

¿Dónde esta mi cliente?

Oportunidades en el Sector Automotriz
en el Perú

Dr. Rolando Arellano C.



Arellano

CONSULTORÍA PARA CRECER

Antes: Un mercado restringido y de élites...



Producto

Precio

Público

Promoción

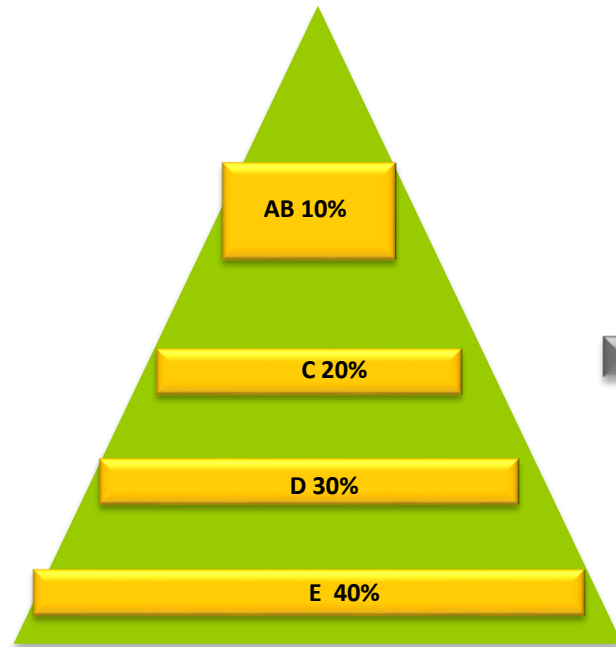
Plaza

Hoy: Una oferta mucho más variada y competitiva

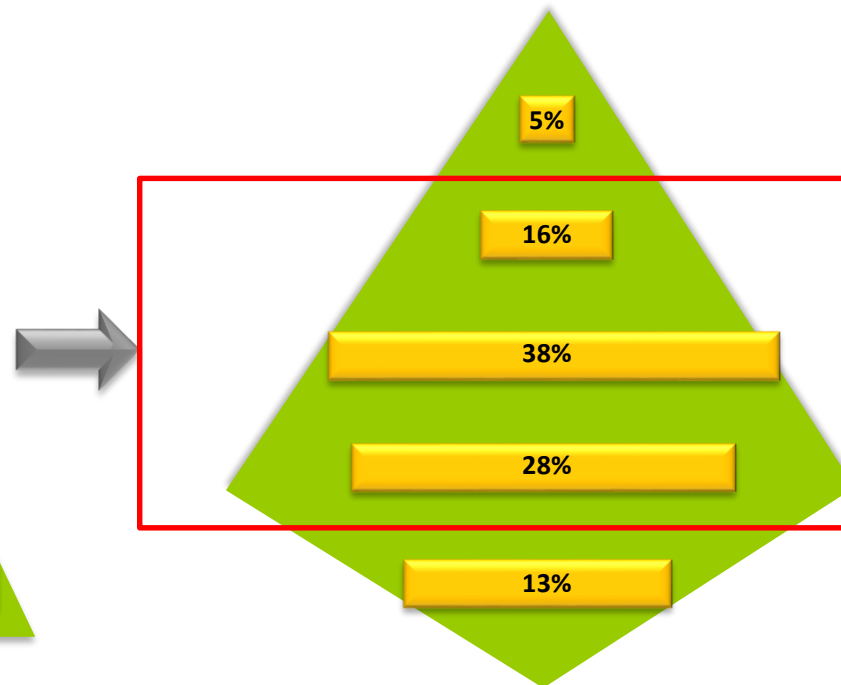


Consumidores mucho mas numerosos

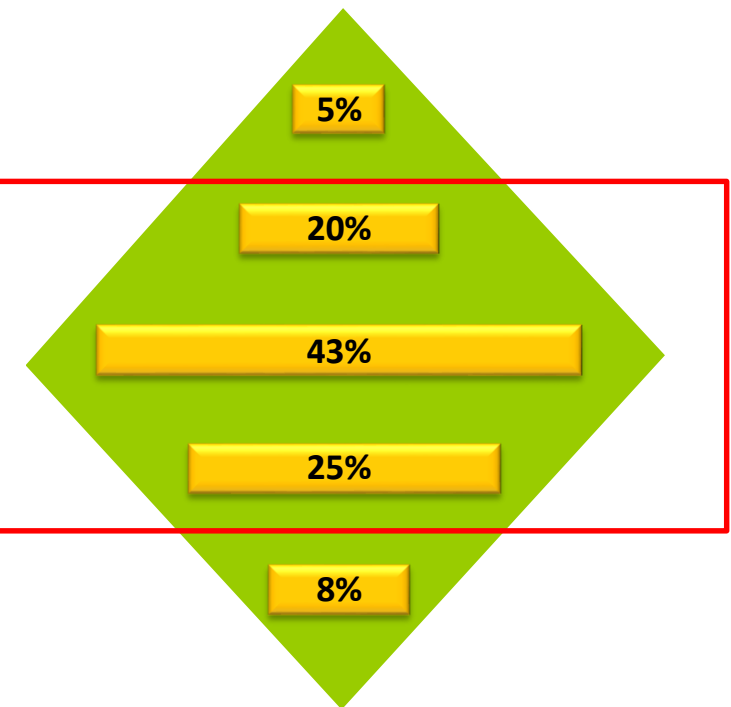
NSE Perú urbano (2000)



NSE Perú urbano (2017)



NSE Lima (2017)



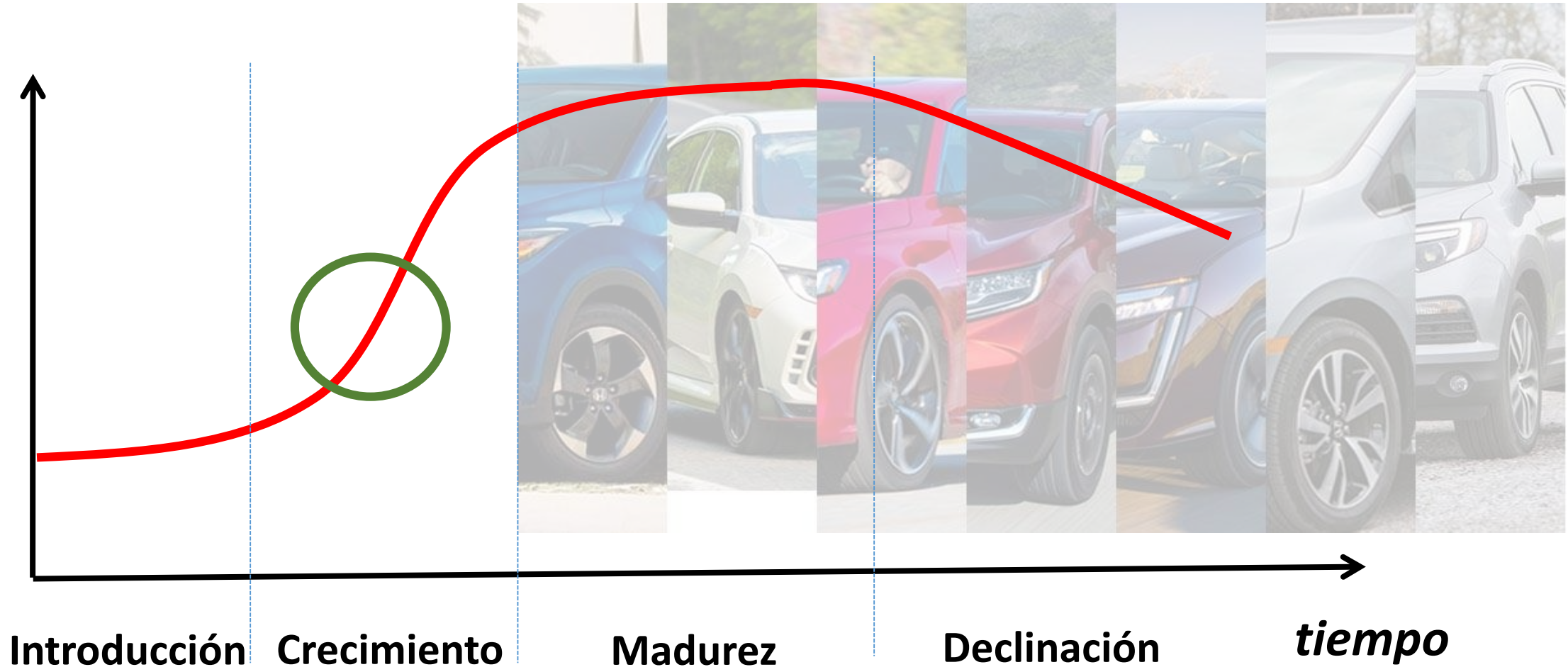
...son muchos más, pero no todos son iguales

... y mucho más diferenciados

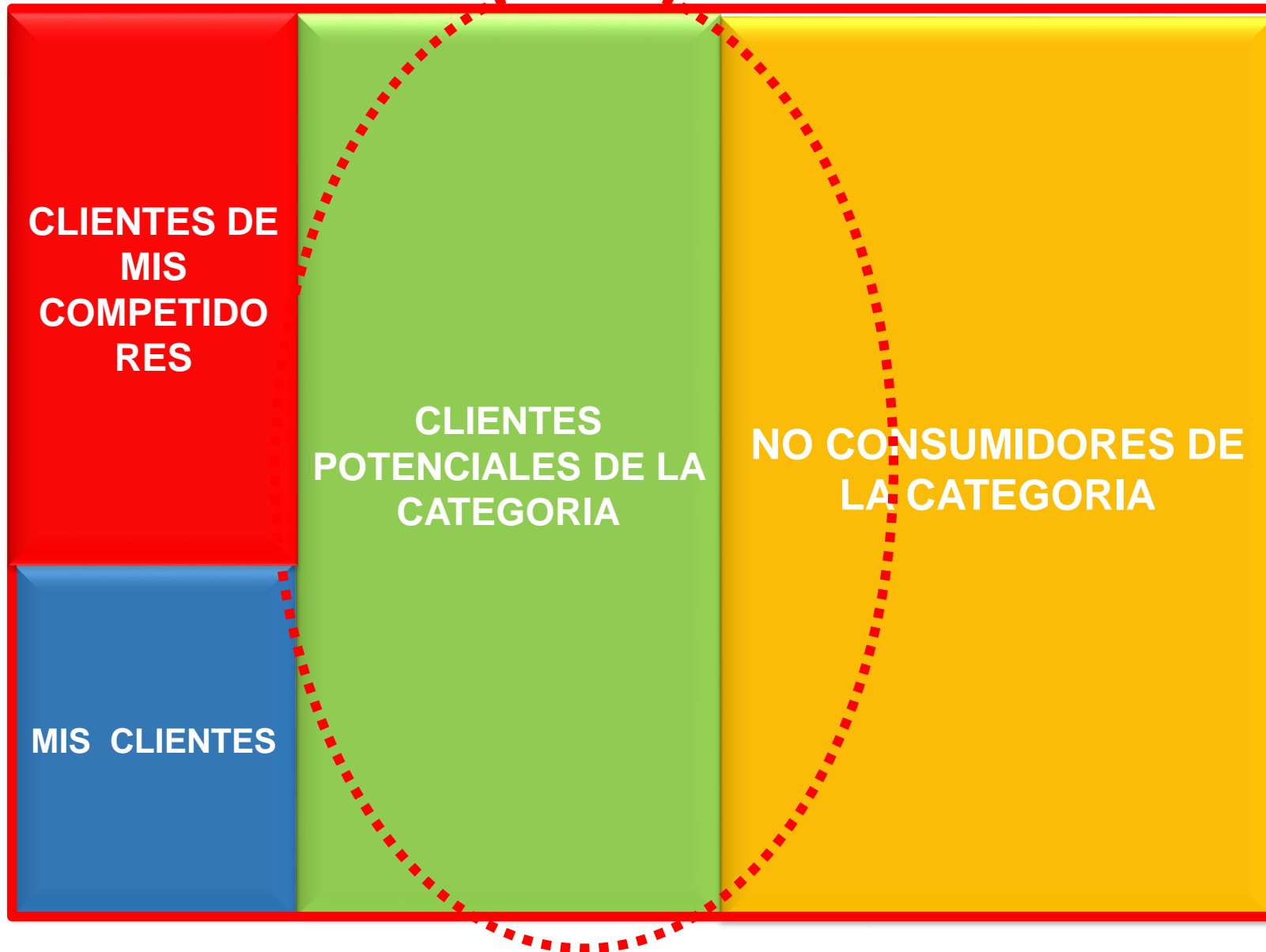


En un mercado con gran potencial

ventas

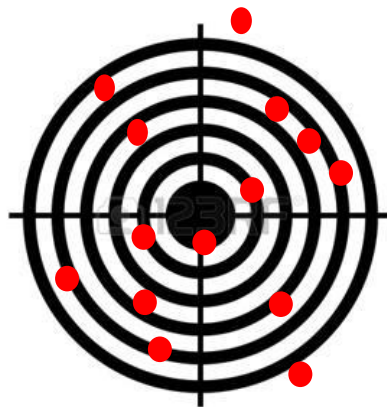


Las 4 Fronteras

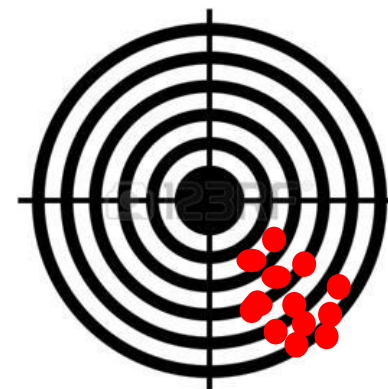


Y aunque las marcas han venido mejorando en su aproximación al cliente...

De una sola acción para todos



A segmentar por variables duras como NSE, Edad, Sexo, geografía

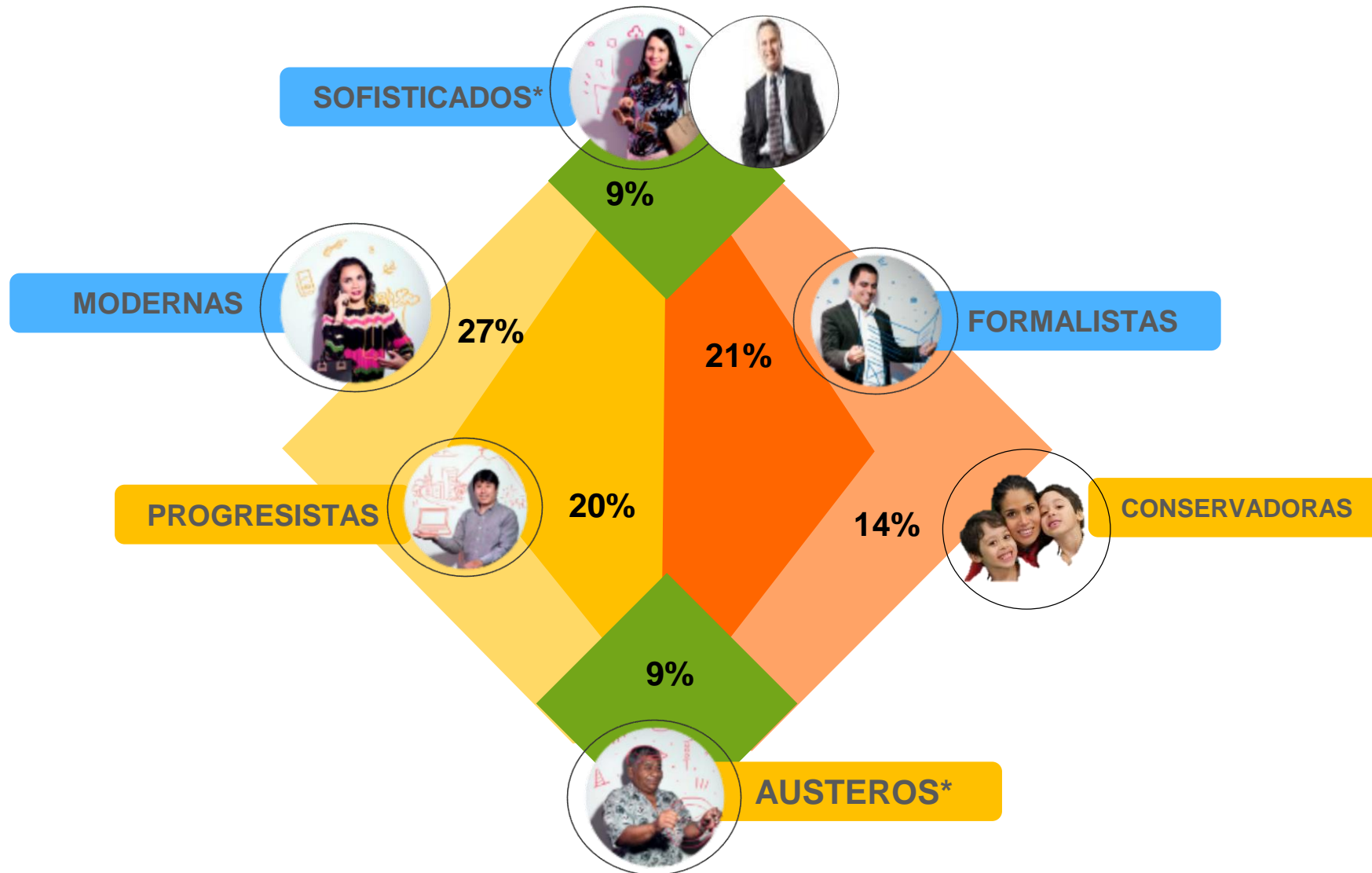


Se necesita ser mucho más preciso para tener éxito

Importancia de segmentación por Estilos de Vida



Los Estilos de Vida en el Perú



Fuente: Estudio Nacional del Consumidor Peruano (2017) - Arellano Marketing

*EDV mixtos





IMAGEN

SOFISTICADOS



LIBERTAD



MODERNAS



FAMILIA



CONSERVADORAS





PRODUCTIVIDAD

PROGRESISTAS



RESPETABILIDAD



FORMALISTAS





AUSTEROS

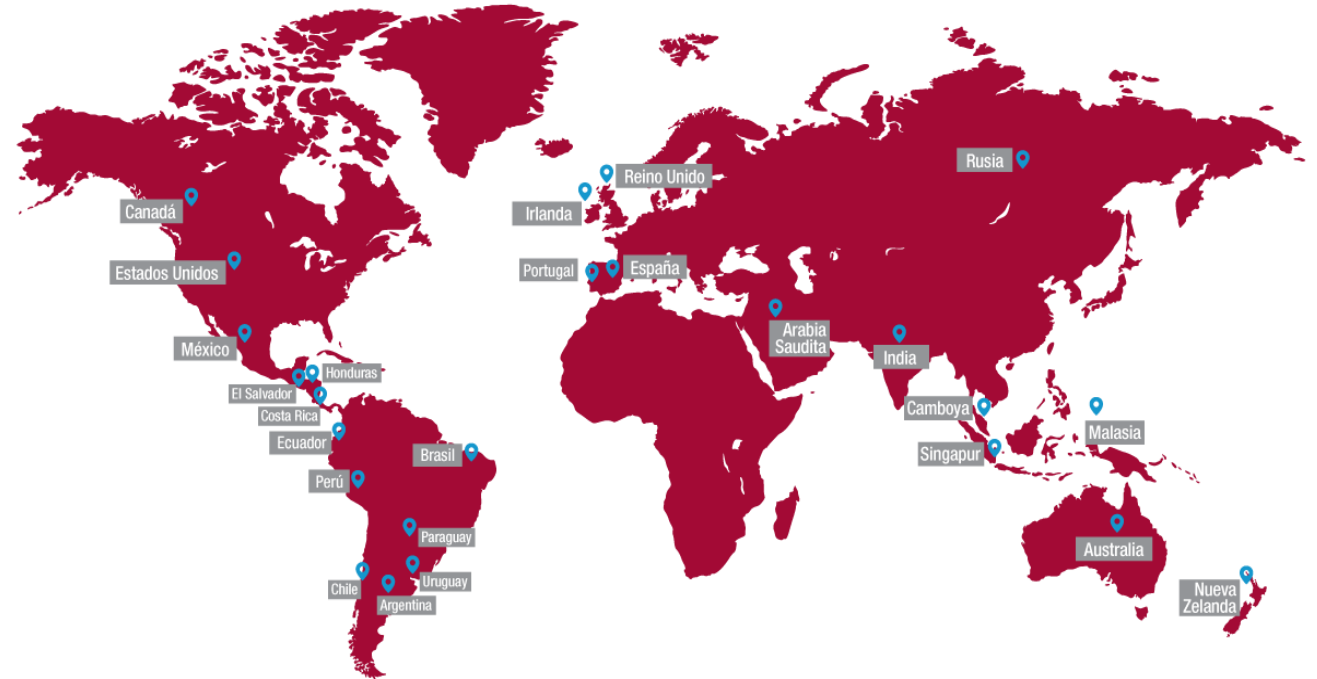
Pero no es suficiente con conocerlos profundamente, sino también de manera certera.



EQUIFAX®

LÍDERES EN SOLUCIONES ANALÍTICAS

Equifax es el proveedor líder de soluciones de información basadas en conocimiento e innovación que contribuyen a la toma de decisiones de negocio con menor riesgo.



+119 años
de historia

24
países

US\$2.4 billones
en ventas

+91 millones
de empresas

+820 millones
de consumidores

Equifax empodera el futuro financiero de individuos y organizaciones en todo el mundo

Arellano
CONSULTORÍA PARA CRECER

**LÍDERES EN
CONOCIMIENTO
DEL MERCADO**

Visión amplia y distinta sobre el consumidor
Múltiples aportes, generando oportunidades de crecimiento a las
empresas



Llegada 1 a 1

EQUIFAX[®]

Alcance

Individuos
Distritos
Provincias
Regiones
Total Nacional



Variables demográficas



Variables Económicas



Estilos de Vida



Profundidad



Sólo el 14% de los peruanos tiene auto



Sofisticados



Progresistas



Modernas



Formalistas



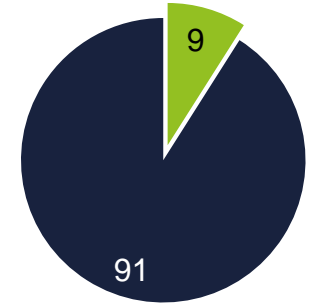
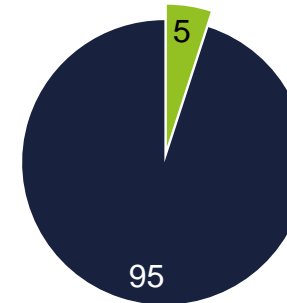
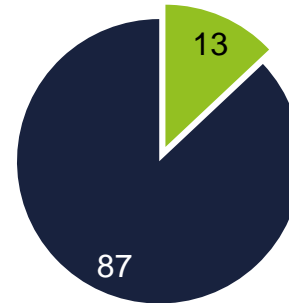
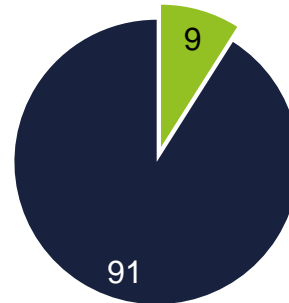
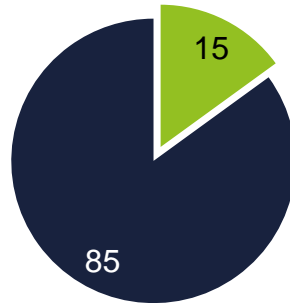
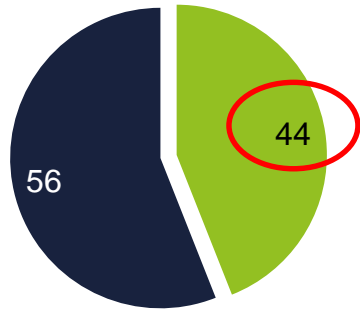
Conservadora



Austeros

Tiene auto

■ TIENE AUTO
■ NO TIENE



¿Cuántos autos?

1 53%

2 28%

3 O MÁS 19%

83%

11%

6%

78%

14%

8%

72%

19%

8%

97%

19% tiene intención de comprar uno

Más del 50% de los futuros compradores son de los nuevos grupos sociales

Probabilidad de estar interesado en comprar un auto o camioneta



Sofisticados



Progresistas



Modernas



Formalistas

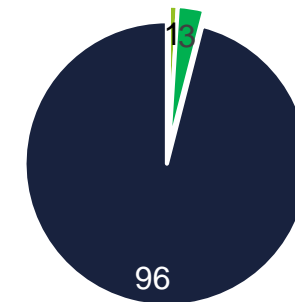
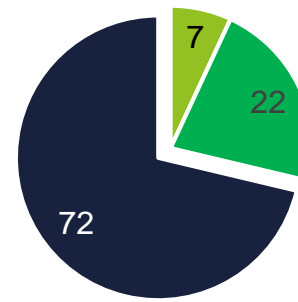
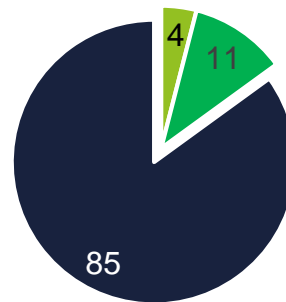
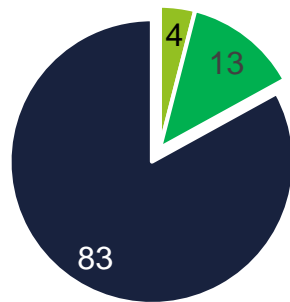
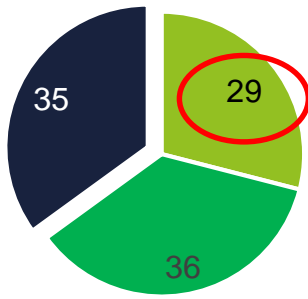


Conservadora



Austeros

■ ALTA
■ MEDIA
■ BAJA



% SHARE DE PROBABILIDAD ALTA

48%



SOFISTICADOS

16%



PROGRESISTAS

17%



MODERNAS

17%



FORMALISTAS

1%



CONSERVADORAS

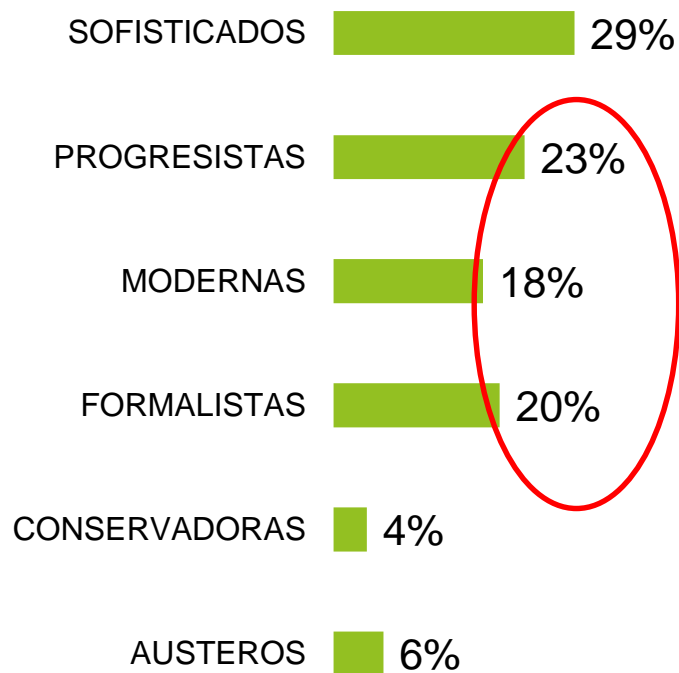
0%



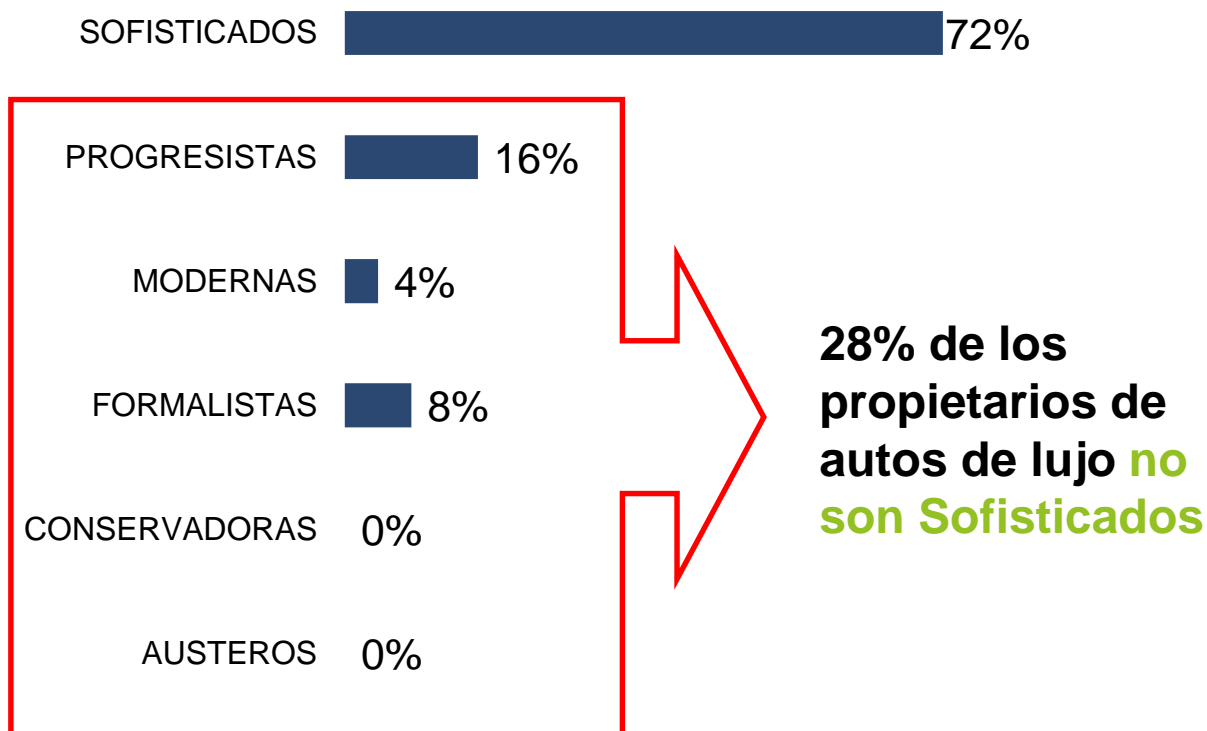
AUSTEROS

Hay oportunidad incluso en el segmento de lujo

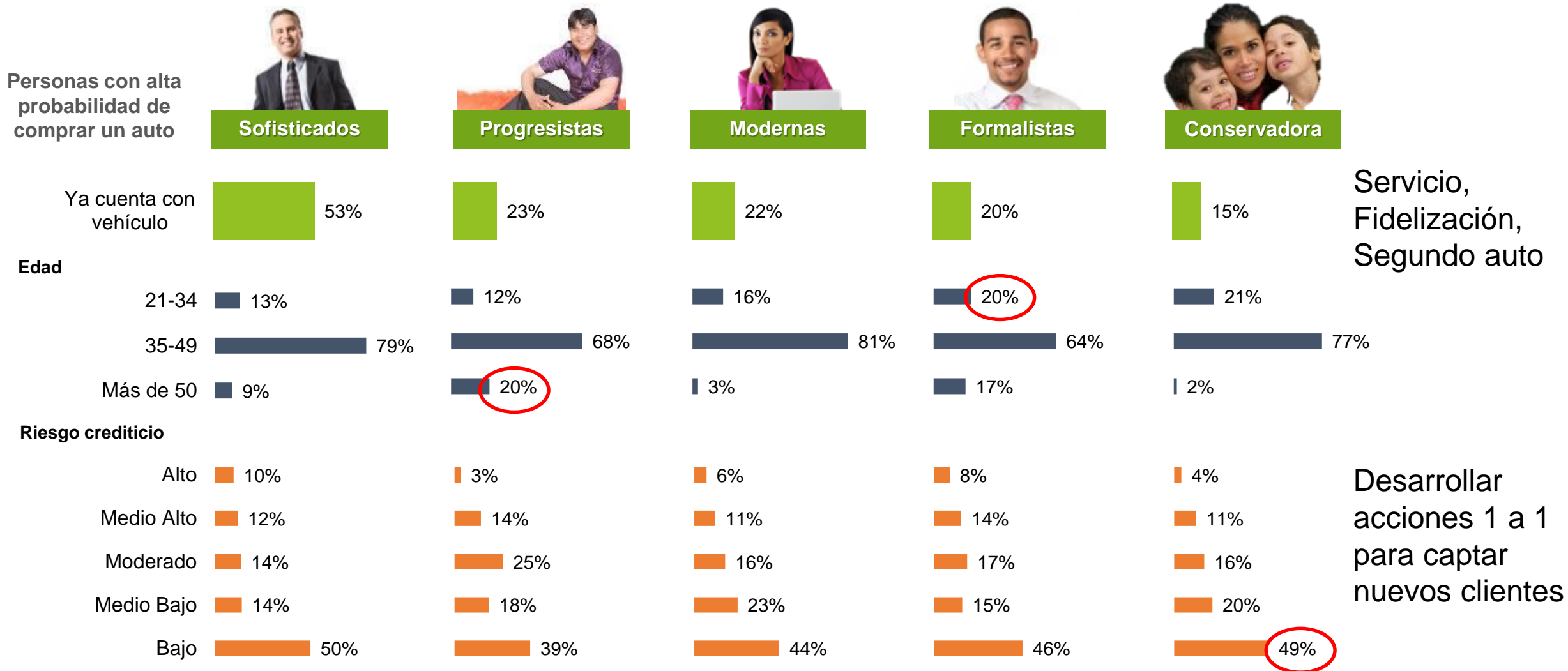
SHARE DE AUTOS PARTICULARES



SHARE DE AUTOS DE LUJO



Profundizando en cada segmento se afinan las oportunidades









El éxito está en la identificación de las particularidades para cada oportunidad

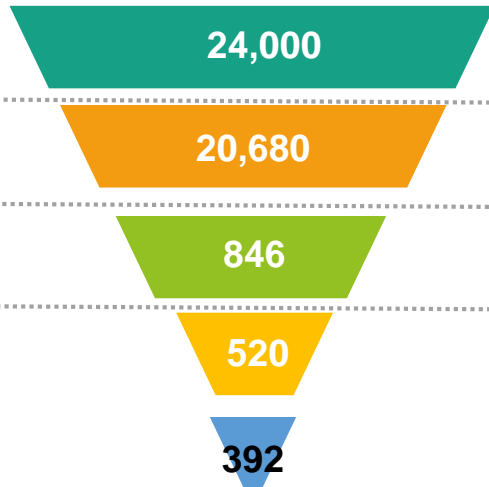


Segmentando:

Valores en miles

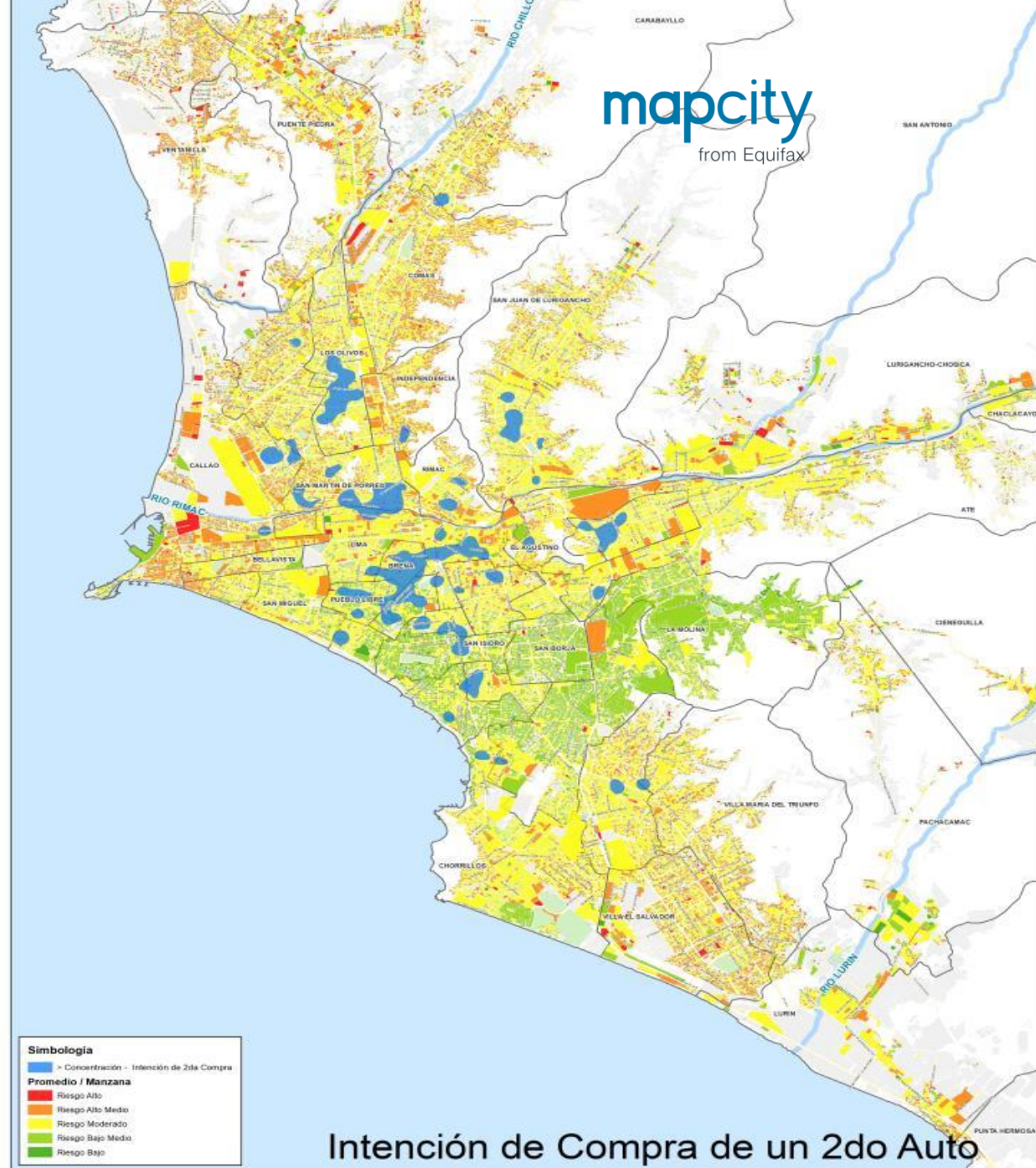
TOTAL

						
	Sofisticados	Progresistas	Modernas	Formalistas	Conservadora	Austeros
Universo de adultos	2,234	5,112	6,991	5,044	2,667	1,951
Adultos sin auto	1,256	4,344	6,384	4,396	2,534	1,767
Adultos con alta prob de adquirir un auto	304	161	177	184	16	4
Con riesgo crediticio bajo o medio bajo	191	88	117	110	11	2
De 35 a 49 años	150	58	100	73	9	1



¿Dónde encontrarlos?

- Concentraciones de segmentos de Formalistas, Modernas y Progresistas con intencionalidad de compra de un segundo vehículo



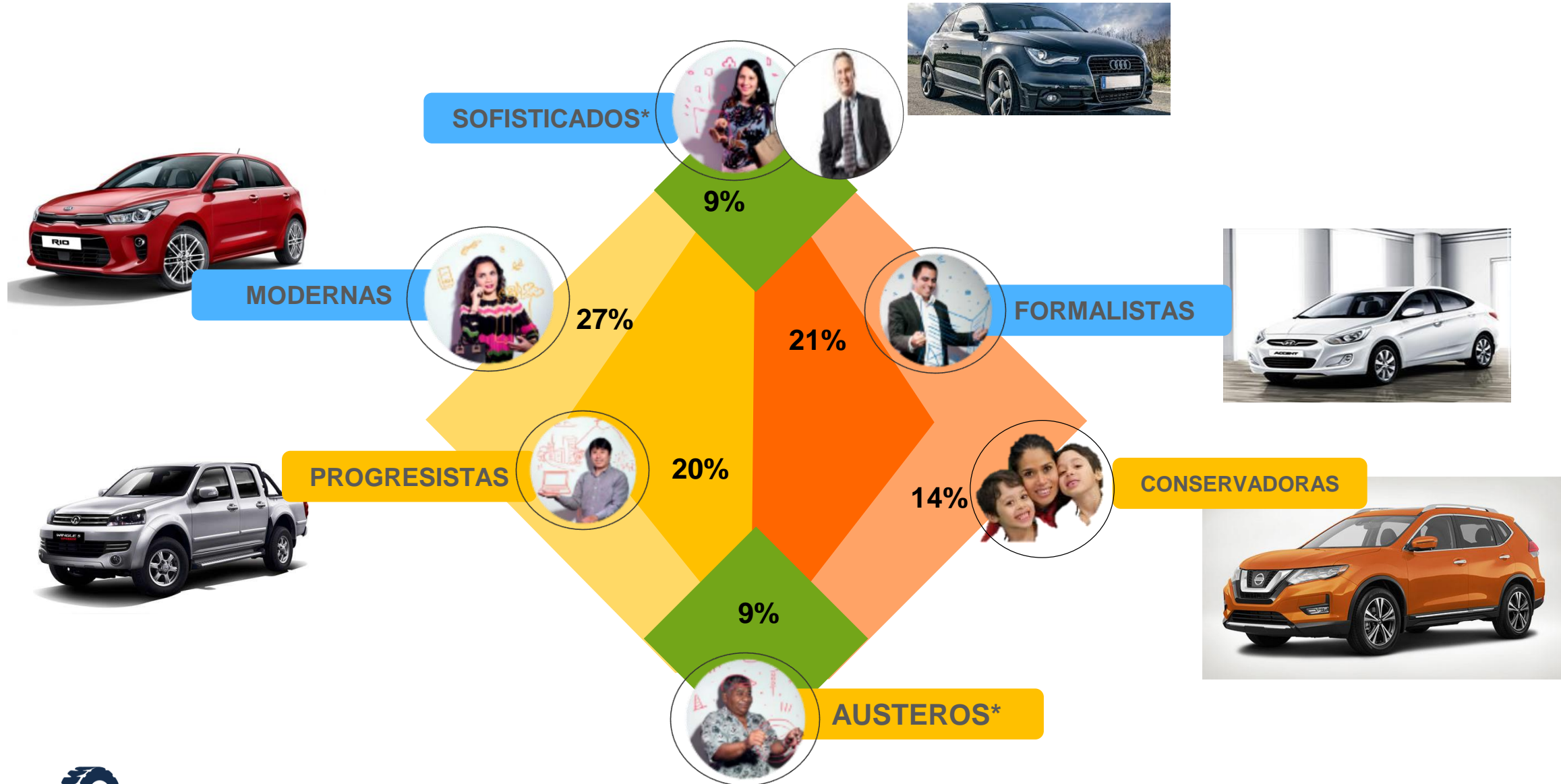
Aplicaciones de los Estilos de Vida

Ventas / Post venta



Marketing / BI





Producto

Precio

Público

Promoción

Plaza

Producción

Precio

de ejecutores a estrategas

Promoción

Plaza



Las oportunidades
son inmensas

¡Muchas gracias por su atención!



Arellano
CONSULTORÍA PARA CRECER