на 80% автопарка России»

*Любому автоладельцу, будь у него хоть Lada, хоть Mercedes, в магазине запасных частей сегодня предложат широчайший ассортимент автомобильных ламп едва ли не с любыми характеристиками от всех известных и не очень производителей. Однако это не останавливает другие компании, чтобы попробовать себя на этом направлении. Одним из таких брендов стал СтартВОЛЬТ — известный отечественный производитель генераторов и стартеров. Насколько оправданы его устремления, рассказывает Игорь Явдоцук, директор по маркетингу бренда СтартВОЛЬТ.*

**Рынок автомобильного света сейчас наполнен предложениями мировых брендов практически на любой вкус и кошелек. Насколько успешно вам удастся конкурировать в столь тесном кругу?**

— Направление автосвета по-прежнему интересно для нас, хотя рынок очень сильно изменился за последние два года. Сейчас мы предлагаем максимально

полный ассортимент штатных автомобильных ламп. Никто из наших конкурентов на российском рынке на текущий момент не делает столь широкого предложения. В то же время мы пока не развиваем направление «серийных» ламп, то есть имеющих различные измененные характеристики в тех или иных целях (увеличенный в ущерб яркости света срок службы, улучшенный световой поток — соответственно, в ущерб сроку службы, лампы разных цветов). Хотя мы и признаем, что данное направление является коммерчески интересным, мы хотим закрепиться прежде всего на рынке классических ламп и позиционируем себя как идеальный заменитель для обычного автомобилиста, который просто хочет заменить вышедшую из строя лампу, не акцентируясь на необязательные изыски.

**Многие игроки рынка отмечают, что клиенты как раз все больше выбирают модели ламп с улучшенными характеристиками. Вы сможете оперативно отреагировать расширением ассортимента на изменение ситуации?**

— На наш взгляд, «серийные» лампы имеют отношение все-таки к тюнингу автомобиля. Но отдельные детали, конечно, могут быть нами улучшены. Например, если штатная деталь изначально по тем или иным причинам не пригодна для длительной и комфортной эксплуатации — иными словами, допущена ошибка при производстве оригинальной детали — или изменившиеся условия эксплуатации автомобиля сводят на нет эффективную работу такого узла. Пример последнего — визитная карточка СтартВОЛЬТ — генераторы повышенной мощности для отечественных автомобилей ВАЗ, ГАЗ, УАЗ. Именно с них мы начинали свою деятельность, предложив изделия, превосходящие штатные аналоги в два раза (!). Наиболее распространенный вариант на тот момент — генератор на 80 А у штатных аналогов. Мы же вышли на рынок с мощностью 130 А без увеличения себестоимости, тем самым довольно быстро заработав себе имя на российском рынке. Нас по-прежнему знают, в первую очередь как производителя данной улучшенной серии генераторов.

**Вы все больше расширяете ассортимент, причем разными группами товаров. Это концепция СтартВольт на ближайшее время?**

— Мы будем уходить от имиджа компании-производителя, прежде всего генераторов и стартеров. Наша ключевая цель — быть системным профессиональным поставщиком основного спектра запасных частей из сегмента автоэлектрики. Это не только генераторно-стартерная группа и комплектующие, но и детали системы зажигания, топливной системы и другие электрические детали современного автомобиля, имеющие меньший срок службы, чем срок активной жизни автомобиля. Это если смотреть со стороны товарного наполнения.

**Если у вас уже сложившаяся репутация, не было ли рискованным решением настолько масштабно расширять ассортимент по другим конкурентонасыщенным направлениям?**

— Сейчас в наших объемах продаж формируется очевидная тенденция: если еще два-три-четыре года назад более 70% продаж приходилось на генераторно-стартерную группу, то сейчас доля этих продуктов в общем объеме не превышает 40-45%. И это притом что и по генераторам, и по стартерам мы постоянно фиксируем прирост продаж. Это означает, что те управленческие решения, которые мы приняли в докризисный период, оказались верными.

**На какой спрос вы рассчитываете и кто ваш покупатель?**

— Если говорить о емкости рынка, то здесь мы четко представляем себе наших потребителей: мы рассчитываем на 80% автомобильного парка России — это прежде всего сегмент легковых и легких коммерческих автомобилей. У нас есть все необходимые инструменты для того, чтобы успешно развиваться в этом направлении. Мы отлично понимаем, куда нам необходимо двигаться.

Наш среднесрочный ориентир — достичь показателя в три тысячи предлагаемых товаров, а затем закрепиться на отметке в пять тысяч. Именно такое количество производимых и поставляемых товаров представляется нам необходимым в рамках имеющихся товарных групп. С таким товарным предложением мы сможем обеспечивать потребности 80–85% автомобилей легкой группы и LCV по деталям автоэлектрооборудования.

**Вашу продукцию по новым направлениям вы выпускаете самостоятельно или прибегаете к услугам сторонних производителей?**

— Поскольку производственный потенциал России по-прежнему ограничен по ряду причин, мы частично используем направление контрактного производства. Однако по ряду товарных групп основная ставка сделана на расширение собственных мощностей. Так например в 2017 году мы существенно расширили линейку генераторов, которую производим в России — с трех моделей до двенадцати. В данном случае речь не идет о коммерческом преимуществе, но это позволяет дополнительно существенно улучшить качественную составляющую выпускаемой продукции, оперативно внедрять те или иные технологические операции и рассматривать варианты поставок на автозаводы. Это достаточные аргументы для развития нами этого направления.

**Многие мировые бренды сейчас активно развивают свои онлайн-решения, продвигаются в интернете и выпускают мобильные приложения. Как обстоят дела с этим у СтартВОЛЬТ?**

— Развитие интернет-технологий не игнорирует и рынок запасных частей, хоть и с запозданием. Мы, в свою очередь, стараемся не отставать от заданного тренда. Совсем недавно мы разработали и запустили каталог применяемости автомобильных ламп СтартВОЛЬТ. Он составлен «с нуля» отделом маркетинга нашей компании и позволяет максимально быстро и просто подобрать требуемую лампу по таким критериям, как марка, модель и модификация автомобиля, тип лампы и место установки.

Руководствуясь идеей максимального удобства для автомобилиста при выборе требуемых ламп, на базе этого каталога также был разработан и запущен поисковый онлайн-модуль по подбору ламп, доступный всем пользователям на нашем официальном сайте [www.startvolt.ru](http://www.startvolt.ru). Бумажная версия каталога, естественно, распространяется всем дистрибьюторам, закупающим автомобильные лампы СтартВОЛЬТ.

Также хотим отметить, что вся продукция СтартВОЛЬТ, в том числе автомобильные лампы, включена в базу данных крупнейшего международного каталога автозапчастей TecDoc. Наши клиенты без проблем могут найти все предлагаемые нами изделия, используя данную систему.

Полный ассортимент можно посмотреть в онлайн каталоге применяемости автомобильных ламп СтартВОЛЬТ.