

ПЛАН РАЗВИТИЯ

Бу Андерссон

Президент – АВТОВАЗ

Доклад на РАФ 2014

Ведущий
производитель
автомобилей в России

600,000
автомобилей и
автокомплектов



Собственный
бренд



Доля рынка России

17,4%

Дилерская сеть в
России

387
дилеров

Экспорт продукции

27
стран

Контролирующий
акционер

Alliance Rostec Auto B.V.,
участник альянса Renault-Nissan

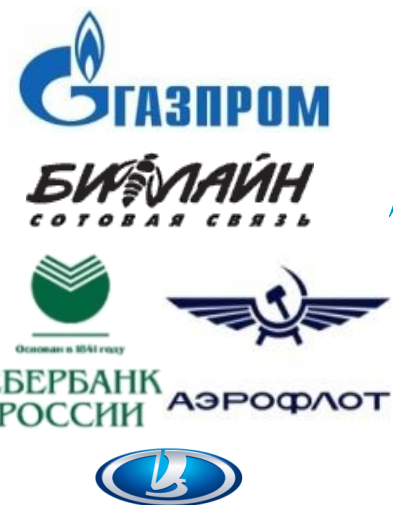
Головной офис

ТОЛЬЯТТИ



1. *Доля LADA на автомобильном рынке в России как минимум 20%, увеличение экспорта до 50%*
2. *Положительный денежный поток*
3. *Минимум 6% операционной прибыли*
4. *АВТОВАЗ - лучший автопроизводитель в России*

Многие из российских брендов
получили второе рождение...



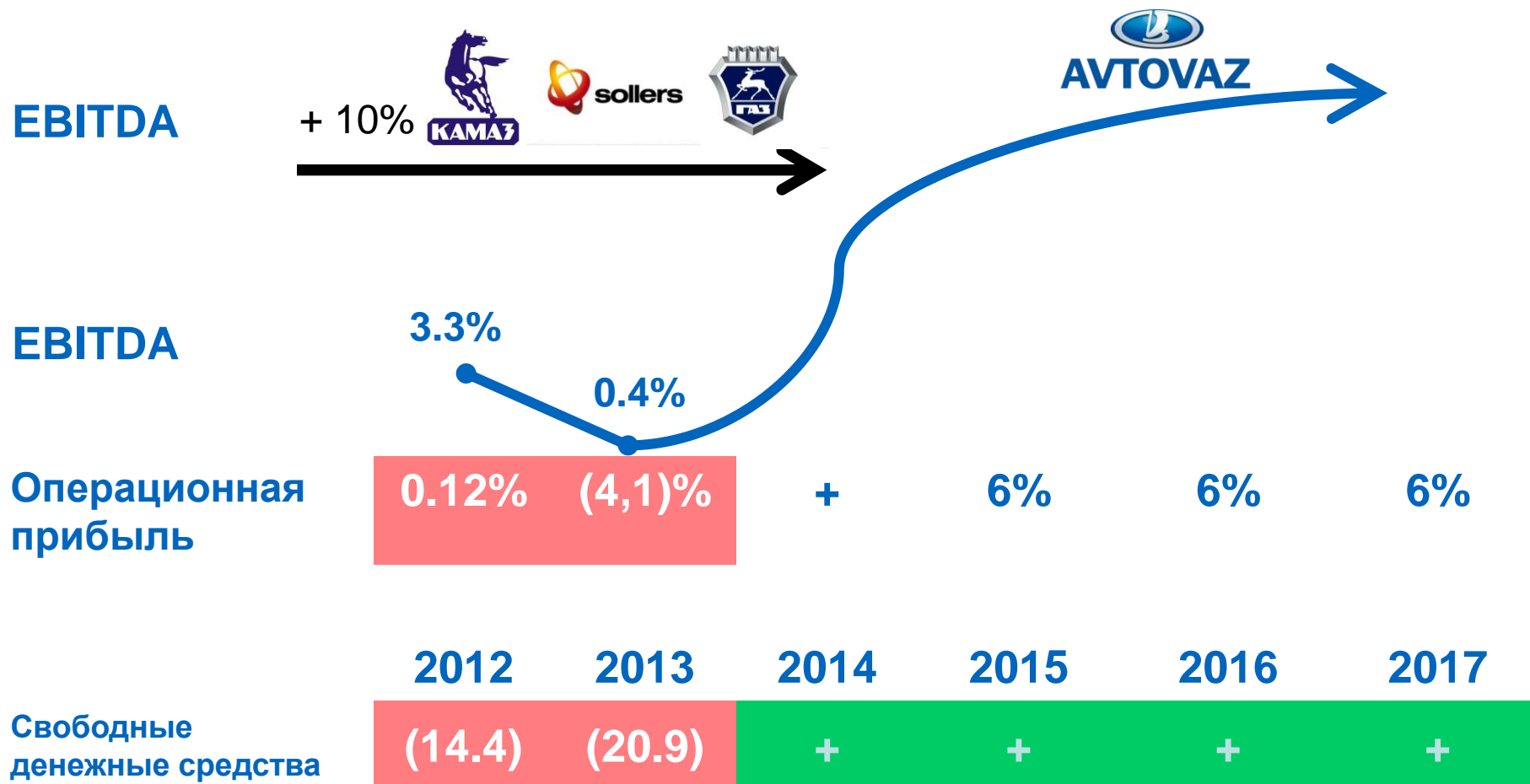
Гордость

Привлекательный
бренд

Российский бренд,
создается россиянами
для россиян

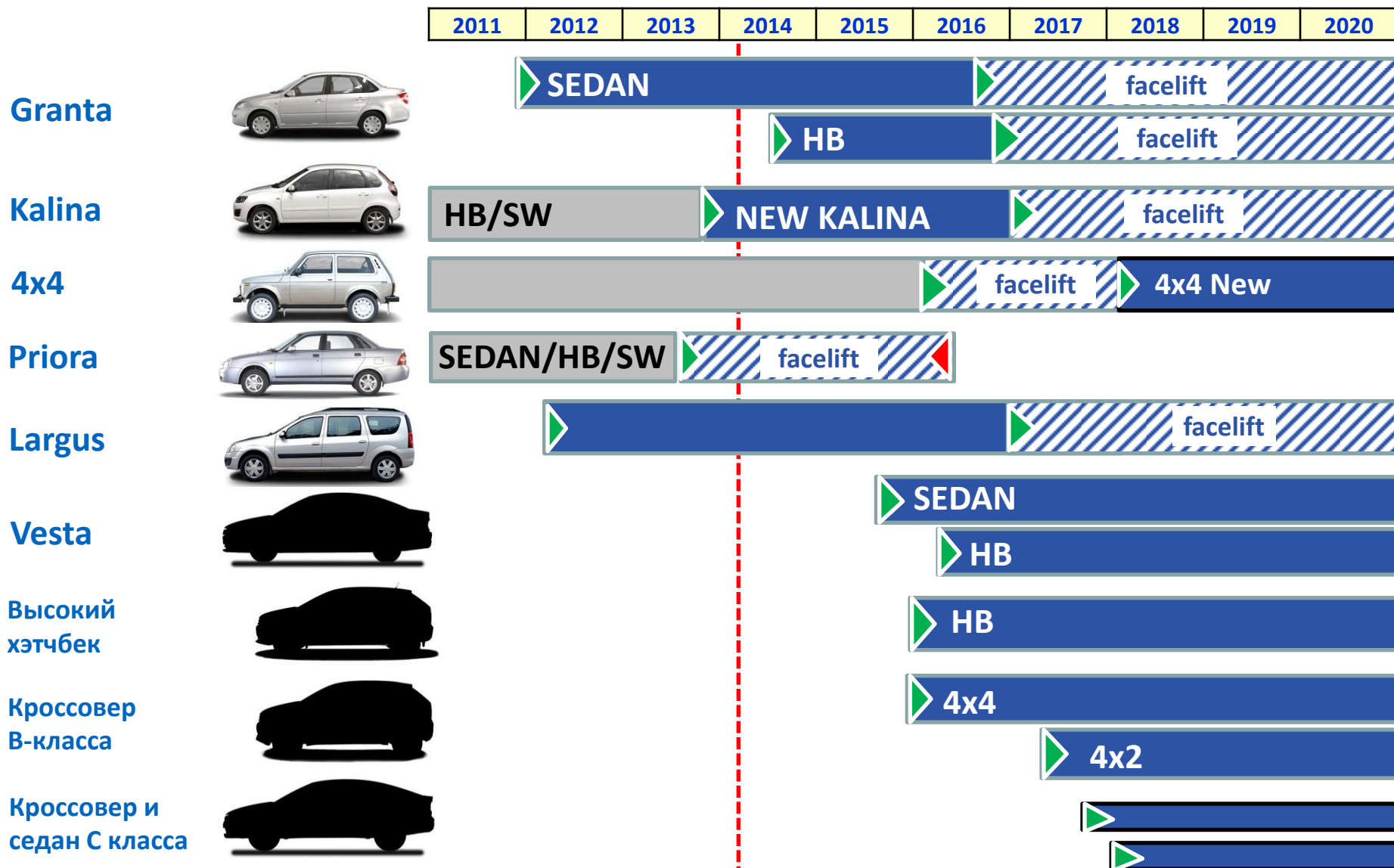


...Это наша цель и наше обязательство.



- Новый дизайн: основа стиля продемонстрирована в концепт-каре LADA XRAY Concept
- Высококачественная продукция, полностью адаптированная к требованиям российского потребителя
- Конкурентные цены, соответствующие ценностям марки LADA





→ Пример: улучшенные условия гарантии

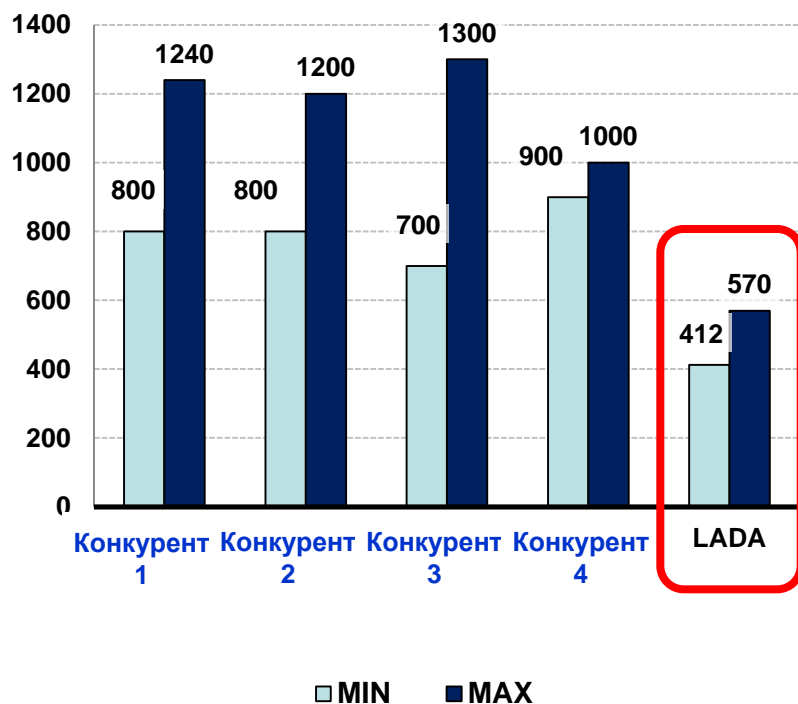


Мероприятия по улучшению бренда и эффективности дилеров

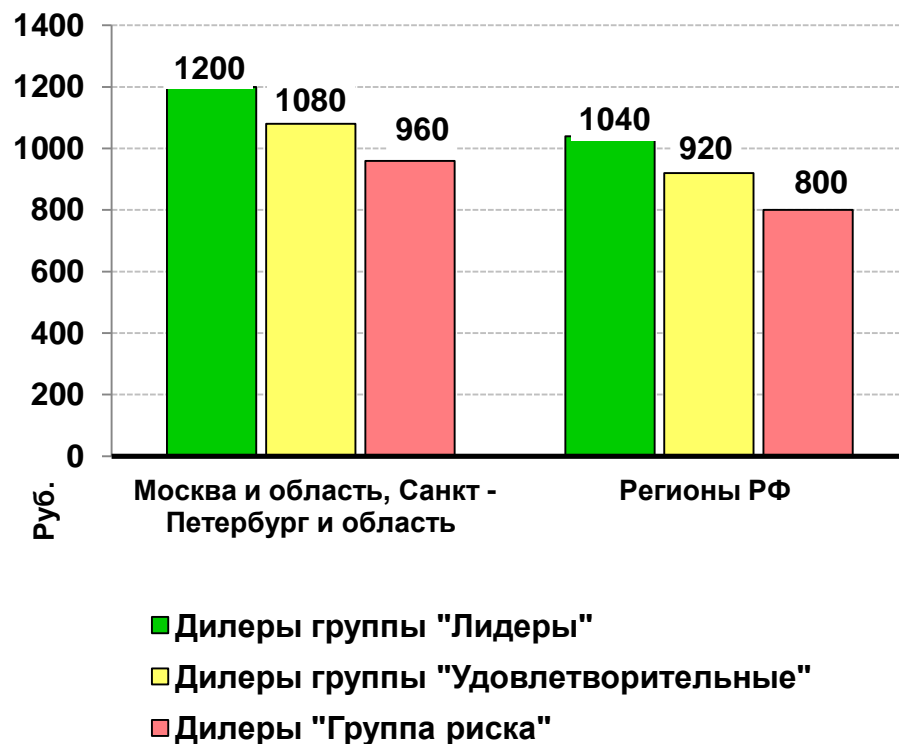
- 1 Увеличение дилерской маржи
- 2 Увеличение гарантийного пробега до 100 000 км для переднеприводных автомобилей LADA
- 3 Увеличение возмещаемой ставки нормо-часа по гарантийному ремонту
- 4 Прямые поставки запасных частей
- 5 Обучение сотрудников дилерских центров для улучшения уровня обслуживания

Повышение ставок нормо-часа по гарантийному обслуживанию

Текущие ставки компенсации
гарантийного обслуживания дилерам
(в сравнении с иностранными брендами в России)



Новые ставки компенсации
гарантийного обслуживания LADA
Начиная с 1 апреля 2014 года



5 основных принципов

- 1 Постоянное улучшение стандартизированных операций для обеспечения качества и объемов производства
- 2 Разделить завод на структурные бизнес-единицы, подотчетные по ВСЕМ ключевым показателям
- 3 Сократить численность и упростить организационную структуру для повышения эффективности
- 4 Обеспечить своевременность запуска новых проектов
- 5 Улучшить логистику и процесс планирования производства.

Что мы ожидаем от поставщиков?

Качество

Логистика

Цена

Запуск


Характеристики приоритетных поставщиков

Более высокий
уровень культуры


- Нацеленность на непрерывное совершенствование
- Стремление к целям и их реализация
 - По всей цепочке стоимости


САМЫЙ ЛУЧШИЙ подходБолее высокие
организационные
возможности

- Технологии и конструкции мирового класса
- Глобальное внедрение и масштабы
- Межфункциональная организация:
 - Согласованность
 - Взаимодействие
 - Обучение


САМОЕ ЭФФЕКТИВНОЕ
сотрудничествоБолее высокие показатели
в конкуренцииОпределение лучшего
поставщика в своем классе:

- БОЛЕЕ ВЫСОКОЕ качество, с наименьшим уровнем дефектности
- ОТЛАЖЕННАЯ доставка
- ЛУЧШАЯ итоговая стоимость с доставкой
- ПЕРЕДОВЫЕ инновации по продукции и процессам


БОЛЬШЕ преимуществ за
затраченные средства

- *Мы возродим гордость за бренд LADA и АВТОВАЗ*
- *Мы продолжим разработку НОВЫХ МОДЕЛЕЙ*
- *Мы продолжим развивать НАШИХ ЛЮДЕЙ*
- *Мы продолжим работать над КАЧЕСТВОМ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ И ДОЛЕЙ РЫНКА*
- *Мы будем использовать возможности Альянса Renault-Nissan во всем*
- *Мы предоставим БОЛЬШЕ ПРЕИМУЩЕСТВ в автомобиле за потраченные нашими потребителями деньги*

И ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО...