

УДК 004.946

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВИРТУАЛЬНОЙ РЕАЛЬНОСТИ В ПРОДВИЖЕНИИ
РЕГИОНАЛЬНОГО АВТОДИЛЕРА
БРЕНДА АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА «RENAULT»**

Зорова А.В. (ФГБОУ ВО Государственный университет управления),

Научный руководитель – к.э.н. старший преподаватель, Меренкова А.О.
(ФГБОУ ВО Государственный университет управления)

Аннотация. В настоящее время современные технологии проникают в различные сферы, а именно внедряются новшества в автомобильном бизнесе. Существует некая концепция управления продажами автомобилей. Довольно много внимания уделяется необходимости автоматизировать процесс взаимодействия с клиентами, а иногда взаимодействие вообще не требуется, если есть онлайн шоурум.

Введение. Управление продажами — это комплексное, многоплановое понятие, к которому, однако, еще не сформировалось общепринятого подхода. Для начала менеджер должен поприветствовать клиента и установить с ним контакт. Выявить его потребности и разузнать то, чего бы он хотел. Далее, менеджер должен презентовать автомобиль и провести тест-драйв. Следующий шаг к успешной продаже – работа с возражениями, стоит расспросить клиента о том, что ему не понравилось, и чтобы он хотел изменить. Переговоры важная стадия заключения договора, которая последует за собой завершение сделки и впоследствии выдача автомобиля по запросам клиента. Но, так же внедрение новых технологий не стоит на месте. Компания «Renault» представила новый сервис покупки авто через интернет, так называемый онлайн шоурум. Там клиент может, не выходя из дома купить себе авто и сконфигурировать его по своим предпочтениям.

Основная часть. Имея профессиональные навыки продаж, есть вероятность того, что клиенты к вам будут возвращаться и возвращаться. В чем же состоит секрет успеха продаж? Существуют 4 области, контролирующие успех ваших продаж, такие как:

Ваши навыки. Обладая средними навыками, Вы останетесь со средними заработками. Обладая профессиональными навыками продаж, ваши заработки тоже станут профессиональными. Ключ к успеху- в постоянной оценке и последующем совершенствовании ваших навыков продаж через обучение и практику.

Ваши рабочие привычки. Если у вас рабочие привычки среднего продавца, ваши заработки останутся средними. С профессиональными рабочими привычками ваши заработки тоже станут профессиональными. Ключ к успеху- в постоянной оценке и последующем исправлении ваших рабочих привычек. Находясь на работе, вы каждую минуту должны делать что-то, что принесет продажи – сейчас или в будущем.

Ваш настрой. Если у вас средний настрой, ваши заработки останутся средними. Если у вас профессиональный настрой, вы будете зарабатывать, как профессионал. Ключ к успеху-в постоянном поддержании позитивного настроения. Ваш выбор клиентов

В данной профессии, поскольку все покупают автомобили, у вас всегда остается возможность выбрать тип покупателя, с которыми вам предстоит работать. Ключ к успеху-научиться работать с наиболее эффективными группами.

Бесспорно, стоит отметить, что нововведения относительно покупки автомобиля через онлайн шоурум считаются сомнительными, но данный сервис активно развивается во всем мире, почему это так удобно?

Это экономит силы и время. Не нужно ехать в дилерский центр. Онлайн-сервис работает круглые сутки семь дней в неделю. Используя параметры, вы с легкостью сможете сконфигурировать свой авто, который будет соответствовать вашим ожиданиям и приедет прямо к вашему дому или будет ждать вашего приезда в дилерский центр. Стандарты качества автомобилей настолько выросли, что отпала необходимость сравнивать, как работает мотор

у одной или другой машины, как переключаются передачи или, настраивается кондиционер. Все это вы можете сравнить сидя дома через любое устройство с выходом в интернет. Развитие банковских сервисов и простота расчетов через мобильный банк позволяют клиенту комфортно и безопасно оплачивать любые товары и услуги.

Опасения клиентов, которые планируют покупку через интернет следующие:

- ⇒ Автомобиль придет не по заданным параметрам
- ⇒ Автомобиль вообще не доедет до клиента
- ⇒ Цена может быть выше цены у дилера
- ⇒ Риск обмана

В частности, может появиться возможность просмотра сконфигурированного в шоуруме собственного авто с помощью очков виртуальной реальности, на основе чего будет развиваться платформа «Renault», тогда будет достигнута невиданная ранее децентрализованная система искусственного интеллекта.

Однако это видится далёкой перспективой. Более важная задача ближайшего будущего— это научить людей не бояться нововведений. Так как современный народ боится чего-то нового и никак не может решиться на приобретение новой покупки. Им привычнее использование старой техники.

Представим такую историю, человек, который купил автомобиль через онлайн шоурум, никак не сможет пройти тест-драйв, если только сам этого не захочет, но, есть более разумное решение данной проблемы. Менеджер приезжает к клиенту, (только после согласования прохождения «домашнего» тест-драйва), домой с теми самыми очками виртуальной реальности и проводит тест-драйв. В очках клиент может на 360 градусов посмотреть автомобиль, все его конфигурации, применить абсолютно любой фильтр на автомобиль, поиграться с цветом и самое главное, проехаться на автомобиле по своему городу или же по тому городу, по которому бы хотелось прокатиться. Все тоже самое, как и в самой простой игре с автомобилями, только со всеми новшествами.

Выводы. Современный мир не стоит на месте. Новые технологии стремительно наполняют весь земной шар. Итак, внедрение новых технологий обусловит создание новой экономики, в том числе и формирование новых принципов и подходов организации цифрового производства, такие как новые платформы в просторах интернета.

Зорова А.В. (автор)

Подпись

Меренков А.О. (научный руководитель)

Подпись