

**Kje so priložnosti v krizi ali
kako se mora trženje spremeniti**



PEUGEOT

Po osnovni definiciji o recesiji govorimo takrat, ko se BDP zmanjša dve četrtletji zapored. Kadar je takšen gospodarski zastoj izrazito dolgotrajen in močan, govorimo o depresiji kot hujši različici recesije.

Manj suhoparno to opisuje ameriški rek: “recesija je, ko sosed izgubi službo; depresija je, ko jo izgubiš tudi ti.”

Ekonomska situacija (recesija?) nas ne sme pustiti ravnodušne!

- Padanje tržnega deleža in prodaje vozil.

	2007	2008	%
OKTOBER	6.625	6.512	-1,70%
NOVEMBER	5.922	4.870	-17,80%
DECEMBER	4987	3689	-26,00%
SKUPAJ (12)	73.315	77.065	5,10%

- Previdnost in zadržanost kupcev pri nakupu.

- Problemi pri najemanju kreditov/lizingov.

- Agresivnost in nevarnost pri akcijah ponujanja popustov in nizkih cen.

Posledice na področju komuniciranja so že vidne...

1. Zmanjševanje sredstev, ki vodi v

- zmanjševanje prepoznavnosti BZ
- “out of shopping list”
- izguba v povprečju

2. Vedno več (uničujočega) komuniciranja na temo razprodaj in super popustov.

(razprodaje za oblačila in obutev so 2x letno, avtomobilisti bi jih radi imeli vsak mesec!?)

Praznujte in pri Toyoti RAV4 privarčujte.



do 2000 €

Izkoristite enkratno priložnost ob 10-letnici Toyote v Sloveniji in se zapeljite z novo Toyoto RAV4 ter prihranite do 2.000 €. Količina vozil je omejena.

www.toyota.si

Povprečna kombinirana poraba: 6,6-9,0 l/100 km; emisija CO₂: 173-212 g/km

Today
Tomorrow
Toyota

PEUGEOT
207

+ klima
+ ABS
+ Radio/CD
+ Električni
paket

9.990€

Kupi!



UŽITEK V DOVRŠENOSTI



PEUGEOT partner TOTAL

* Finančiranje brez stroškov obresti velja za izbrane modele 207 in 208 do 31.12.2008 razen za 207 STYLE 1.4 (3 v), 207 1.4 TRENDY (75 KM, 5 v) in 208 1.6 COMFORT PAKC (100 KM). Primer izbranih stroškov izračuna – mesečno plačevanje – 3 mes. obroki – za model Peugeot 207 STYLE 1.4 (5 v) maloprodajna cena s DDV 10.790 EUR, mesečni obrok je 299,81 EUR, in Peugeot 208 COMFORT 1.4i (4 v), maloprodajna cena z DDV 14.490 EUR, mesečni obrok je 281,75 EUR; DDV je obračunano v obrokih DDV na dan 15.11.2008 pri 30 % polju in ročnosti 24 mesecev oz. 2,3 %, kar ustrezno stroškovni odstotek financiranja v višini 2 % (brez DDV) od maloprodajne cene vozila; SCPI se spremeni, če se v prenosnih elementih izračuna. Cena 9.990 EUR velja za model 207 STYLE 1.4 (75 KM, 2 v) za 9 letne osebe in vozila naročena v mreži Peugeot do 15.12.2008. Po raku 207088 (na skleninski račtu) je, #100 knj. 4,5 - 7,3. Skupaj CO₂ (g/km): 130 - 171. Za podrobne pogoje in stroške posredni se obrnite na vašega prodajalca vozil Peugeot. Slika je simbolična.



Čistimo zaloge!

GETZ

ŽE OD 129 EUR NA MESEC
BREZ POLOGA TER OBVEZNO
IN KASKO ZAVAROVANJE
ZA 1 EUR



i30

ŽE OD 10.990 EUR



TUCSON

ŽE OD 16.490 EUR



SANTA FE

ŽE OD 24.990 EUR



HYUNDAI AVTO TRADE d.o.o. Ljubljana, 080 10 22. Cene so informativnega značaja. Slike so simbolične.
Povprečne porabe goriva: 4,3 - 8,5 l/100 km, emisije CO₂: 114 - 226 g/km. V cenah niso vključeni transportni stroški. Ponudba velja do razprodaje zalog.

Avto Šerbinek d.o.o.
Zagrebska cesta 85, Maribor

02/450-35-20

 **HYUNDAI**

Ford: 4,5 - 6,6 l/100 km; emisija CO₂: 147 - 167 g/km. Slika je simbolična.

Primer izračuna za finančni leasing brez pologa: 60 mesečnih obrokov po 183,43 € (Ford Fiesta) ali 215,78 € (Ford Fusion), stroški odložitve 119,80 € (Ford Fiesta) ali 207,80 € (Ford Fusion), izračun temelji na vsakih 6 obrestnih merah (12 mesečni Euribor). Efektivna obrestna mera (EOM) med 9,55% in 9,64% odvisno od podlagi presoje in trajanja kredita, stroškov odložitve in obrestne mere, ki velja na dan 08.11.2008. EOM ne vsebuje morebitnih stroškov iz naslova inkasacijskih obrestnih stroškov, ki bi nastali z morebitnih vzporednih postopkih. EOM ne velja splošno, če se izpolnijo veljavna kreditna oziroma stroška, trajanje kredita, obrestni indeks ter rok plačila.

Štiriliter motorji 1,4 litra, 92 km/h, 1000 km/h, www.ford.si

Zdaj z 0 % pologa

FordFiesta
FordFusion

Feel the difference



FordFiesta

- 1.4, 59 kW (80 KM)
- Klima, ABS
- Radio CD, meglenke
- Alu platišča ...

Že od 8.990 €

FordFusion

- 1.4, 59 kW (80 KM)
- Klima, ABS
- Kovinska barva, radio CD
- Alu platišča ...

Že od 10.380 €



Fiesta



Fusion

DO **29%** RENAULTA VAM PODARIMO.*



+4
ZIMSKE
GUME
GRATIS

www.renault.si

***SAMO DO RAZPRODAJE ZALOG. SREČNO VOŽNJO!**

Vlirna popusta je odvisna od izbranega motorja in paketa opreme. 29 odstotni popust velja za model Renault Megane Sedan Dynamique Plus 1.6 16V in se nanaša na uradni cenik Renaulta. Za več informacij se obrnite k najbližjemu prodajalcu Renault.



DVOJNI PRIHRANEK S CITROËNOM C3.
NIZKA PORABA IN UGODNI POPUSTI!

www.citroen.si

PORABA OD **3.8** l/100km

POPUST DO **4.000** EUR



CITROËN C3
popust do
4.000 €

oprema*:
- klimatski paket
- avtoradio (MP3)
- regulator hitrosti
- 15-palčna
aluminijasta platišča
- meglenke

CITROËN priporoča **TOTAL**



NOVI CITROËN C4

že za

10.990 €**

oprema:
- klima
- regulator hitrosti
- potovalni računalnik



CITROËN XSARA PICASSO

popust

5.500 €

oprema:
- avtomatska klima
- ESP (HDI 110)
- regulator hitrosti
- avtoradio (RDS, CD)
- meglenke

CITROËN 

Posebno ugodne ponudbe za določeno število Citroënovih vozil! Več pri vašem koncesionarju.

*Oprema za različico Citroën C3 Exclusive. **Cena s cenika za Novi Citroën C4 Attraction 1.6i 16V z že upoštevanim popustom. Ugodna poročila velja do 31. januarja 2009 za vozila iz zaloge za fizične osebe pri pooblaščenih prodajalcih Citroënovih vozil. Poraba goriva predstavljanih modelov: kombinirana vožnja od 4,2 do 8,9 l/100 km. Emisija CO₂: od 110 do 224 g/km. Slike so simbolične.





Božičnica v vrednosti
do **1/4** vašega novega Opla!

ASTRA Enjoy 1.4
~~16.800 EUR~~
12.564 EUR

ZAFIRA Enjoy 1.8
~~21.865 EUR~~
16.729 EUR

MERIVA Essentia 1,4
~~13.875 EUR~~
11.175 EUR

CORSA Enjoy 1,2
~~12.100 EUR~~
10.290 EUR

VECTRA Elegance 1.8
~~23.525 EUR~~
18.154 EUR



- klimatska naprava
- platišča iz lahkih kovin
- meglenke ...

- elektronska klimatska naprava
- elektro paket
- ESP ...

- klimatska naprava
- nastavljen vzornikov sedež
- električni paket ...

- elektronska klimatska naprava
- CD/MP3 radio
- kovinska barva ...

- elektronska klimatska naprava
- elektro paket + alarm
- 6 zračnih blazin + ESP ...

Boljše ponudbe za nakup novega avtomobila še ni bilo!

Omejena serija bogato opremljenih vozil Opel po posebnih pogojih samo do konca decembra!
Več na www.opel.si in pri trgovcih z vozili Opel.

Povprečna poraba goriva za vse modele: od 4,6 do 10,5 l/100 km. Emisije CO₂ za vse modele: od 119 do 250 g/km.

Kaj se dogaja danes?

Exklusif

State of the Art

Mass market

Value for money

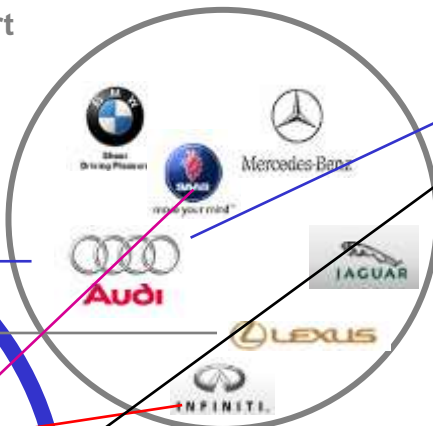
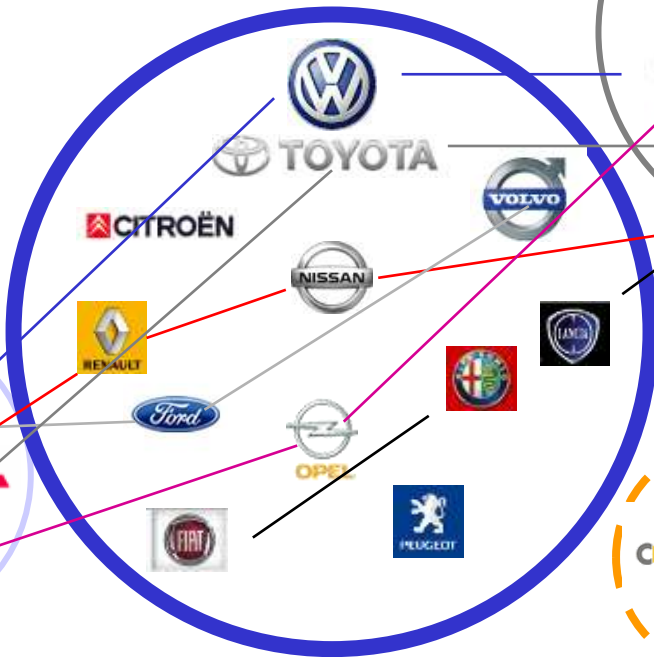
Low cost

Vintage / Mode

“Low cost” znamke

Masovni trg
(generalisti)

Premium



Kako in pod kakšnimi pogoji se odzvati?

Izboljšajmo naše komuniciranje in naš način predstavitve

Prevetritev strategije komuniciranja je nujna na vseh ravneh:

Tržno komuniciranje naj služi **znamki** in **produktom** enako kot služi trenutni prodaji in situaciji na trgu.

Komuniciranje produkta ne sme biti več v nasprotju s promocijskim komuniciranjem.

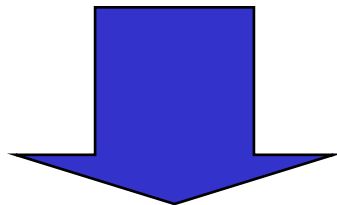
Izboljšajmo naše komuniciranje in naš način predstavitve

«Največ tvegamo, če se sploh ne predstavimo.»

Konvencionalni načini predstavljanja so v tem kriznem času obsojeni na neuspeh.



Temeljni elementi novega promocijskega komuniciranja



Promocijsko komuniciranje je povezano z izgradnjo podobe znamke

Čeprav osnovni namen promocijskega komuniciranja ni razvijanje podobe znamke, le-to vpliva na njeno podobo.

Promocija je sestaven del komuniciranja in je glede na investicijski vložek eden važnejših elementov dojemanja znamke.

Če promocija ni premišljeno zasnovana, lahko posledično močno degradira podobo znamke.

Temeljni elementi novega promocijskega komuniciranja

Naš namen ni postati “low cost/low price” ...

... in res je, da se ne moremo predstavljati kot Premium znamka.

Peugeot : legitimna znamka na področju tehnologije

Motorji

- Dizelski : HDi, FAP
- Bencinski : THP, VTi

Udobje

- Streha Cielo
- Sistem RT4
- Električna drsna stranska vrata

Koncept

- Pol-visoka arhitektura
- CC
- SW
- RCZ

Kaj bodo naša nova komunikacijska izhodišča?

- 1. popust in kakovost modela morata biti vedno povezana med sabo.**
- 2. popuste navajamo le pri modelih, ki so že dalj časa v naši prodajni paleti.**
- 3. posebne akcije morajo v celoti podajati vrednostne vsebine.**

Kaj bodo naša nova komunikacijska izhodišča?



Kaj bodo naša nova komunikacijska izhodišča?

4 vprašanja na katera mora odgovoriti vsaka kampanija!

1. Ali je smiselna? (zakaj načrtujemo kampanijo)
2. Ali je konsistentna s produktom in blagovno znamko?
3. Ali se razlikujejo od konkurenčnih kampanij?
4. Ali prispeva k imidžu blagovne znamke?



REZULTAT

Zaupanje v imidž, produkt in blagovno znamko