

OYDER Otomobil Alıcıları Takibi Araştırması Raporu

GfK ile yürütülen bu çalışmanın amacı, sıfır km araç satın alma motivasyonlarını anlamak ve müşteri profillerini takip etmektir. Bu amaç doğrultusunda OYDER'e üye olan ve farklı illerde, farklı markalar için hizmet veren 58 yetkili bayiden, sıfır km araç satın alan müşteriler ile araç satın aldıkları anda maksimum 10 dakikalık bir anketi doldurmaları ve bu anketin sonuçlarını online bir sistem üzerinden giriş yapmaları istendi.

Araştırmaya 12 ilden, 39 bayiden toplam 2.546 kişi katıldı.

Araştırma sonuçları toplamın yanı sıra Premium marka ve Diğer marka kullanıcıları için ayrı ayrı raporlandı.

Otomotiv Sektör Yöneticisi Tülin Karadağ Çınar ve Otomotiv Sektör Kıdemli Uzmanı Mesud Şenkardeşler araştırmadan elde edilen sonuçları Otoban Dergi okuyucularıyla paylaştı.

Araştırma altyapısı

Çalışmanın sahası 1 Mart – 31 Temmuz 2014 tarihleri arasında Türkiye genelinde OYDER üyeliği bulunan 39 bayiden gelen geri bildirimler ile toplam 2.546 kişi ile gerçekleştirildi. Görüşmeye katılan kişiler ilgili bayiden sıfır km araç almış, ortalama 41 yaşında ve %79'u erkektir. Anketler araç alım işleminin hemen sonrasında bayide dolduruldu ve sonuçlar bayi çalışanları tarafından online bir platform üzerinden sisteme girildi.



Tülin Çınar

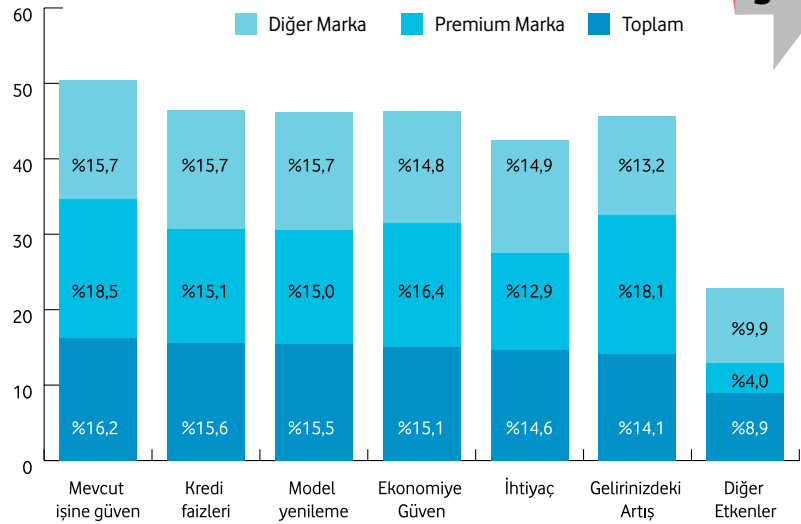
Sektör Yöneticisi



Mesud Şenkardeşler

Sektör Kıdemli Uzmanı

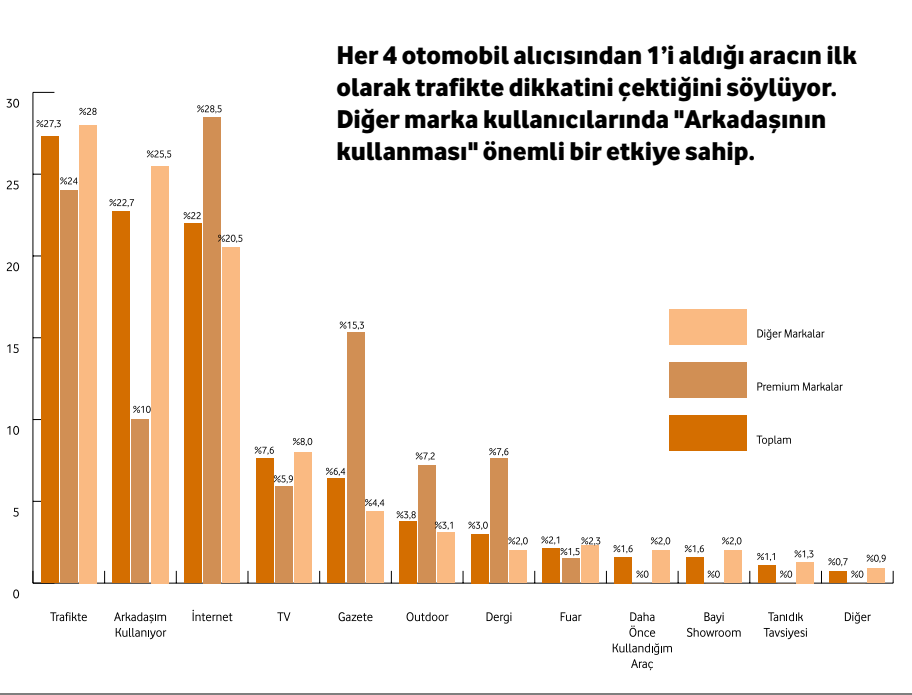
Neden yeni bir araç almaya karar verdiniz?



"Mevcut işine olan güven", yeni bir araç almaya karar vermede ana motivasyon. Bununla beraber, premium markalara sahip kişilerin gelirlerindeki artış da araç almaya karar vermede önemli.

Yeni bir araç alma gerekçeleri

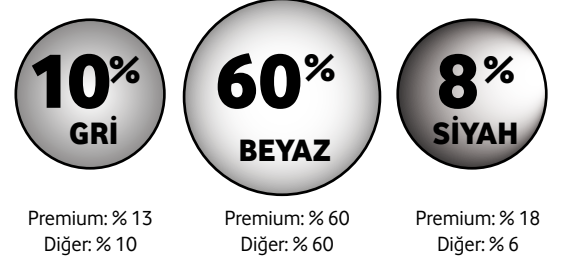
Satın aldığınız araç hangi mecrada dikkatinizi çekti?



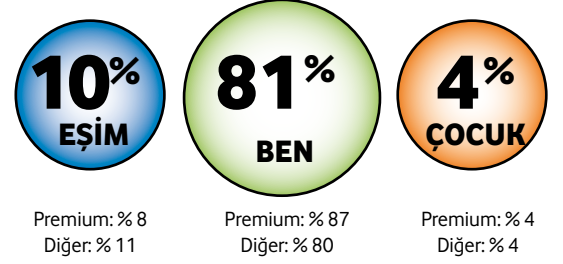
Yeni aracın rengi & renge karar veren kişi

En fazla tercih edilen renk "beyaz"dır ve tercihi yapan kişi ise aracı satın alan kişinin kendisidir.

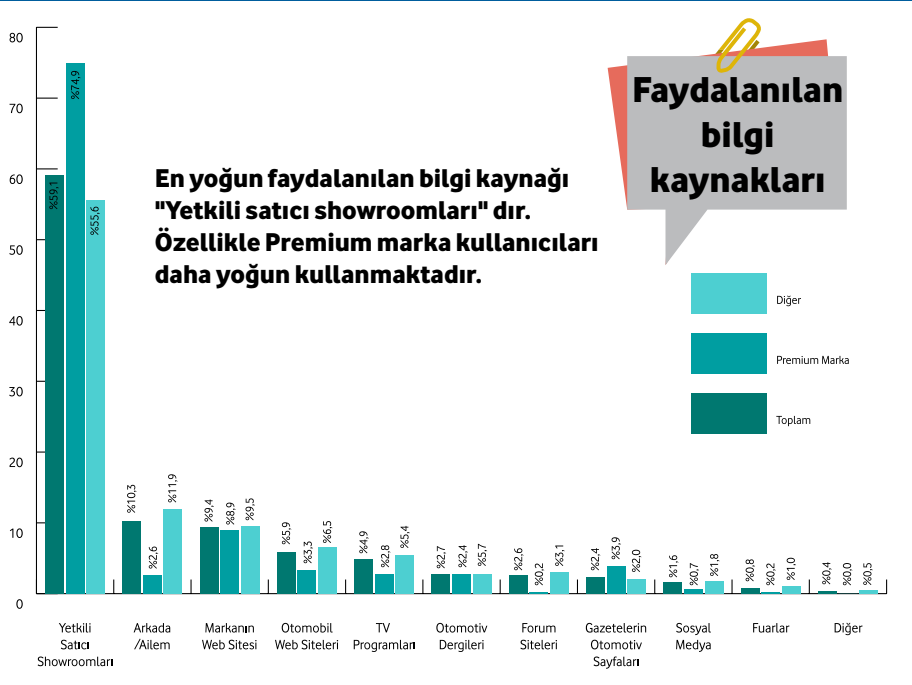
YENİ ARACIN RENGİ



RENGE KARAR VEREN KİŞİ



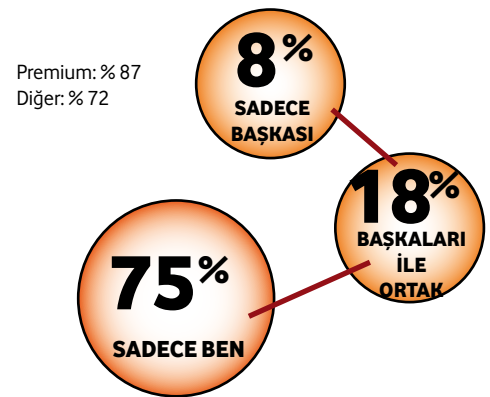
Satın aldığınız araç için hangi bilgi kaynaklarından faydalandınız?



Araç kullanacak kişiler

Özellikle Premium marka araç kullanıcıları, otomobillerini kendileri için almaktadır. Hanede birden fazla araç olmasının bunda etkisi var.

YENİ ARACI KİM KULLANACAK?



Erkek sürücüler hem kadınlar hem de erkekler tarafından araç kullanma konusunda daha başarılı değerlendiriliyor. Erkekler nezdinde kadınlar araç kullanmada sınıfta kaldı. Kadınlardan ise erkeklere yüksek puanlama. Her 4 kadından 3'ü erkekleri, her 4 kadından sadece 2'si ise kendilerini başarılı buluyor. Her 10 erkekten 8'i kendilerini, her 10 erkekten sadece 4'ü ise kadınları başarılı buluyor.

84% 

Erkeklerin %84'ü kendilerini araç kullanma konusunda başarılı bulmaktadır.

75% 

Kadınlardan %75'i erkekleri araç kullanma konusunda başarılı bulmaktadır.

52% 

Kadınlardan %52'si kendilerini araç kullanma konusunda başarılı bulmaktadır.

40% 

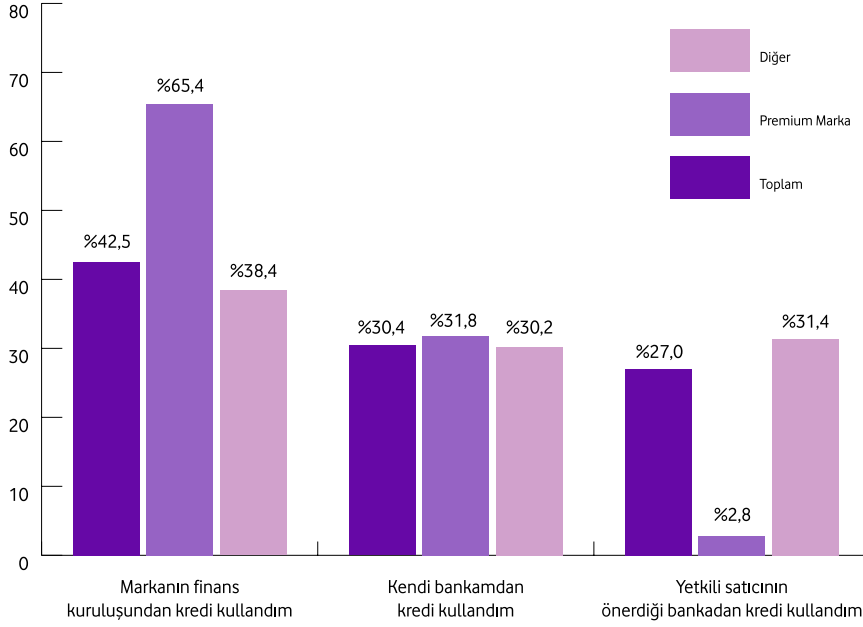
Erkeklerin sadece %40'ı kadınları araç kullanma konusunda başarılı bulmaktadır.

Taşıt kredisi kullanma durumu & Kredi kullanma şekli

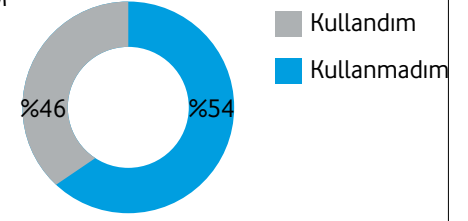
Her iki kişiden biri taşıt kredisi kullanmaktadır ve kredi kullanım oranı geçen döneme göre artmıştır.

Diğer marka kullanıcılarında taşıt kredisi kullanma durumu daha yüksektir.

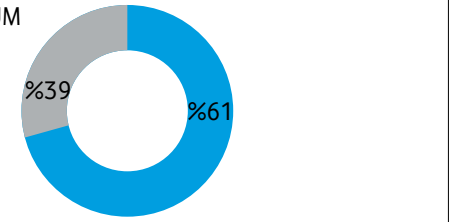
Premium markalar markanın kendi finans kuruluşunu tercih etmektedir.



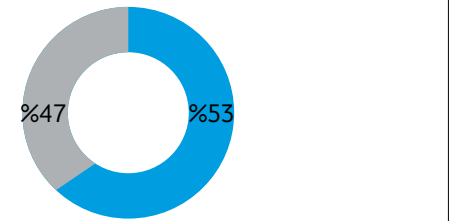
TOPLAM



PREMİUM



DİĞER



Aşağıdaki nesnelere hangisi size göre bir sosyal statü simgesidir?

Sosyal Statü Simgesi
Otomobil % 51 ile en fazla sosyal statü simgesi olarak görülen nesnedir.

Premium Grubu İçin

Otomobil % 80

Ev % 12

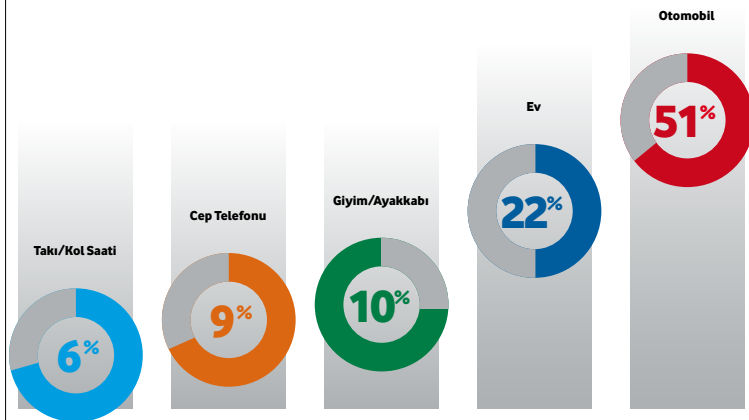
Giyim/Ayakkabı % 4

Diğer Grubu İçin

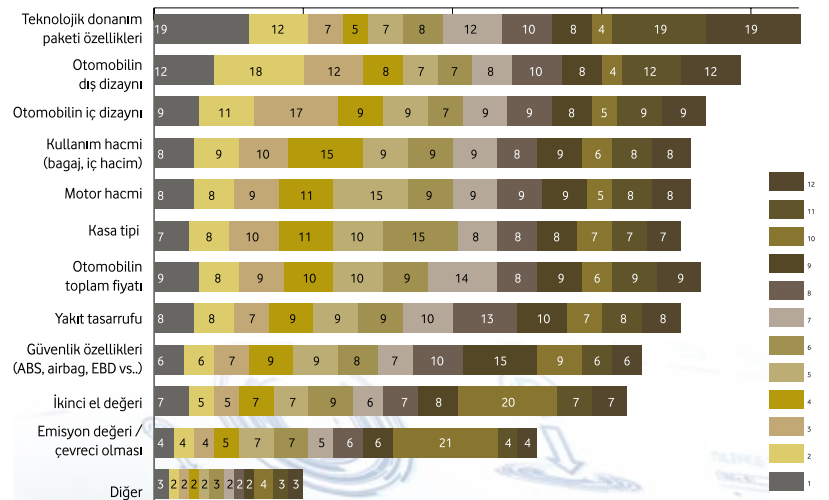
Otomobil % 45

Ev % 24

Giyim/Ayakkabı % 11



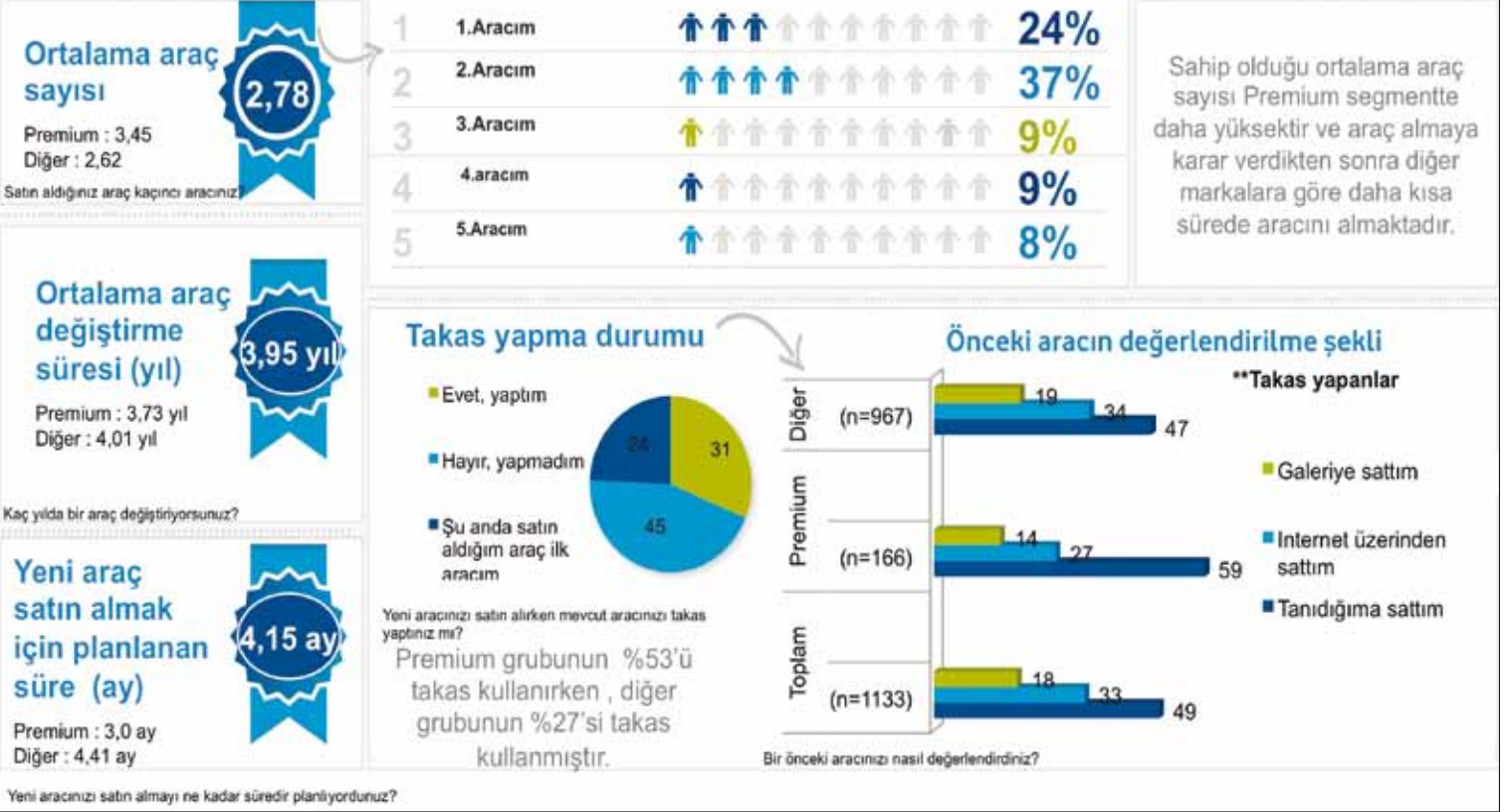
Otomobil satın alırken seçim kararına etki eden kriterler



* Önem sıralamasına göre yüzdesel dağılımlar



Yeni araç alıcıları ortalama 4 yılda bir araçlarını değiştiriyorlar ve araç almaya karar verdikten sonra 4 ay içerisinde satın alma sürecini tamamlıyorlar.



Servis hizmetlerinden beklentilerin belirli kriterler nezdinde sıralanması

