

KHODRO45

گزارش سالانه ۱۴۰۴



خط سرعت راهی که آمديم

گزارش سالانه ۱۴۰۴



هشت سال پیش، قدم در جاده‌ای گذاشتیم که مقصدی جسورانه داشت؛ تحولی بنیادین در نقشه خرید و فروش خودروی ایران. در این مسیر پرفراز و نشیب، سرمایه حرکت ما «اعتماد» شما بود و نیروی محرکه‌مان، سه اصل تغییرناپذیر: سرعت، امنیت و سهولت.

اکنون، در ایستگاه هشتمین سال فعالیت، دفترچه این سفر پرشتاب را با هم ورق می‌زنیم؛ گزارشی که هر کیلومترش، راوی داستانی از نوآوری، عبور از موانع و خلق ارزش است. روایتی از حضور در «خط سرعت» بازار و هموار کردن مسیری که در آن، هر ایرانی بتواند با خیالی آسوده و در کوتاه‌ترین زمان، تجربه‌ای مدرن از معامله خودرو داشته باشد. این شما و این کیلومترشمار هشت سال حرکت بی‌وقفه ما.

مسیریاب

۵۵

در بزرگراه نوآوری

از گذر زمان به وسعت جهان تا پلاک‌گذاری یک ایده در ایران

۱۱

فرمانروای مسیر

پیش‌تاز بی‌رقیب در منطقه

۱۴

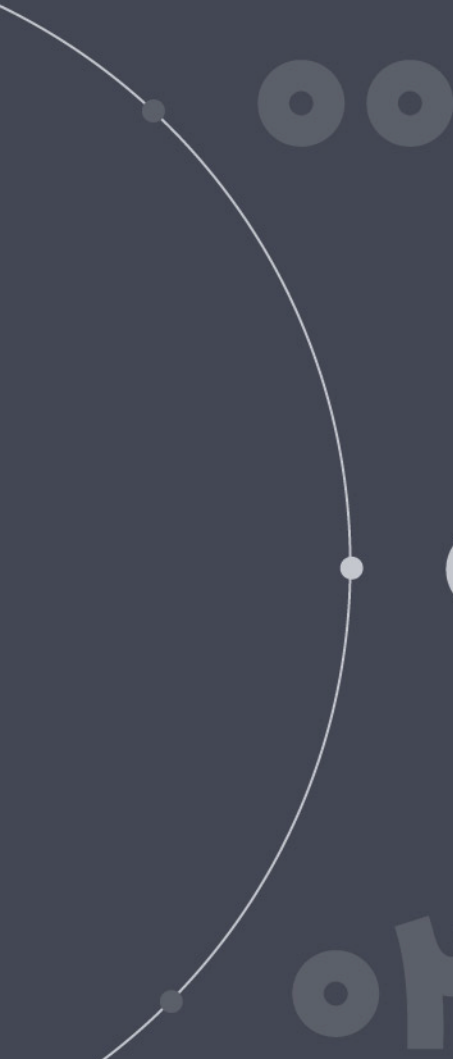
عبور از دست‌اندازها

خلق یک سواری نرم در جاده ناهموار بازار خودرو ایران

۲۷

کیلومتر شمار رشد

هشت سال تخت‌گاز در مسیر پیشرفت



مقدمه

در بزرگراه نوآوری

از گذر زمان به وسعت جهان تا پلاک
گذاری یک ایده در ایران

فرمانروای مسیر

پیش‌تاز بی‌رقیب در منطقه

۱۸۸۶-۱۹۰۰

چرخ‌های آغازگر، ظهور اولین خودروها

در آن روزها، خودرو کالایی لوکس برای ثروتمندان بود و هنوز بازار دست‌دوم معنا نداشت؛ معاملات، اندک و شخصی انجام می‌شد.

۱۹۰۰-۱۹۱۵

چرخش چرخ‌های تولید، خودرو در دسترس همگان

با تولید انبوه فورد مدل T پس از ۱۹۱۳، قیمت خودروها کاهش یافت و از کالایی لوکس به وسیله‌ای مردمی تبدیل شد و نخستین معاملات خودروهای کارکرده شکل گرفت.

۱۹۱۵-۱۹۱۹

شکل‌گیری چرخه خرید و فروش منسجم

معاملات خودروهای کارکرده از مرز یک میلیون گذشت و بازار مستقل و سازمان یافته‌ای شکل گرفت؛ خودروها از گاراژهای خانگی خارج و وارد ویتترین بازار شدند.



دهه ۱۹۲۰

پیشتازی چرخه خرید و فروش خودروی دست‌دوم

تا اواسط دهه ۱۹۲۰، حجم معاملات خودروهای کارکرده از فروش خودروهای نو سبقت گرفت و این بازار به عنوان یک نهاد مستقل و تثبیت‌شده در صنعت خودرو به رسمیت شناخته شد.

۲۰۰۰- تا کنون

تولد و توسعه پلتفرم‌های تسهیل‌گر فروش فوری خودرو

همگام با گذر بازارهای جهانی از روش‌های سنتی به پلتفرم‌های دیجیتال، «خودرو۴۵» به عنوان تنها شرکت با مدل کسب و کار مبتنی بر معاملات C۲B در ایران متولد شد تا فروش فوری، امن و شفاف خودرو را به یک استاندارد در کشور تبدیل کند.

۱۹۲۰-۲۰۰۰

نهادینه‌شدن بازار خودروی دست‌دوم در قلب صنعت

رونق صنعت خودرو، بازار دست دوم و ورود دلالان و نمایشگاه‌ها را تقویت کرد و همچنین نیاز به شفافیت، منجر به توسعه کارشناسی و قیمت‌گذاری دقیق‌تر شد.

یک استاندارد جهانی

یک نماینده ایرانی



مدل فروش فوری خودرو یک پدیده محلی نیست؛ بلکه یک روند قدرتمند جهانی است. از قلب اروپا و آمریکا تا بزرگترین کشورهای آسیا، شرکت‌های پیشرو در حال تغییر تجربه فروش خودرو هستند. در این چشم‌انداز وسیع، «خودرو ۴۵» حلقه اتصال بازار ایران به این استاندارد جهانی است؛ شرکتی که همگام با رهبران این صنعت در دنیا، تجربه فروش امن و سریع و آسان را برای ایرانیان رقم می‌زند.

AUTO1.com

KAVAK

CARS24

KHODRO45.com

CarPrice

Europe

Brazil | Argentina | Chili | Colombia | Mexico |
Saudia Arabia | United Arab Emirates | Turkey

Saudia Arabia | United Arab Emirates |
Australia | Thailand | India

Iran

Russia

VAVACARS

SellAnyCar.com

CARSOME

CarDekho

سيارة

Turkey

United Arab Emirates

Indonesia

India

Saudi Arabia



۰۱

در بزرگراه نوآوری

از گذر زمان به وسعت جهان تا پلایک
گذاری یک ایده در ایران

۰۲

فرمانروای مسیر

پیش‌تاز بی‌رقیب در منطقه

۰۳

عبور از دست‌اندازها

خلق یک سواری نرم در جاده ناهموار بازار
خودرو ایران

نگاهی به عملکرد بازیگران اصلی کشورهای منطقه نشان می‌دهد که **خودرو ۴۵** با ظرفیت پذیرش سالانه **بیش از ۱۵۰,۰۰۰** خودرو، در خط سبقت قرار گرفته است.

بررسی ظرفیت سالانه پلتفرم‌های شناخته شده در روسیه (۹۰,۰۰۰)، ترکیه (۷۲,۰۰۰)، عربستان (۲۸,۸۰۰) و امارات (۲۵,۲۰۰ **خودرو**)، حکایت از پیشتازی چشمگیر خودرو ۴۵ دارد؛ تا جایی که این ظرفیت به تنهایی با مجموع دو بازار بزرگ روسیه و ترکیه برابری می‌کند.

عبور از ظرفیت سالانه ۱۵۰ هزار خودرو نشان می‌دهد خودرو ۴۵ نه تنها هم‌مسیر بازیگران بزرگ منطقه است، بلکه استانداردهای این جاده را از نو تعریف کرده و در صدر آن ایستاده است.

امارات

۲۵,۲۰۰

عربستان

۲۸,۸۰۰

ترکیه

۷۲,۰۰۰

روسیه

۹۰,۰۰۰



KHODRO 45

۱۵۰,۰۰۰

CarPrice 

روسیه

سالانه:

۹۰,۰۰۰

ماهانه:

۷,۵۰۰

VAVACARS

ترکیه

سالانه:

۷۲,۰۰۰

ماهانه:

۶,۰۰۰

KHODRO45

ایران

سالانه:

۱۵۰,۰۰۰

ماهانه:

۱۲,۵۰۰

سيارة

عربستان سعودی

سالانه:

۲۸,۸۰۰

ماهانه:

۲,۴۰۰

 SellAnyCar.com

امارات متحده عربی

سالانه:

۲۵,۲۰۰

ماهانه:

۲,۱۰۰

۰۲

فرمانروای مسیر

پیش‌تاز بی‌رقیب در منطقه

۰۳

عبور از دست‌اندازها

خلق یک سواری نرم در جاده ناهموار
بازار خودرو ایران

۰۴

کیلومتر شمارِ رشد

هشت سال تخت‌گاز در مسیر پیشرفت

در جاده‌های ایران، خودرو فقط یک وسیله نقلیه برای جابه‌جایی نیست؛ بلکه یک «سرمایه متحرک» است. در بازاری که ماشین‌ها نقش سپرده‌های بانکی روی چهار چرخ را بازی می‌کنند، نگاه جامعه به این کالا کاملاً متفاوت است. این دارایی بخش عمده‌ای از سبد سرمایه خانوارها را به خود اختصاص داده است؛ تا جایی که امروز برای بیش از ۶۰٪ از مردم، خودرو بزرگ‌ترین و ارزشمندترین دارایی زندگی‌شان محسوب می‌شود. همین گره‌خوردن عمیق سرمایه‌های خرد با بازار خودرو است که خرید، فروش و نگهداری آن را به تصمیمی حیاتی در اقتصاد خانواده‌های ایرانی تبدیل کرده است.



گردش مالی روی چرخ‌ها

معادل تمام خودروهای سواری در سوئیس

دستگاه **۷,۰۰۰,۰۰۰**

تعداد معامله سالانه

تعداد خودروها؛ هم‌جمعیت یک قاره

معادل کل جمعیت استرالیا

دستگاه **۲۵,۰۰۰,۰۰۰**

تعداد کل خودروهای کارکرده

ترکیب خودروهای بازار

داخلی **۶۵%**

چینی **۲۸%**

وارداتی غیرچینی **۷%**

۱۶

شرکت تولیدکننده در ۱۴۰۴

۹۲۵,۹۳۶

خودروی تولید شده در ۱۴۰۴



۵,۴۹۱	تیگارد موتور	
۵,۴۲۷	خودروسازان به	
۲,۵۴۳	دیار خودرو	
۱,۷۰۷	مانیان خودرو	
۸۴۶	شتابران خودرو	
۱۹۸	صنایع خودروسازی ایلیا	
۱۹۰	سروش دیزل مبنا	
۳۰	ایستا موتور ارس	

۵۳۵,۲۱۰	ایران خودرو	
۲۱۰,۳۴۷	سایپا	
۵۲,۰۰۰	مدیران خودرو	
۴۸,۱۵۰	کرمان موتور	
۲۹,۴۷۴	گروه بهمن	
۱۳,۰۸۷	مکت موتور	
۱۱,۰۸۹	آرین پارس موتور	
۱۰,۱۴۷	فرداموتور	



۱,۵۳۸

میلیارد دلار ارزش کل واردات

۶۷,۰۰۳

دستگاه خودروی وارداتی CBU



آمار خودروها تقریبی و بر اساس آخرین آمار رسمی گمرک جمهوری اسلامی ایران است.
منظور از واردات، ترخیص قطعی خودرو تمام ساخته شده (CBU) از گمرکات کشور است

تومان ۵۹,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰

گران‌ترین خودروی وارداتی در سال ۱۴۰۴

Lexus LX۶۰۰



فروش سنتی خودرو در ایران، شبیه رانندگی در جاده‌ای مه‌آلود و پر از چاله‌های پنهان است. نبود شفافیت در قیمت گذاری، حضور واسطه‌های متعدد و نوسانات لحظه‌ای بازار، ترمزهای ناگهانی و پی‌درپی را به فروشنده تحمیل می‌کنند و مسیر معامله‌ای ساده را به یک ماراتن فرسایشی تبدیل می‌کنند.

توقف یک‌ماهه پشت چراغ قرمز فروش
میانگین زمان انتظار برای فروش یک خودروی کارکرده

۳۰ روز



سرعت‌گیرها

ترافیکِ دلالان و واسطه‌ها
پیچ‌وخم‌های گیج‌کننده‌ی اداری

بن‌بست‌های تسویه حساب و انتقال وجه
اصطکاک و فرسایش در چانه‌زنی

ثبت سالانه

۱۰۰,۰۰۰

نتیجه:

پرونده شکایت معاملات خودرویی

بررسی دلایل اصلی انتخاب خودرو ۴۵ نشان می‌دهد که همسفران ما برای ورود به این جاده، سه اولویت مهم داشته‌اند:

عطش برای سرعت

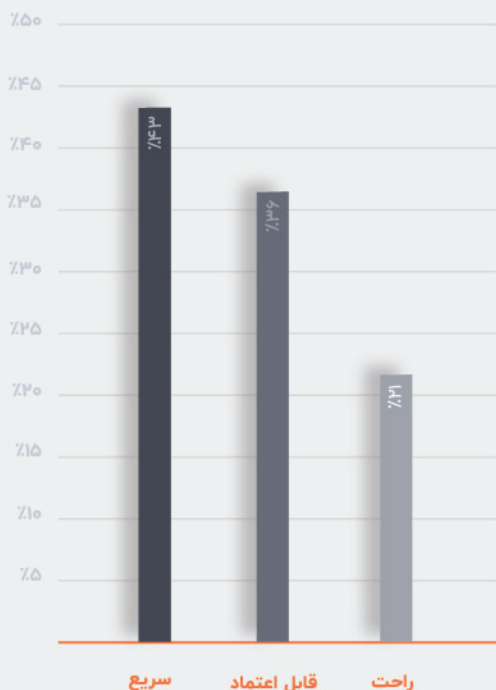
۴۳٪ از کاربران، سرعت را به عنوان مهم‌ترین نیروی محرکه خود انتخاب کرده‌اند؛ کسانی که می‌خواستند در کوتاه‌ترین زمان ممکن به مقصد فروش خودرو برسند.

نیاز به امنیت و اعتماد

برای ۳۶٪ از همسفران ما، عبور از یک مسیر امن، بی‌دغدغه و شفاف، اولویت اول و دلیل اصلی این همراهی بوده است.

فرار از پیچیدگی‌ها

۲۱٪ از فروشندگان نیز برای دوری از دست‌انداзهای معمول بازار، مسیر هموار و تجربه «سهولت» را انتخاب کرده‌اند.



سرعت | سهولت | امنیت

ارزش‌هایی است که ما در خودرو ۴۵ خلق کرده‌ایم تا بازتابِ دقیقِ صدای بازاری باشیم که تشنه یک "خط سبقت" برای فرار از روش‌های سنتی است.

اکنون وقتِ تخت‌گاز رفتن است.





۰۳

عبور از دست‌اندازها

خلق یک سواری نرم در جاده ناهموار
بازار خودرو ایران

۰۴

کیلومترشمارِ رشد

هشت سال تخت‌گاز در مسیر پیشرفت

۱۳۹۷

نقطه شروع در تهران؛ تولد خودرو ۴۵ در یک ساختمان کوچک و آغاز مسیر پرشتاب به سوی رشد و نوآوری.

۱۳۹۸

گام‌های استوار فناوریانه؛ توسعه نرم‌افزارهای اختصاصی و گسترش شبکه خدمت‌رسانی با افتتاح شعب دوم و سوم.

۱۳۹۹

رشد در دل بحران؛ تداوم پیشروی در روزهای سخت همه‌گیری کرونا، عبور از مرزهای پایتخت و افتتاح نخستین شعبه خارج از تهران.

۱۴۰۰

طلوع در قرن جدید؛ آغاز سده‌ی نو با گسترش چشمگیر دامنه فعالیت‌ها و ثبت حضور قدرتمند در ۶ استان کشور.

۱۴۰۱

قله‌ی اطمینان؛ تضمین امنیت مطلق در معاملات و ثبت رکورد افتخارآفرین «صفر شکایت» در کارنامه عملکرد.

۱۴۰۲

تلفیق سنت و مدرنیته؛ ورود جسورانه و ساختاریافته به قلب مراکز سنتی معاملات خودرو (مراکز چیتگر و دوران).

۱۴۰۳

بر تخت رهبری بازار؛ تثبیت جایگاه به عنوان رهبر بازار نقل و انتقال خودرو و پرش خیره‌کننده تعداد شعب از ۳۱ به ۵۲ شعبه.

۱۴۰۴

استوار در تلاطم‌ها؛ توسعه بی‌توقف در روزهای پرچالش و پراشتاب بازار و رسیدن به ۶۷ شعبه در ۲۴ شهر ایران.



× ۲,۱۷

میانگین رشد مرکب سالانه

۲۲۸ برابر

افزایش شاخص فعالیت نسبت به سال اول فعالیت



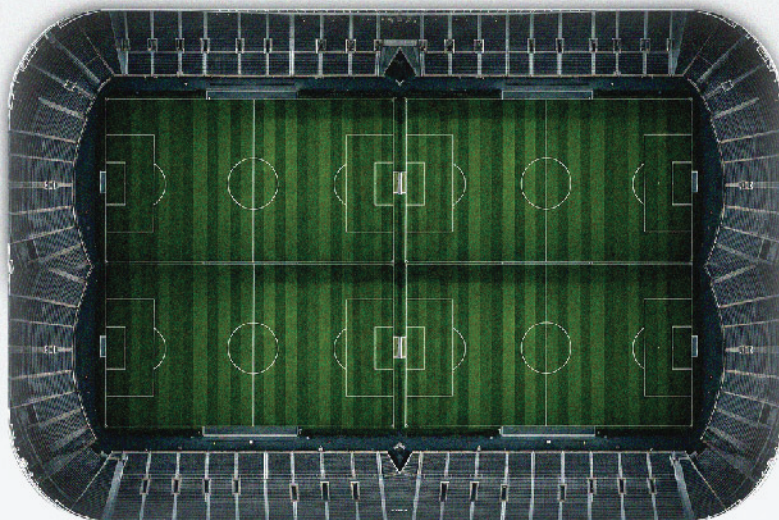


داستان خودرو ۴۵ از یک ساختمان کوچک در خیابان ستارخان تهران شروع شد؛ با یک تیم ۵ نفره و یک باور ساده: ساختن تجربه‌ای سریع، امن و آسان.



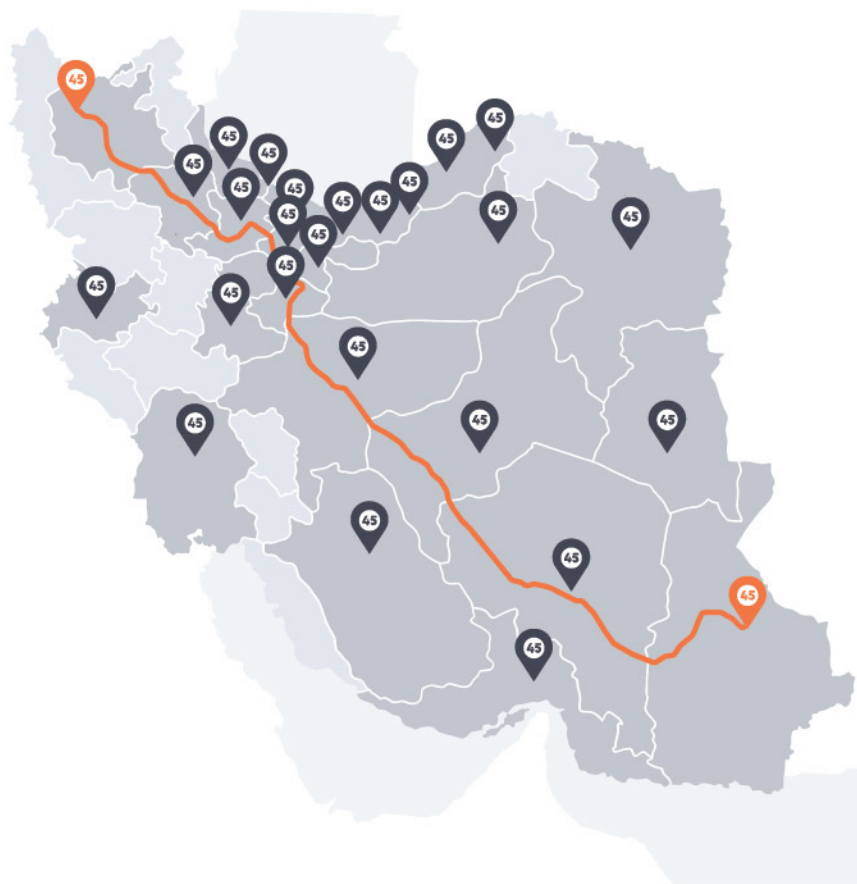
۲۶,۶۰۰ متر مربع

مجموع متراژ شعب خودرو ۴۵



به وسعت تقریبی چهار زمین فوتبال استاندارد؛

در فضایی به وسعت چهار زمین فوتبال استاندارد، فرایند فروش خودرو درست مثل یک مسابقه جذاب در دو نیمه پیش می‌رود؛ نیمه اول برای کارشناسی دقیق و نیمه دوم برای یک مزایده رقابتی.



تصور کنید کمی بیشتر از یک شبانه روز کامل دقیقاً ۲۴ ساعت و ۴۶ دقیقه را بدون توقف برانید تا از شعبه «کوچه باغ» تبریز به شعبه زاهدان برسید.

این جاده‌ی ۲۱۹۶ کیلومتری، نه تنها بیشترین فاصله میان دو شعبه است، بلکه تصویری از پوشش گسترده خودرو ۴۵ را نشان می‌دهد.

۲,۰۶۷,۴۲۶

درخواست در سال ۱۴۰۴

۷,۶۳۰,۷۲۱

درخواست در هشت سال



کیلومترشمار خودرو ۴۵ در پایان سال هشتم، از مرز ۷ میلیون و ۶۳۰ هزار درخواست عبور کرد. در این مسیر، سال ۱۴۰۴ با ثبت ۲,۰۶۷,۴۲۶ تقاضا، موتور کسب‌وکار را به بالاترین دور خود رساند. خودرو ۴۵ حالا شاهره اصلی معاملات است؛ جایی که ترافیک نیازهای بازار، با بالاترین سرعت پردازش شده و در مسیر امن معامله هدایت می‌شود.

مسیری که در سال‌های نخست با حضور صمیمانه و چندهزارتایی همراهانمان جان گرفت، حالا به شاهراهی وسیع برای عبور سالانه بیش از صد هزار خودرو بدل شده است.

۲۷۴,۳۴۲

ورود به شعبه در هشت سال



نرخ ورود به شعبه در هشت سال

۱۰۶,۸۰۱

ورود به شعب خودرو ۴۵
در سال ۱۴۰۴



در سال ۱۴۰۴ میزبان ۱۰۶,۸۰۱ خودرو در شعب خودرو ۴۵ بودیم.
اگر این ماشین‌ها را سپر به سپر هم در یک خط پارک کنیم، صفی به طول تقریبی ۴۸۰ کیلومتر ساخته می‌شود؛ یعنی یک
مسیر پیوسته از ماشین که از تهران شروع می‌شود و تا اصفهان می‌رسد!

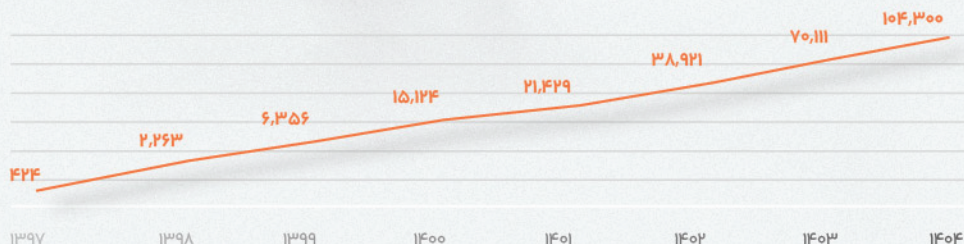
نقطه ۱۴۵
در چند دقیقه



در طول این مسیر هشت ساله هم‌مسیر بودن با بازار، ۲۵۸,۹۲۸ خودرو از زیر نورافکن‌های دقیق کارشناسی خودرو ۴۵ عبور کرده‌اند. این حجم از بررسی به معنای صرف ۱۱,۳۶۶,۷۳۰ دقیقه زمان برای تضمین امنیت معاملات است؛ عددی شگفت‌انگیز، معادل بیش از ۲۱ سال کار بی‌وقفه و بدون خاموش کردن موتور!

۲۵۸,۹۲۸

کارشناسی و مزایده خودرو در ۸ سال





۱۰۴,۳۰۰

رکورد تاریخی کارشناسی
خودرو در سال ۱۴۰۴

متخصصان خودرو ۴۵ در سال ۱۴۰۴ مجموعاً معادل ۴,۶۹۳,۵۰۰ دقیقه را صرف بررسی خودروها کرده‌اند.
این عدد معادل ۳,۲۵۹ روز کار شبانه‌روزی و بدون توقف است!
به زبان ساده‌تر، خودرو ۴۵ زمانی بیش از ۸ سال را فقط در دل یک سال فشرده کرده تا هیچ جزئیاتی از چشم دور نماند.



۶۰,۷۵۲

خریدار تایید شده در ۷۷ شهر

روند جذب خریداران تایید شده خودرو ۴۵ نشان
دهنده رشدی مداوم از سال ۱۳۹۷ است. با ثبت
رکورد ۱۷,۵۵۱ عضو جدید در سال ۱۴۰۴، مجموع
خریداران تایید شده در ۷۷ شهر به ۶۰,۷۵۲ نفر رسید.

۱۰۴,۳۰۰

مزایده در سال ۱۴۰۴



به طور متوسط، روزانه ۲۸۵ خودرو و در تمام طول سال، تقریباً هر ۵ دقیقه یک بار، یک ماشین روی سکوی رقابت فروش قرار گرفته است.
یک بازار همیشه بیدار و پرهیجان!



پرفروش‌ترین ماشین کل کشور

پژو ۲۰۶ تیپ ۲

۳۸٪ کل معاملات خودرو ۴۵

نگاهی به نقشه فروش خودرو ۴۵ در سراسر ایران نشان می‌دهد که خانواده پژو، فاتحان بی‌چون و چرای اتوبان معاملات هستند.

در حالی که پژو ۲۰۶ تیپ ۲ پرچم‌دار و رکورددار فروش در کل کشور و پایتخت است، پژو پارس و ۲۰۷ نیز در ۱۷ استان دیگر در خط سبقت می‌تازند.

با این حال، در برخی پیچ‌های این نقشه، سلیقه‌های متفاوتی فرمان را به دست گرفته‌اند؛ از دنا پلاس که محبوب جاده‌های فارس شده، تا ام‌وی‌ام X۲۲ که در آذربایجان شرقی پیش‌تاز است و خانواده سمند که در گلستان و سیستان و بلوچستان حرف اول را می‌زنند.

۳,۴۵۸

مدل خودروی قابل فروش



فرقی نمی‌کند هاچ‌بک جمع‌وجور شهری باشد یا یک کراس اوور وارداتی.
حضور ۳,۴۵۸ ترکیب هویتی متمایز در لیست خودروهای قابل فروش، یعنی تسلط بر وجب‌به‌وجیب بازار.
خودرو ۴۵۸ هیچ ماشینی را پشت چراغ قرمز محدودیت‌ها نگه نمی‌دارد.



اقتصادی‌ترین

لیفان ۵۲۰i (دنده‌ای - ۱۳۹۰)	
تیبای صندوق‌دار (SX - ۱۳۹۰)	
لیفان ۶۲۰ (۱.۶ لیتر - ۱۳۹۰)	
ام‌وی‌ام S۱۱۰ (کامفورت - ۱۳۹۵)	
سمند SE (دنده‌ای - ۱۳۹۰)	

گران‌ترین

لکسوس LX ۵۷۰ (آپشن استاندارد - ۲۰۱۳)	
تویوتا لندکروز چهاردر (شش سیلندر ۴.۰ لیتر - ۲۰۱۳)	
پورشه ماکان (اتوماتیک - ۲۰۱۸)	
بی‌ام‌و سری ۷ (۷۳۰Li - ۲۰۱۷)	
بی‌ام‌و سری ۵ سدان (۵۳۰i - ۲۰۱۸)	

جاده خودرو ۴۵ به روی تمام خودروها باز است. فارغ از کلاس و قیمت، هر خودرویی داستان خودش را در این مسیر ثبت کرده است.



در ترافیک رنگ‌های سیاه سفید تکراری، یک «کیا اسپورتیج سبز فسفری» ترمز همه را کشید! فروش سریع این ماشین شب‌رنگ که لقب عجیب‌ترین معامله سال را گرفت، ثابت کرد در خط سبقت خودرو ۴۵، مسیر فروش حتی برای خاص‌ترین خودروها هم کاملاً هموار و سریع است..



تصور کنید فاصله میان شمال تا جنوب کشور را فقط در ۳۳ دقیقه طی کنید! در سریع‌ترین معامله سال خودرو ۴۵، از ورود فروشنده «تارا» به شعبه ساری تا تأیید نهایی قرارداد توسط خریدار در اهواز، فقط ۳۳ دقیقه زمان برد. در اتوبان خودرو ۴۵، طولانی‌ترین مسیرها در کوتاه‌ترین زمان قابل پیمایش هستند و هیچ فاصله‌ای مانع سرعت و امنیت در معامله نیست.

۱۶,۸۲۵,۶۹۵

کیلومتر

۳۰,۹۶۶

حمل خودرو



ناوگان لجستیک خودرو ۴۵ در سال ۱۴۰۴ با انجام ۳۰,۹۶۶ عملیات حمل خودرو، مجموعاً ۱۶,۸۲۵,۶۹۵ کیلومتر مسیر را پیمود. اگر یک راننده بخواهد این جاده را با سرعت ثابت ۱۰۰ کیلومتر بر ساعت و بدون حتی یک ثانیه توقف طی کند، سفر او بیش از ۱۹ سال طول خواهد کشید!

او در این مسیر ۱۹ ساله، می‌توانست ۴۲۰ بار دور کره زمین بگردد یا ۲۲ بار مسیر رفت و برگشت تا کره ماه را ببیماید. وقتی گزارش کارشناسی دقیق باشد، «اعتماد» جایگزین فاصله‌ها می‌شود تا هیچ جغرافیایی، ترمز یک معامله امن را نکشد.

۱۸۷,۲۰۰

به‌روز رسانی قیمت خودرو صفر



در میانه نوسانات قیمتی بازار، با ۱۸۷,۲۰۰ بار به‌روزرسانی قیمت برای ۶۰۰ مدل خودرو صفر در سال ۱۴۰۴، راهکاری قابل اعتماد به نام «شاخص مرجع قیمت» متولد شد. این پایش بی‌وقفه قطب‌نمایی ساخت تا امکان مقایسه‌داری ارزشمندی به نام «خودرو» در رالی نفس‌گیر بازار سرمایه با رقبای قدرتمندی مانند دلار، یورو، طلا، بیت‌کوین و بورس فراهم شود.

۸,۳۸۶,۰۶۰

تخمین قیمت خودرو



استارت هر معامله، با اطلاع دقیق از ارزش واقعی خودرو زده می‌شود. پیش از هر تصمیمی در بازار، ۸,۳۸۶,۰۶۰ کاربر با تخمین آنلاین قیمت خودرو مسیر خرید و فروش را با اطمینان و آگاهی کامل آغاز کردند.

۳۵,۸۲۸

سفیر فروش

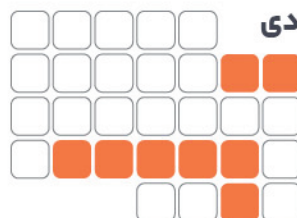
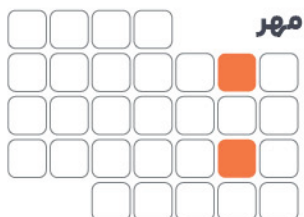


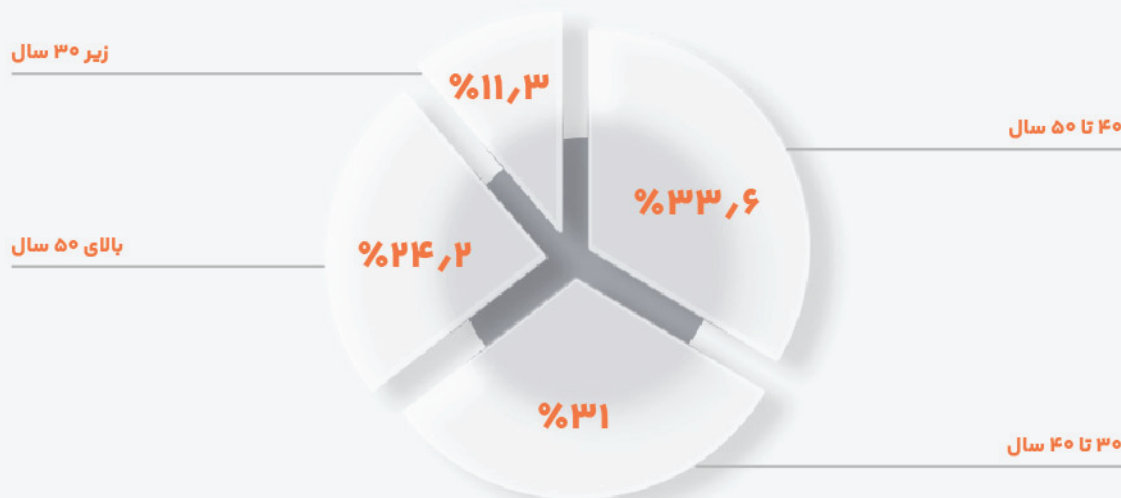
در سال ۱۴۰۴، بستر بازار خودرو برای ۳۵,۸۲۸ نفر به یک منبع درآمد تبدیل شد؛ آن هم بدون سرمایه اولیه! این دستاورد، جادوی طرح «همکاری در فروش» بود؛ ایده‌ای که نشان داد برای کسب سود نیازی به سرمایه‌های کلان نیست.

قاعده بازی ساده است:

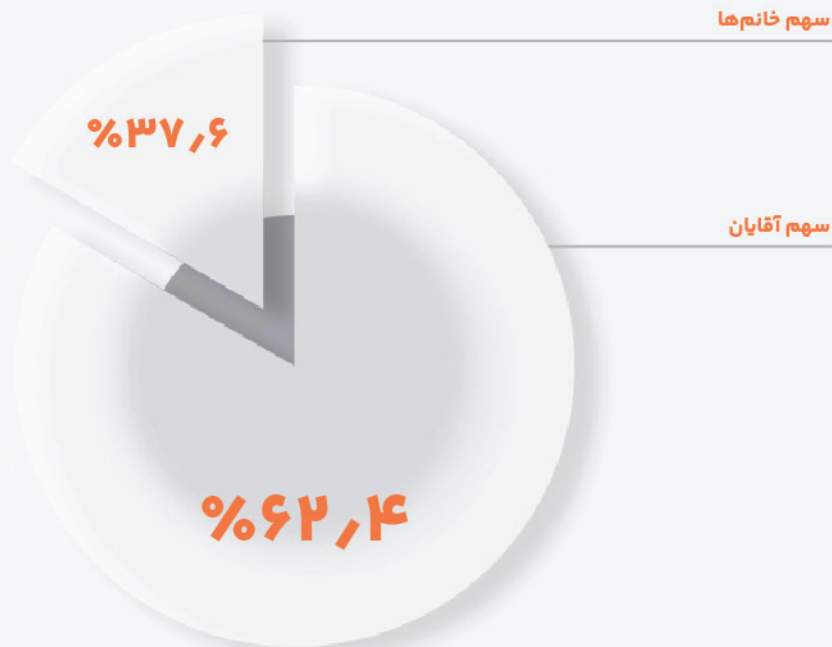
معرفی خریدار به خودرو ۴۵ و دریافت ۲ میلیون تومان پاداش قطعی.

بررسی داده‌های ۳۰ روز پردرخواست خودرو ۴۵ نشان می‌دهد که بالاترین حجم تقاضا در فصل زمستان (ماه‌های دی، بهمن و اسفند) و همچنین روزهای پس از تعطیلات نوروز ثبت شده است. در این میان، رکورد بیشترین تقاضای روزانه مربوط به ۱۶ اسفند با ثبت ۱۰,۰۴۲ درخواست است و پس از آن، ۱۵ فروردین با ۹,۹۲۶ درخواست در رتبه دوم قرار دارد.





مسیر خودرو ۴۵ نقطه تلاقی همسفرانی از چهار نسل متفاوت است که با وجود اولویت‌های گوناگون، در یک مقصد مشترک به هم می‌رسند؛ جایی که ۳۳.۵ درصد از همراهان ما در دهه پنجم زندگی (۴۰ تا ۵۰ سال) به دنبال تجربه «امنیت» در جاده معاملات‌اند و پایه پای آن‌ها، گروه ۳۱ درصدی ۳۰ تا ۴۰ ساله‌ها برای عبور از روزمرگی‌های پرشتاب، روی پدال «سرعت» پا می‌گذارند. در امتداد همین جاده، ۲۴.۲ درصد از کاربران بالای ۵۰ سال، روش‌های پردر دسر سنتی را پشت سر گذاشته و «سهولت» را انتخاب کرده‌اند؛ در حالی که جوان‌ترین همسفران ما یعنی نسل زیر ۳۰ سال (۱۱.۲ درصد)، با اشتیاق به میان‌برهای هوشمند، قدم در این «مسیر مدرن» گذاشته‌اند تا نشان دهند خودرو ۴۵، فارغ از سن و سال، مقصدی مطمئن برای رسیدن به خواسته‌هاست.



بازار خودرو همیشه چهره‌ای سنتی و مردانه داشته، اما اینجا ورق برگشته است! حضور چشمگیر زنان با سهم ۳۷٫۶۴ درصد نشان می‌دهد که خودرو ۴۵ توانسته دغدغه‌ها و محیط پراسترس بازار سنتی را به فضایی امن و قابل اعتماد تبدیل کند. البته مردان همچنان با ۶۲٫۳۶ درصد در اکثریت‌اند، اما جاده معاملات حالا برای همه هموار است.



۷۹%

توصیه به دیگران

۶۸۸

تجربه ۵ ستاره

۹۵۴

بیشترین رای ثبت شده

اعتبار هر مسیر به تجربه کسانی است که آن را طی کرده‌اند. ایستادن در جایگاه نخست شفافیت با بیشترین رای ثبت شده در نظرکده و کسب ۶۸۸ تجربه ۵ ستاره در کنار توصیه ۷۹ درصدی به دیگران نشان می‌دهد که در این سفر، رضایت مشتریان هم‌قدم با سرعت ما در حرکت است.



در حالی که بیشتر افراد هر چند سال یک‌بار ماشین عوض می‌کنند، «سیاوش»، «احمد» و «ملیحه» در یک سال ۴ بار ماشین خود را در خودرو ۴۵ فروختند.

اما عنوان «فروشنده افسانه‌ای» در این ۸ سال به «اسماعیل» با فروش ۱۶ خودرو تعلق می‌گیرد. یعنی به طور متوسط سالی ۲ ماشین.

این اعداد دیگر فقط یک رکورد نیستند، نماد یک اعتماد تمام‌عیارند.

وقتی پای فروش سریع، امن و بی‌دردسر در میان باشد، مشتریان ما باز هم برمی‌گردند.



وقتی طوفان جنگ ۱۲ روزه، رانندگی در مسیر روزمره را پرخطر و پراستهاب کرد، عبور بی تفاوت جایز نبود. برای همدلی با مردم ایران و برای ایجاد یک شانه‌خاک‌ای امن در دل این بحران، کارمزد فروشندگان در سراسر ایران صفر شد. سهم ما از همدلی در روزهای سخت، تلاشی برای روشن نگه‌داشتن چراغ روزهای تاریک بود؛ طرحی که در زمان اجرای آن، ۴,۰۷۶ نفر در سراسر کشور توانستند از این امکان استفاده کنند و بدون دغدغه مالی اضافه، معامله خود را به مقصد برسانند.

۲,۴۲۹,۴۶۶

دقیقه تماس

۲۷۳,۵۳۸

تماس ورودی

۸۹۸,۵۳۶

تماس خروجی

۴,۷ از ۵

امتیاز کاربران

۷۳

پاسخگو

%۹۴

نرخ پاسخ‌گویی

۱۷۰,۹۱۷

نظرسنجی از کاربران



موضوع تماس‌ها

- ثبت رزرو
- استعلام قیمت
- سوالات عمومی
- تغییر یا لغو رزرو
- پشتیبانی فروشنده یا خریدار
- خرید خودرو
- سایر موارد

هیچ جاده‌ای بدون یک همراه آگاه، هموار نمی‌شود. سال گذشته، تیمی ۷۳ نفره در مرکز جذب مشتری خودرو ۴۵۰، بیش از ۲۰۴ میلیون دقیقه هم‌مسیر دغدغه‌ها و سوالات کاربران بودند. ثبت نرخ پاسخ‌گویی ۹۴ درصدی و کسب امتیاز رضایت ۴۰۷ از ۵ در بیش از ۱۷۰ هزار ارزیابی، نشان می‌دهد که در این مسیر، هیچ تماسی بی‌پاسخ و هیچ معامله‌ای بدون پشتیبان نمی‌ماند؛ از اولین استعلام قیمت تا ایستگاه پایانی معامله.

پرتراфик ترین بلاگ خودرویی ایران

با ۱.۸ برابر ترافیک بالاتر نسبت به نزدیک ترین رقیب
(آمار Similarweb)

+۳۴۵%

رشد در Google Discover

۳۵۶۸

محتوای منتشر شده

+۳۳۴%

رشد فروش از مسیر بلاگ

۸۲۲۰

صدای مخاطب



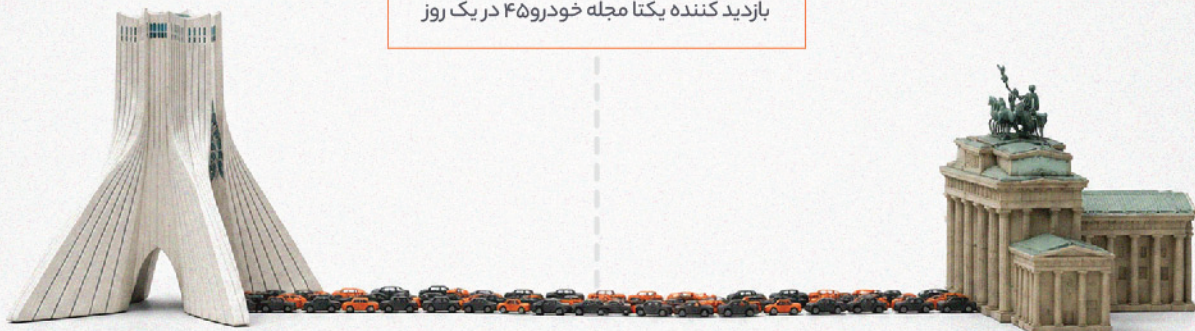
سال ۱۴۰۴ برای مجله خودرو ۴۵، تنها سال تولید محتوا نبود؛ داستان ساختن یک ارتباط و اعتماد عمیق بود. با انتشار بیش از ۳۵۰۰ مطلب کاربردی و همراهی با دغدغه‌های بیش از ۸۰۰۰ کاربر، این رسانه به مرجعی امن برای مخاطبان تبدیل شد. ثمره این ارتباط مستمر، جهشی خیره‌کننده بود؛ رشد ۸۳ درصدی بازدیدهای کل و پرواز ۳۴۵ درصدی در ورودی‌های دیسکاور، باعث شد تا مجله خودرو ۴۵ با فاصله‌ای ۱.۸ برابری، نزدیک‌ترین رقیب را در آینه بغل جا بگذارد. اما جذاب‌ترین بخش این داستان، تبدیل شدن کلمات به ارزش آفرینی واقعی بود؛ با رشد ۳۳۴ درصدی تبدیل خوانندگان وفادار به فروشندگان خودرو، این مجله حالا به چنان بلوغی رسیده است که یک‌تنه، بار تأمین یک روز کامل از فروش ماهانه کل شرکت را بر دوش می‌کشد.



در سالی که گذشت با انتشار ۵۸۱ مقاله بررسی و مقایسه، مسیر شناخت خودروها ساده‌تر شد. در بین تمام این مطالب، مقالات مربوط به «سورن پلاس XU۷P»، «پژو ۲۰۷ ارتقایافته»، «ری‌را»، «النترا ۲۰۲۵» و «فردا ۵۱۱» بیشترین بازدید را داشتند. اما رتبه اول پربازدیدترین مقاله، به بررسی «لوکانو L۷» رسید که با بیشترین خواننده در صدر ایستاد.

۸۰۰,۰۰۰

بازدید کننده یکتا مجله خودرو ۴۵ در یک روز



تصور کنید هر کدام از این ۸۰۰ هزار نفر سوار بر یک خودروی استاندارد شوند و سپر به سپر یکدیگر در یک لاین اتوبان قرار بگیرند.

این کاروان فلز و لاستیک، صفی به طول تقریبی ۴۰۰۰ کیلومتر تشکیل می‌دهد! این یعنی یک ترافیک ممتد و بی‌وقفه که از نقطه صفر در میدان آزادی تهران آغاز می‌شود، از مرزهای شمال غربی ایران عبور می‌کند، تمام عرض کشور ترکیه را می‌شکافد و پس از عبور از بالکان، درست در خیابان‌های وین پایتخت اتریش یا برلین در آلمان متوقف می‌شود. یک خط ممتد از تقاضا و جستجو که از تهران تا قلب اروپا کشیده شده است. جمعیتی که می‌تواند یک‌تنه کشوری مدرن در قلب اروپا تشکیل دهد که به راحتی از کل جمعیت کشورهای چون لوکزامبورگ، مونته‌نگرو و ایسلند فراتر می‌رود.

۵۶.۵ میلیون نمایش

مقیاس دیده شدن در
پربیننده‌ترین پلتفرم‌های ویدیویی

۹۹ میلیون نفر-بازدید

گسترده‌گی حضور در خانه‌های
ایرانی



۵۷۷ هزار کلیک

میزان همراهی
مخاطبان با خودرو ۴۵

۹۸۸.۵ میلیون دقیقه

تماشای بی وقفه در شبکه
نمایش خانگی

این بار، جاده از دل نمایشگرها آغاز شد. تصویر خودرو ۴۵ بر میلیون‌ها صفحه نمایش در شبکه نمایش خانگی و پلتفرم‌های ویدئویی روشن شد و با ثبت بیش از ۵۶.۵ میلیون نمایش، به گستره ۹۹ میلیون بازدید رسید. عمق این همراهی، سفری به طول ۹۸۸.۵ میلیون دقیقه بود و در مقصد، بیش از ۵۷۷ هزار نفر فرمان را برای شروع یک تجربه جدید به دست گرفتند.

در سال ۱۴۰۴، مسیر حرکت فقط به جاده‌های دیجیتال محدود نماند؛ خودرو ۴۵ با بومی به وسعت ۱۲,۵۹۵ متر مربع، به شریان‌های اصلی و خیابان‌های شش کلان‌شهر ایران قدم گذاشت.

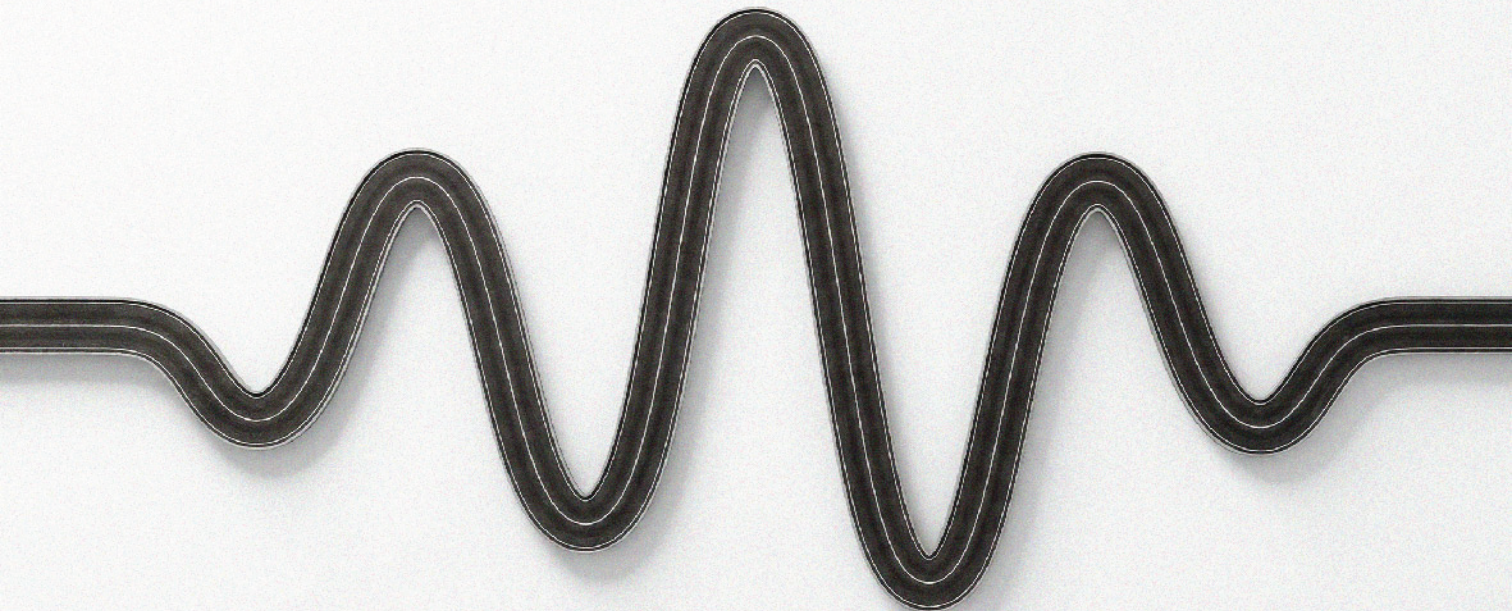
۴,۵۹۹ روز اکران بی‌وقفه در قالب ۲۴۹ سازه و بیلپورد، از اتوبان‌های پرتردد تا ایستگاه‌های سوخت‌گیری در تهران، اصفهان، شیراز، تبریز، مشهد و کرج، چهره خودرو ۴۵ در قاب شهرها نقش بست.

در هر کجای این جاده که باشید، خودرو ۴۵ برای یک معامله سریع، امن و بی‌دردسر، هم‌مسیر شماست.



۷۱٪

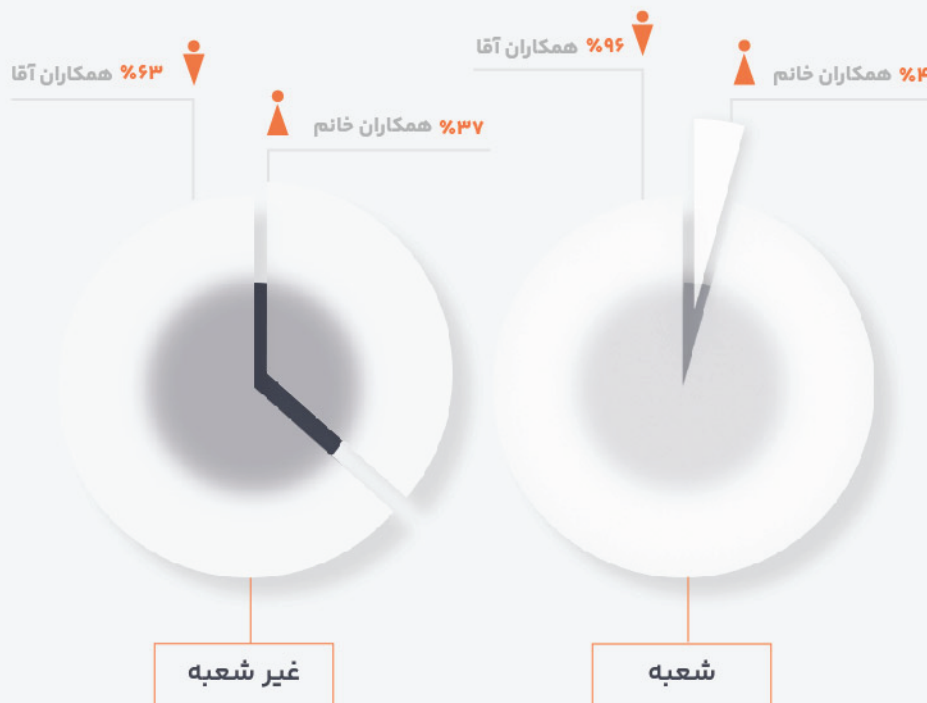
سهام صدا



در ترافیک اخبار و مکالمات بازار خودرو، موج اصلی رادیوها روی بلندترین فرکانس تنظیم می‌شود.
در سال ۱۴۰۴، خودرو ۴۵، با سهم ۷۱ درصدی از صدا نشان داد که گفتمان اصلی این بازار حول چه محوری می‌چرخد.
در اتوبان افکار عمومی، بلندترین و رساترین صدا متعلق به پیش‌تاز مسیر است.



هیچ خودرویی، هرچند پیشرفته، بدون یک موتور قدرتمند و رانندگانی جسور به خط پایان نمی‌رسد. پشت تمام رکوردهایی که کیلومترشمار بازار را گذاشتند، یک قلب تپنده قرار دارد؛ خانواده‌ای جوان که انرژی و تخصص را در هم آمیختند تا خودرو ۴۵ را به آنچه که امروز هست تبدیل کنند. خودرو ۴۵ مسیر را آسفالت کرد، اما این تیم بود که در آن تخت‌گاز رفت.



امروز، تپش قلب خودرو ۴۵ از انرژی ۵۵۳ متخصص جان می‌گیرد؛ تیمی متشکل از مردان و زنانی که دوشادوش هم سازمان را به پیش می‌برند.

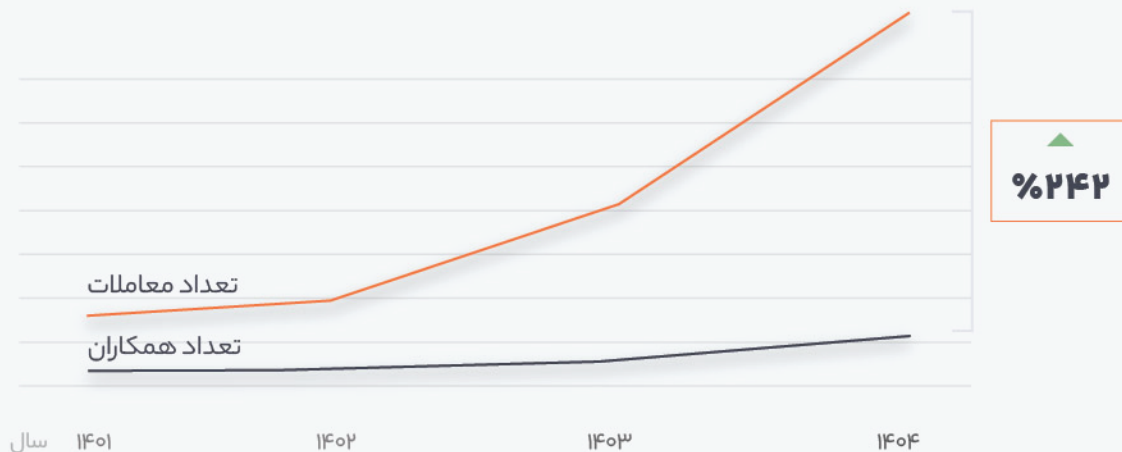
در سال گذشته با پیوستن ۱۰۰ همکار جدید به جمع خودرو ۴۵، خون تازه‌ای در رگ‌های این مجموعه جریان یافت.



تنوع و هم‌نشینی نسل‌ها، یکی از ویژگی‌های تیم خودرو ۴۵ است؛ تیمی که جوان‌ترین عضو آن متولد تیر ۱۳۸۷ و باتجربه‌ترین همکار آن متولد تیر ۱۳۴۳ است.

در این میان، نسل Z سهم قابل‌توجهی از تیم را به خود اختصاص داده است؛ ۳۸.۴ درصد از همکاران، معادل ۲۱۲ نفر، از نسل Z هستند؛ نسلی جوان، پرنرزی و آشنا با ایده‌ها و نگاه‌های تازه.

این ترکیب متنوع، در کنار میانگین سنی ۳۱ سال، فضایی ساخته است که در آن انرژی و جسارت نسل جوان، در کنار تجربه و پختگی نسل‌های پیشین قرار می‌گیرد؛ ترکیبی که به خودرو ۴۵ کمک می‌کند با نگاهی تازه، اما پشتوانه‌ای از تجربه، مسیر رشد خود را ادامه دهد.



در خودرو ۴۵، رشد تیم با افزایش بهره‌وری همراه بوده است. نسبت معاملات به ازای هر همکار، طی سه سال ۲۴۲ درصد افزایش یافته؛ یعنی هر همکار امروز سهم بیشتری در خلق خروجی و پیشبرد عملیات دارد. این رشد، حاصل ترکیب هوشمندسازی فرآیندها، توسعه ابزارهای فناورانه و استفاده کارآمدتر از ظرفیت تیم است؛ مسیری که نشان می‌دهد رشد خودرو ۴۵، فقط در بزرگ‌تر شدن سازمان خلاصه نمی‌شود، بلکه با کارآمدتر شدن آن پیش می‌رود.



نقطه شروع خودرو ۴۵، تیمی ۵ نفره بود که اولین قدم‌های این مسیر را برداشت. امروز، ۴ نفر از اعضای همان تیم اولیه همچنان در کنار خودرو ۴۵ هستند.

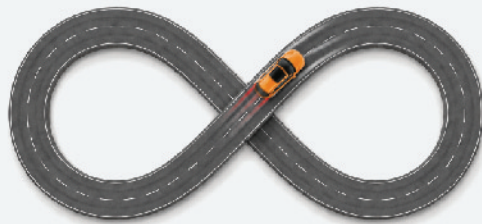
در هشت سال گذشته، مسیر خودرو ۴۵ با صفر تعدیل نیرو طی شده است؛ چون هم‌مسیر شدن فقط به معنای آغاز یک همکاری نیست، بلکه به معنای ساختن مسیری مشترک برای ادامه دادن است.

امروز ۱۰ درصد همکاران خودرو ۴۵ بیش از ۴ سال است که در این مسیر همراه هستند؛ نشانه‌ای از تعهدی که می‌گویید وقتی یک مسیر مشترک آغاز می‌شود، همراهی تا رسیدن به مقصد ادامه دارد.

۴۱٪



در خودرو ۴۵، مسیر پیشرفت برای هیچ کس بن بست ندارد.
تنها در سال گذشته، ۴۱ درصد از همکاران با شایستگی و عملکرد خود ارتقای شغلی گرفتند؛ رشدی که نشان می‌دهد
در خودرو ۴۵، پیشرفت افراد بخشی جدایی‌ناپذیر از مسیر رشد سازمان است.



هر چقدر که جاده بازار پرپیچ و خم باشد، مسیری که ساخته‌ایم برای عبور از رکوردهای تازه، هموار است.

حرکت، بی‌وقفه ادامه دارد.

