

DE FACTO

MARKETING AGENCY

Маркетинг тадқиқотлари Кіа корхонасига Ўзбекистон автомобил бозорини қандай ўзгартиришга ёрдам берди?

DE FACTO Marketing Agency – Ўзбекистонда маркетинг тадқиқотларига ихтисослашган етакчи агентликлардан бири. Ушбу агентлик 2006 йилда ташкил этилган, 3000 дан ортиқ лойиҳаларни амалга оширган ва 100 дан ортиқ тоифаларда иш тажрибасига эга. Агентлик бозорлар, истеъмолчилар ва брендлар таҳлили каби чуқур тадқиқотлар олиб боради. ESOMAR халқаро стандартлари асосида ишлайди ва маҳаллий ҳамда халқаро брендлар билан ҳамкорлик қилиб, Ўзбекистон бозорида стратегик ечимлар учун холис маълумотларни тақдим этади.

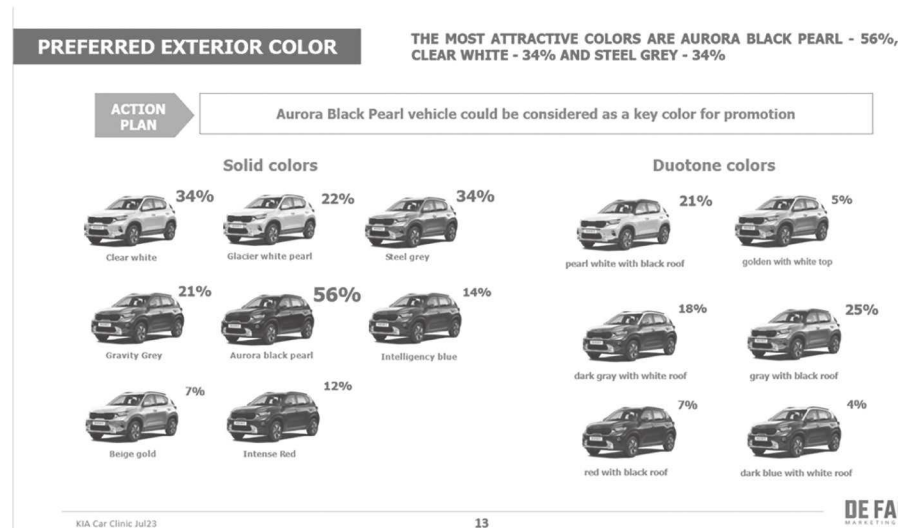
Муаммо

Ўзбекистон автомобил бозори узоқ вақт давомида чекланган рақобат шароитида бўлган. Асосий улушни маҳаллий ишлаб чиқарилган моделлар, асосан UzAuto Motors Chevrolet эгаллаган. Ушбу автомобиллар кенг тарқалишига қарамай, автомобиллар кўпинча замонавий хусусиятлар, дизайн ва қўшимча функционал тақдим қилишда ютқазар эди. Бу, айниқса, ихчам кроссоверлар сегментида янада технологик, замонавий ва эстетик жиҳатдан жозибадор моделларга истеъмолчилар талабини яратарди.

Кіа корхонаси бозорни ўрганиб, ушбу эҳтиёжларга жавоб бера оладиган янги таклиф учун бўш жой мавжуд деган хулосага келди. Бироқ Sonet моделини маҳаллий ишлаб чиқаришни йўлга қўйишдан олдин бу маҳсулот ўзбек истеъмолчисига мос келадими ва унинг қайси хусусиятлари ҳақиқатан ҳам талабга эга бўлишини тушуниш керак эди.

Ечим

Қарор қабул қилиш учун Кіа корхонаси маҳсулотни бозорга чиқишидан олдин баҳолашнинг энг самарали воситаларидан бири бўлган Car Clinic форматида кенг қамровли маркетинг тадқиқотини ўтказиш учун DE FACTO Marketing агентлигини жалб қилди.

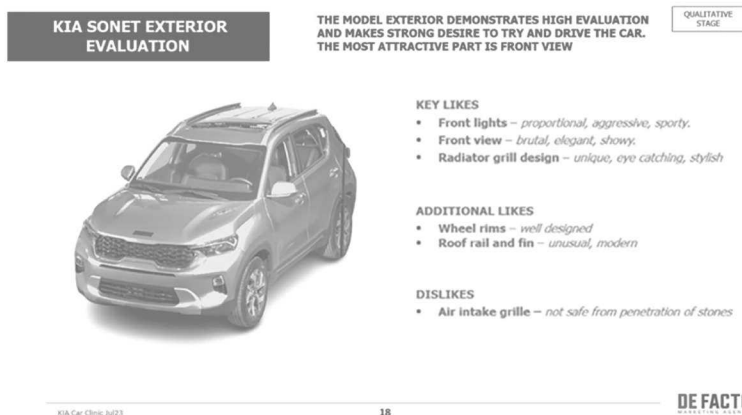


Тадқиқот доирасида эҳтимолий харидорларга Kia Sonet автомобилнинг ҳақиқий прототиби намойиш этилди. Иштирокчилар қуйидагиларни баҳолашди:

- Экстерьер ва интерьер: фаралар шакли, радиатор панжараси, дисклар, кузов ранги, салон материаллари
- Функционал имкониятлари: мультимедиа тизими, эргономика, бошқарув органлари
- Нархни позициялаш: нархни англаб етиш ва истақдаги нарх оралиғи

Натижалар қуйидагича эди:

- Автомобилнинг олд кўриниши энг катта таассурот эга эди – ҳужумкор, спортбон, таниқли
- Олд фаралар ва радиатор панжараси, шунингдек, ғилдираклар ва том дизайни ижобий баҳоланди



- Иштирокчилар нарх ва жиҳозлаш мутаносиблигини қарор қабул қилишнинг асосий омилларидан бири сифатида таъкидладилар. Бу Kia корхонасига маркетинг стратегиясини тўғрилаш, оптимал нарх даражасини аниқлаш ва аудитория қарашларига максимал даражада мос келадиган НСТни (Ноёб савдо таклифини) танлаш имконини берди.

Натижалар

Олинган маълумотларга асосланиб, 2024 йил март ойида ADM Jizzakh заводида Kia Sonet автомобилини синовдан ўтказиш йўлга қўйилди. Тўрт ойдан сўнг, 2024 йил июль ойида 1000-автомобиль, 2025 йил январига келиб эса 10 000-автомобиль ишлаб чиқарилди, бу эса ярим йил ичида ишлаб чиқаришнинг ўн баравар ўсишини кўрсатади.

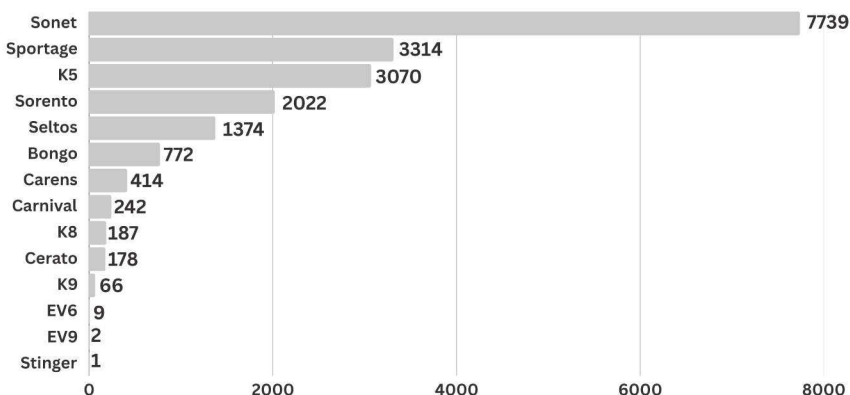
Қўшимчасига:

- 2024 йилда 7 700 дан ортиқ Sonet автомобиллари сотилди ва ушбу модель Ўзбекистонда энг кўп сотилган автомобиллар ўнталигига кирди.
- Моделнинг муваффақияти туфайли Kia мамлакат энгил автомобиллар бозорида сотув ҳажми бўйича иккинчи ўринга кўтарилди.
- Kia Sonet сотуви айрим ойлarda мамлакатдаги барча Kia бренди сотувларининг 60 фоизини эгаллади.

Ушбу натижага профессионал маркетинг тадқиқоти давомида аниқланган аудитория эҳтиёжларига аниқ мос келиши туфайли эришилди.



Kia бренди автомобилларининг 2024 йил учун сотуви (дона ҳисобида)



Ўзбекистондаги Kia Sonet мисолида **маҳсулотни бозорга чиқаришдан олдин маркетинг тадқиқотларидан** фойдаланиш қанчалик муҳимлигини яққол кўриш мумкин. Таваккал қилиш ва «кўр-кўрона» ҳаракат қилиш ўрнига корхона Car Clinic доирасида DE FACTO Marketing агентлиги томонидан тўпланган ҳақиқий маълумотларга таянди. Бу Kia корхонасига маҳсулотни шунчаки бозорга мослаштириш эмас, балки мамлакатда автомобиль таклифи ҳақидаги тасаввурни ўзгартирган муваффақиятли маҳаллийлаштириш кейсини яратиш имконини берди.

Маркетинг тадқиқотлари нафақат сўровномалар, балки маҳсулот, позициялаш ва сотувни, айниқса, янги ва шаклланаётган бозорларда бошқаришнинг стратегик воситасидир.

