

راز موفقیت کیا در تصاحب بازار خودرو انگلستان - دیجیاتو

پویا بهرامی | پنجشنبه، ۱۰ فروردین ۱۳۹۶

بیش از دو دهه از حضور برند کیا در بازار کشور انگلستان می گذرد و امروزه به لطف فروش بسیار خوب SUV های این شرکت، کیا تبدیل به یک قدرت بزرگ در این بازار شده است.

در اواسط دهه 90 میلادی بود که کیا اولین گام ها برای ساخت یک SUV و عرضه آن در بازار انگلستان را برداشت. در آن زمان شرکت کیا یک سفر به کره جنوبی را برای روزنامه نگاران در نظر گرفت تا با نسل اول اسپورتیج در نسخه دیزلی آشنا شوند.

واقعا یک خودروی دیزلی با حداکثر خروجی 55 اسب بخار و قیافه افتضاح مایه خنده و مباحثات خبرنگاران را فراهم کرد.



کیا با دیدن چنین عکس العملی هرگز این مدل را به کشور انگلستان وارد نکرد. اما مدل بنزینی زمینه ساز موفقیت امروزی کیا شد و به نوعی بذر موفقیت را در همان سال ها در چنین بازار رقابتی پاشید.

این مسئله ثابت می کند که برای رسیدن به موفقیت در بازار فروش به بیش از یک دهه کار و تلاش مستمر نیاز دارد.

در سال گذشته میلادی کیا بیش از 89 هزار خودروی SUV در این بازار به فروش رسانده که آن را جلوتر از برند های بزرگی همچون، سیتروئن، فیات، لندرور، مزدا و مینی قرار می دهد. در واقع در عرض 9 سال حجم فروش SUV ها بیش از 3 برابر رشد پیدا کرده است.



عمده این موفقیت ها را باید به پای نسل سوم کیا اسپورتیج نوشت که در سگمنت C کراس اور ها قرار می گیرد. در سال 2010 و به خصوص در این کلاس، انتخاب ها بسیار محدود بود و کیا با استفاده از این مسئله توانست دست بالا را از آن خود کند.

کیا سال 2010 را با فروش 5 هزار اسپورتیج آغاز کرد. اما در سال 2015 توانست بیش از 20 هزار اسپورتیج به فروش برساند.

سال قبل با معرفی نسل جدید که از نظر طراحی ظاهری و داخلی حتی جذاب تر از نسل قبل شده بود و اسپورتیج را در یک کلاس بالاتر قرار می داد، فروش دوبرابری را تجربه کرد و در عرض یک سال رکورد خیره کننده فروش 40 هزار دستگاه را به ثبت رساند.

در واقع اسپورتیج به تنهایی نیمی از کل خودروهای فروخته شده توسط کیا را تشکیل می دهد. قیمت گذاری اسپورتیج به گونه ای است که یک مدل با فول امکانات قیمتی مشابه با یک نمونه معمولی ساخت اروپا دارد.



اسپورتیج حتی در بازار خودروهای کارکرده هم هواداران بسیاری دارد. به طور متوسط تنها 24 روز طول می کشد تا یک اسپورتیج در چنین نمایشگاه هایی به فروش برسد که خود رکوردی دیگر است.

یکی از دیگر کلید های موفقیت می تواند مدل جدید یعنی کیا استینگر به عنوان یک مدل محور متحرک عقب فست بک باشد که اگر موفقیت روز افزون شاسی بلند های کیا نبود، کیا اعتماد به نفس لازم را برای ساخت چنین مدلی هرگز پیدا نمی کرد.



فروش 2 تا 3 هزار دستگاهی از مدل استینگر در سال اول عرضه آن پیش بینی می شود. گرچه شاید رقم چندان بالایی نباشد اما به ماهیت برند کیا کمک فراوانی خواهد کرد. مدل پیکانتو هم با فروش 15 هزار دستگاه به احتمال زیاد رکورد خود را خواهد شکست.



در روزگاری که به طور فزاینده شاهد رشد SUV های مختلف هستیم، حضور مدل هایی همچون استینگر می تواند جاده ها را از یک دستی در بیاورد.

در همین رابطه بخوانید:

[دیجیاتو](#)