

ОГЛЯД «ТОПОВИХ» АВТОМОБІЛІВ І АВТОСАЛОНІВ КЛАСУ D

ЮЛІЯ ОВСЯННИКОВА

У сучасному світі мати автомобіль — справді не розкіш, а необхідність. Без засобів пересування існувати складно, і це чудово всім відомо. Проблема починається лише тоді, коли людина замислюється, на якій же марці автомобіля їй зупинити свій вибір. І за характеристиками, щоб не пасла задніх, і за ціною, щоб «не занадто». Сучасний ринок автомобілів дозволяє відшукати машину на свій смак і колір, але навіть вибираючи з одного класу, визначитись вкрай важко. У кожній марці/моделі є свої переваги і свої недоліки. А іноді людям доводиться в певному класі вибирати ту марку машини, в автосалоні якої пропонують більш вигідні умови кредитування.

У сегменті автомобілів від 24 до 36 тис. дол. класу D мій вибір зупинився на чудовій, улюбленій мною і такій, що завоювала загальну повагу Honda Accord 7-го покоління. За відгуками знайомих і на інтернет-форумах я виявила пристойну кількість порівнянь Accord 7-го покоління з 8-м. Причому ці відгуки виявились не на користь останньої. Вирішивши розібратися в цьому докладніше, я встановила прямих конкурентів Honda. Критеріями вибору конкурентної групи стали ширина/довжина/вартість автомобіля і обсяг продажів за 2009 р. І ось що вийшло (рис. 1).

На графіку з рис. 1 чітко простежується, хто на сьогодні є конкурентами Honda Accord — це VW Passat, Mazda 6 і Toyota Avensis.

Графік вибору конкурентної групи за критеріями довжина/ціна/обсяг продажів виглядає так (рис. 2).

Отже, визначивши прямих конкурентів, я вирішила відвідати їхні автосалони, а також і салон Honda, щоб оцінити роботу sales-менеджерів, а заодно і провести тест-драйв. Четвер увечері я заповнила онлайн-заявки на тест-драйв цих машин на п'ятницю, і тільки на сайті у Mazda заповнена форма «не захотіла» відправлятися, так само, як і лист до їхнього менеджера. За правилами, на наступний день після одержання заявки від потенційного клієнта представники автосалонів мають зателефонувати, щоб підтвердити призначений потенційним клієнтом час. Однак я дочекалась дзвінка

лише від представників компанії Toyota, які люб'язно запросили приїжджати на тестування у будь-який час до 17.00. До інших автосалонів мені довелося телефонувати самостійно.

Першим вибраним салоном серед встановлених конкурентів був Mazda, що розташований на Московському проспекті Києва. На вході мене ніхто не зустрів, три менеджера, не відволікаючись, дивились у монітори своїх комп'ютерів. Звернувшись до першого ліпшого чоловіка, на піджаку якого красувався значок компанії Mazda, я пояснила причину свого візиту. Як з'ясувалося згодом, це був «комерційний представник», який ввічливо погодився зі мною проїхатись.

Заповнивши необхідні документи, ми сіли в авто. Це був новий чотиридверцятний Sedan Mazda 6 2010 року випуску з об'ємом двигуна 2,5 л. Інтер'єр автомобіля виявився цілком комфортним, хіба що радіус керма став меншим, ніж у попередньої моделі, як, втім, і у всіх моделей цього класу випуску 2010 року, так би мовити, «під спорт». Особисто мені це здалося незручним. У цій моделі був вмонтований новий для цієї моделі електричний гідропідсилювач керма, завдяки якому керування автомобілем стало набагато відчутнішим. Кому як, але особисто я від цього задоволення не дістала. Кермо можна обертати «одним пальцем». На мій погляд, приємніше відчувати машину і крутити кермо, прикладаючи хоч трохи зусиль.

Сидіння не надто зручні, проте приємно здивував колір шкіряного салону — відтінку «молочний шоколад», що гарно виглядає в машинах чорного і червоного кольорів. Центральна консоль не оснащена, на жаль, великим дисплеєм.

У разі екстреного гальмування на швидкості понад 50 км/год Sedan Mazda 6 вмикає «аварійку», щоб помітно було здалеку. Додався тут і трасовий режим роботи підвортників, що, втім, не здивувало. Тривалий час такою «зручністю» комплектувались Opel Vectra. Можна сказати, Mazda за технологіями трохи відстає. Порадували поворотні біксенонові фари. За потужності в 170 к.с. і об'єму двигуна в 2,5 л машина «жвавості» не продемонструвала. Розгін від 0 до 100 км/год дорівнює 9,7 сек. і приємність авто можна відчути лише при включенні режиму «Sport». Нова модель Sedan Mazda 6 забезпечена новою підвіскою з метою підвищити стійкість. Середня частина машинового колеса з отвором для осі — колісні маточини, тепер відрізняються більш жорсткими кріпленнями, що, очевидно, позначається на керованості на краще. Однак на київських дорогах жорсткість підвіски все-таки дається взнаки.

Представник компанії Mazda під час тест-драйву надав мені достатню кількість інформації про автомобіль марки Sedan Mazda 6, відверто поділився її перевагами над Honda Accord, а конкретніше: підвіска у Mazda 6 ліпша, оскільки амортизатори газомасляні, а на Honda — газо-

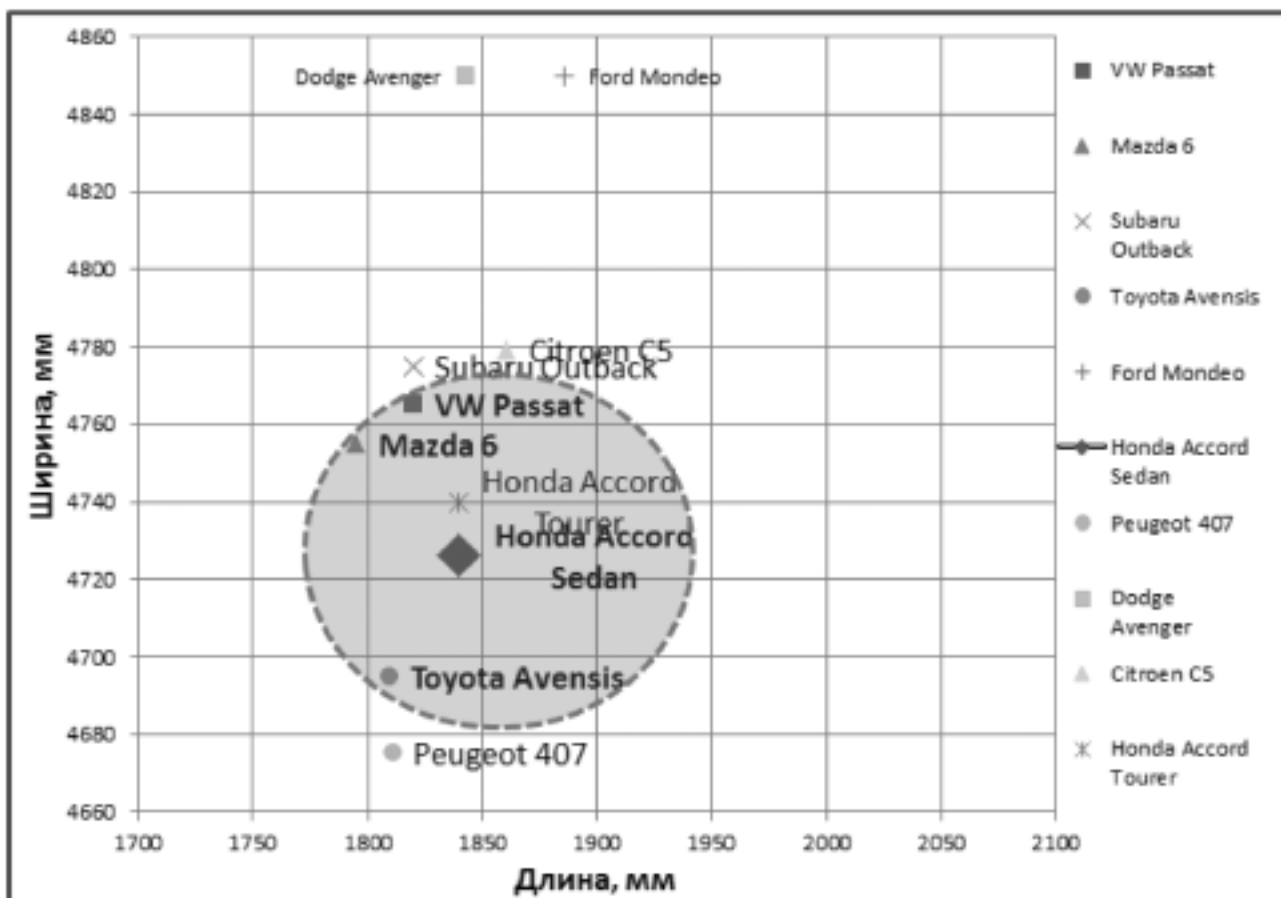


Рис. 1

ві. Хоча те, що підвіска справді набагато краща, я не відчула. Співробітник компанії Mazda також зауважив, що ця машина відрізняється від Honda Accord економічністю мотора. В автосалонах Mazda дана модель представлена у трьох варіантах: з об'ємом двигуна в 1,8, 2,0 і 2,5 л; вартість за 1,8-літрову модель 2011 року випуску в топі – 214 тис. грн, за 2,0 л – 279 700 грн, а за 2,5 л зі шкіряним салоном – 291 700 грн.

Загальне враження від поїздки і від автомобіля марки Sedan Mazda 6 залишилися чорно-білими. Ні кави, ні чаю, ні посмішок...

Наступним на моєму амбітному маршруті докопатися до істини став автосалон компанії Toyota. Наближаючись до нього, я почула хорошу музику, що було чутно на підході до автосалону. Зайшовши у приміщення, мені назустріч вийшли дві чарів-

но усміхнені дівчини – представниці компанії. Сказавши, що я записана на тест-драйв, одна з них ввічливо запропонувала присісти за столик, і запитала, чи хочу я кави або чаю. Після сірого салону Mazda, у мене відразу ж піднявся настрій. Приміщення автосалону декоровано білими і червоними повітряними кулями, лунала приємна музика. Також вразили розташовані комп'ютери, призначені для відвідувачів, яким може знадобитись доступ до Інтернету. У центрі зали стояли 5-6 прозорих столика, зі зручними невеликими червоними кріслами. Через хвилину дівчина-менеджер принесла мені каву. А ще через п'ять хвилин до мене підійшов Олександр, продавець-консультант, який супроводжував мене під час тест-драйву. Це був охайно вдягнений молодий чоловік з приємною зовнішністю. Він весь час

розповідав про автомобіль марки Avensis Toyota, даючи відповідь на мої запитання ввічливо і ліберально стосовно марок-конкурентів Toyota. Інтер'єр автомобіля Avensis Toyota сподобався мені набагато більше, ніж марки Sedan Mazda 6, навіть, наприклад, підвищеним комфортом передніх сидінь. В останніх моделях класу D заокруглили форми автомобілів, і плавність переходу задньої частини машини відчувається саме тоді, коли перебуваєш на задньому сидінні під час руху по наших дорогах, і головно для високої людини.

Центральна консоль виглядала набагато привабливіше, ніж в Mazda 6, але однаково здалася мені одноманітною і непривабливою. Варто віддати належне, але на рідкокристалічному дисплеї відображено більше інформації, проте вигляд мав якийсь старомодний і трохи монохромний.

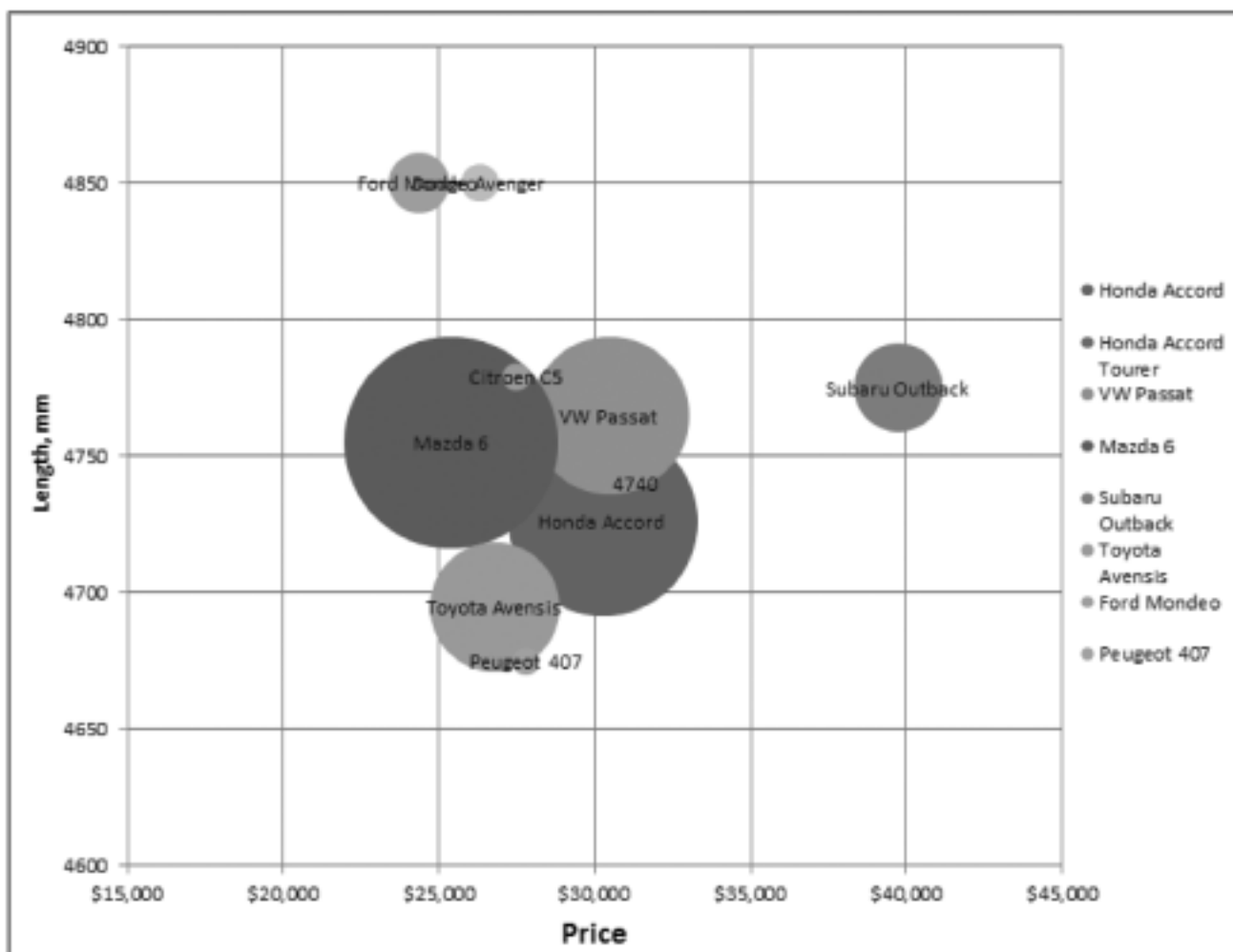


Рис. 2

Кнопка управління на кермі в Avensis Toyota менше, але це, як на мій погляд, зручніше. Кермо такого ж радіуса, як і в Mazda 6, але не такий «легкий», що приємніше. Підвіска автомобіля так само м'якша, з кращим оглядом. Їхати за кермом Avensis Toyota виявилось приємно, ніж на Mazda 6, хоча потужна версія Avensis Toyota в 152 к.с. розганяється до 100 км/год за 10 сек. Також Avensis Toyota передбачено режим «Sport», за активізації якого, натискаючи на педаль газу, «в підлогу», автомобіль не вібрає. Шумоізоляція середня, тому що гуркіт мотора, однак, чути.

В автосалонах на сьогодні представлені Sedan CVT Sol 1,8 за 29 110 дол. і 2,0 CVT Elegant за 30 500 дол.

Загалом тест-драйв виявився приємним, салон порадував усміхненими

співробітниками, запропонованими напоями, прекрасною атмосферою. Дійсно все підпорядковано слогану компанії – «Клієнт – перша за все!»

Далі я відвідала автосалон VW «Автосоюз», який розташований трохи далі від автосалону Toyota по Московському проспекту. Тут все виглядало чимось середнім між салонами Mazda і Toyota. Менеджер привітно усміхалася, фахівець відділу продажів Олександр так само виявився приємним і ввічливим молодим чоловіком. Але за бажання випити чашечку кави вам доведеться піднятися на другий поверх, де розташовано кафе, і придбати напій за власний рахунок. А якщо вас попросять зачекати хвилин 10-15, то щоб присісти, вам доведеться підніматися до того ж кафе, оскільки місця для

відвідувачів на першому поверсі салону не передбачені.

Заповнивши необхідні документи, ми сіли в VW Passat B7, з двигуном об'ємом у 1,8 л в 160 к.с. Оновлення салону Volkswagen Passat 2010 року випуску було помітно в доопрацьованні приладової панелі, в нових комфортних сидіннях, для яких у вигляді опції передбачені вбудовані масажери і вентиляція, а також у видозмінених панелях дверей, підсвічуванні і аналогових годинниках. У ходову частину автомобіля жодних змін не зробили, підвіска залишилася такою ж м'якою і надійною для українських доріг. Passat B7 порадував наявністю системи екстреного гальмування на маленьких швидкостях, що покликано забезпечити пішоходів (Automatic Distance Con-

trol розпізнає перешкоду і автоматично зупиняє автомобіль на швидкості до 30 км/год). Так само на додаток до всього приємно вразили опції, в яких передбачена функція легкого доступу до багажника Easy Open. Це дозволяє водієві, у якого руки зайняті якимись речами, відкривати вантажний відсік автомобіля легким рухом ноги під заднім бампером, де ховається спеціальний датчик.

Натиснувши на педаль газу, я відчула захоплення. Реакція автомобіля на найменше натиснення на газ виявилась миттєвою. Ось на якому автомобілі класу D-Premium можна насолоджуватись їздою, здійснюючи різноманітні маневри на дорозі. Приємність цієї моделі висока, огляд чудовий, інтер'єр приємний, а так само можна віддати належне гарній шумоізоляції. Розгін автомобіля 0-100 км/год відповідає 9,8 сек., і відчувається набагато краще, жвавіше, ніж в інших протестованих мною моделях.

Загальний тест-драйв виявився пречудовим, фахівець відділу продажів Олександр забезпечив всією необхідною інформацією і обдарував мене не однією посмішкою. А Passat B7 сподобався настільки, що мені захотілося придбати його. Причому

відразу ж!

На сьогодні в автосалоні представлені моделі: B7 Trendline (тільки 6-ступ. МКП) за ціною від 30 472 тис. дол., Comfortline (МКП і DSG) за 33 274 тис. дол. і Highline (МКП і DSG) від 35 326 тис. дол.

Ну і наостанок я вирішила протестувати Honda Accord 8-го покоління з автосалону, що розташований по вулиці Якутській. Здивувало ставлення до клієнтів: побродивши хвилини десять, розглядаючи авто, я так і не дочекалася, щоб хто-небудь до мене підійшов. Фактично мені довелося напроситись на тест-драйв. Старший продавець-консультант як-то навіть неохоче простягнув мені ключі від автомобіля. Дорогою він розповідав про моделі без особливого захоплення. Загалом це я ставила йому запитання, а він односкладово мені на них відповідав.

З інформацією, що нова двоконтурна підвіска стала на порядок комфортніша, ніж у попередньому Honda Accord, я не зовсім погодилася. І плюс по керованості новий Honda Accord не такий «гоночний» за попередній. Зміна характеристик підвіски і маси автомобіля, що збільшилася на 120 кг, плюс зміна розвантажу у бік завантаження задньої осі призвели до недостатньої оберталь-

ності нового Honda Accord. І за часом розгону новий поступається старому: 9,7 проти 9,1 сек. Нова модель звичайно ж набагато комфортніша за сьому. Можна сказати, що Honda Accord повністю змінився, подорослішав, як і його цільова аудиторія, що перебуває у віковому сегменті 30-55 років.

Проте загальні враження від автосалону і від ставлення до клієнтів залишилися незадовільними. Стосовно тест-драйву наголошу: мені все-таки набагато більше подобається сьома модель Honda Accord, і, чесно кажучи, сідала за кермо восьмого зі скептичним настроєм. Але тут правильним я вважаю думку, що не слід зіставляти ці дві машини. Просто Honda Accord 2010 інша. Ось і все!

На сьогодні в автосалоні Honda представлені такі моделі 2011 року випуску: Honda Accord 2,0 вартістю 291 700 тис. грн і Accord 2.4 – 341 600 тис. грн.

На закінчення, проаналізувавши чотири автомобілі та автосалони, в яких вони представлені, я вирішила проранжувати їх від 0 до 10 за такими критеріями: салон, ставлення до клієнтів, робота продавців-консультантів та оцінка автомобіля, ґрунтуючись на власному сприйнятті.



Terrasoft CRM - система управління взаємовідносинами з клієнтами.

Україна
01011, Київ
Печерський узвіз, 19, пов. 5.
тел.: +380 044 496-24-50
info@terrasoft.com.ua
www.terrasoft.com.ua