

ГОЛОСУЙ СЕРДЦЕМ

УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР KIA MOTORS RUS АРТЕМ ГУСАРОВ УБЕЖДЕН В ТОМ, ЧТО НОВЫЙ ФЛАГМАНСКИЙ СЕДАН МАРКИ ЗАМЕТНО УСТУПАЕТ ДРУГИМ АВТОМОБИЛЯМ ПРЕМИАЛЬНОГО СЕГМЕНТА ТОЛЬКО В ОДНОМ — В ЦЕНЕ. ОДНАКО ЭТОТ «НЕДОСТАТОК» С ЛИХВОЙ ПЕРЕКРЫВАЕТСЯ 777 ПРЕИМУЩЕСТВАМИ QUORIS.



Ъ-АВТО: Как, на ваш взгляд, новый седан Kia впишется в существующую модель автомобильного рынка России?

АРТЕМ ГУСАРОВ: У нашего нового флагмана весьма интересные перспективы. К нему вряд ли можно подходить со стандартными мерками, в том числе в вопросе позиционирования на российском рынке. С одной стороны, по своим размерам, технологической начинке, уровню оснащения Quoris однозначно попадает в категорию автомобилей класса F. То есть премиальных автомобилей, самых больших и роскошных седанов. С другой стороны, по своему ценовому уровню он конкурент автомобилям более низкого класса, его цена привлекательнее, чем у целого ряда моделей Е-класса.

Ъ-АВТО: Другими словами, это автомобиль для тех, кто хочет выглядеть дорого, но за разумные деньги?

А. Г.: Вряд ли можно спорить с тем, что Kia Quoris сам по себе очень привлекателен: с притягательным дизайном, динамичными формами, он, безусловно, обращает на себя внимание. Так что этот автомобиль еще и для тех, кто ценит яркий и эlegantный внешний вид в технике. К сожалению или к счастью, но это факт: в России среди клиентов премиальных моделей очень сильна привязанность к определенным маркам. Мы прекрасно осознаем, что Kia не рассматривается пока как большой игрок на поле премиальных автомобилей. Мы, разумеется, стремимся конкурировать с мэтрами в этом сегменте, но я не стану говорить, что мы уже готовы серьезно бороться в имиджевом отношении с лидерами. Quoris — для тех, кому не нужно подчеркивать

свой статус, принадлежность к определенной социальной группе. И в России действительно много людей, которые выбирают автомобиль ради автомобиля, не держа в уме еще и его представительскую функцию. Quoris — достойное и интересное предложение, это автомобиль с сильной художественной эстетикой. У него свежий, оригинальный дизайн (хотя всегда найдутся эксперты, которым любой автомобиль что-то напоминает). Недаром Питер Шрайер является одной из ключевых фигур в современной автомобильной индустрии. Но прежде всего это единственная на рынке модель с таким выигрышным соотношением цены, дизайна, размеров и оснащения.

Ъ-АВТО: Правильно ли предположить, что вы не считаете конкурентами Quoris таких мэтров, как Mercedes S-Class, BMW 7 или Jaguar XJ?

А. Г.: Когда я говорю о конкуренции, я все-таки фокусируюсь не на бренде, а на том, что хочет покупатель. Если он ищет статус, я понимаю, что на данном этапе мы ему статуса дать не можем. А значит, Quoris не конкурент означенным моделям. Если же клиента интересует автомобиль, а бренд и статус для него второстепенны, то тогда Quoris вполне равноценный соперник означенным мэтрам.

Ъ-АВТО: Цена и дизайн нового седана говорят сами за себя. А каковы еще сильные стороны этой модели, которые помогут ей завоевать потребительскую аудиторию?

А. Г.: Quoris — стопроцентно люксовый автомобиль. Уровень комфорта для задних пассажиров соответствует самым высоким ожиданиям. Но Quoris также и автомобиль

для водителя. Это оптимальный вариант для тех, кто часто и много ездит за рулем, однако любит и сам сесть за руль. У Quoris богатый набор современных технологических и электронных систем: адаптивная система освещения дороги, камера кругового обзора, интеллектуальный круиз-контроль, проекция на лобовое стекло... И если у конкурентов та или иная система встречается лишь в определенном сочетании и в определенной комплектации, то у Quoris все в одном исполнении.

Ъ-АВТО: И это все в дополнение к «777 преимуществам» нового автомобиля?

А. Г.: Да, помимо выигрышных качеств самого автомобиля есть еще и масса плюсов в том, что касается владения автомобилем. Программа «трех семерок» совершенно уникальна. Никто не предлагает на российском рынке семь лет (или 150 тыс. км пробега) гарантии на автомобиль. Мы также предлагаем семь лет помощи на дорогах. Мы обеспечиваем круглосуточную поддержку водителей на всей территории России. Клиенты могут рассчитывать не только на консультации, но и на практическую помощь, включая эвакуацию до ближайшего дилерского центра, замену и ремонт шин на месте, запуск двигателя и прочие технические услуги, которые возможны на месте. Еще семь лет — это гарантия премиального обслуживания, когда к владельцу Quoris прикрепляется личный сотрудник дилерского центра. К преимуществам я отнесу и консьерж-сервис, благодаря которому автолюбитель может получить информацию о гостиницах, авиационных или железнодорожных рейсах,



услугах, различных спортивных и культурных мероприятиях, заказать доставку цветов, забронировать столик в ресторане, получить визовую поддержку и даже воспользоваться услугой «трезвый водитель».

Наконец, мы сейчас разрабатываем программу премиального банковского обслуживания, но пока отношения с партнером не оформлены, и я не могу раскрыть всех деталей. Но суть в том, что при покупке Quoris клиент получает кредитную карту с очень солидным кредитным лимитом и набором разнообразных сопутствующих услуг.

Ъ-АВТО: Вы уверены, что клиенты будут ездить на одном автомобиле все семь лет?

А. Г.: Семь лет действительно солидный срок. Вероятно, многие покупатели не будут столько лет владеть автомобилем. И это, запуская такую программу, мы учли, включив и второго покупателя Quoris. Очевидно, что с такой долгой гарантией от производителя будет повышаться и послепродажная стоимость автомобиля. Не секрет, что большинство премиальных моделей теряет до 30% своей стоимости сразу же, как только покидает стены салона. Мы надеемся, что с Quoris этого не будет происходить. Кроме всего прочего это автомобиль российской сборки, так что он будет интересен и государственным службам, и корпорациям с участием государственного капитала.

Ъ-АВТО: А откуда такая поразительная уверенность в надежности автомобилей, что производитель дает на них небывало продолжительный гарантийный срок?

А. Г.: Ставить автомобили на такой гарантийный срок — стратегия компании. А откуда такая уверенность — вопрос риторический. В Kia знают, что автомобили сделаны хорошо, потому и дают гарантию.

Ъ-АВТО: У некоторых автомобильных компаний в России были проблемы с запуском тех или иных технологических систем. То навигационные карты не удавалось получить нужного масштаба, то спецслужбы не разрешили использовать частоты для радаров. У вас были подобные сложности?

А. Г.: Никаких проблем не было и нет. Некоторые системы, которые порой представляют как эксклюзив премиального автомобиля, мы еще несколько лет назад использовали на моделях массовых сегментов. Скажем, камеру заднего вида или подогрев руля мы сейчас предлагаем даже на Rio. Вообще, новинки электроники в Корее любят и всегда стараются использовать все самое свежее и интересное.

Ъ-АВТО: Насколько Quoris будет важен для Kia в России с точки зрения объема продаж?

А. Г.: Вероятно, автомобиль не повлияет существенно на общее положение компании. В России мы занимаем третье место по продажам уже два года подряд. И среди 200 тыс. машин доля Quoris в любом случае окажется невелика. Но это очень важная модель, и, скажем так, мы хотели бы занимать в соответствующем сегменте ту же долю рынка, что и марка в общем зачете. Да, у Kia репутация производителя машин для массового сегмента. Но бренд очень изменился за несколько последних лет. Выпуск новых моделей с броским привлекательным дизайном и самой современной технологической начинкой привлекает значительную часть энергичной молодой аудитории, для которой в равной степени важно, что Kia держит оптимальные цены. Выводя на рынок Quoris, мы показываем широту наших возможностей.

Интервью взял ХАСАН ГАНИЕВ