



Kupovina automobila

Elektromobilnost i navike kupovine

Ciljevi istraživanja



Trenutno stanje tržišta vozila

Kakve automobile građani trenutno voze.



Potrošačke navike

Gde kupuju automobile, kakve automobile građani preferiraju, koliko često voze i kakvi su im planovi



Mišljenje o pojedinačnim markama

Kako građani kategorizuju pojedinačne auto kompanije i njihove karakteristike.



Mišljenje o električnim vozilima

Koliko građani veruju u električna vozila i hibride, kao i da li i zašto bi ili ne razmotrili njihovu kupovinu.

Uzorak

1.005 ispitanika

-Terensko istraživanje metodom CAPI na slučajnom uzorku u odabranih 83 najreprezentativnijih jedinica u svim okruzima u Srbiji.* od 21. do 28. novembra 2024.

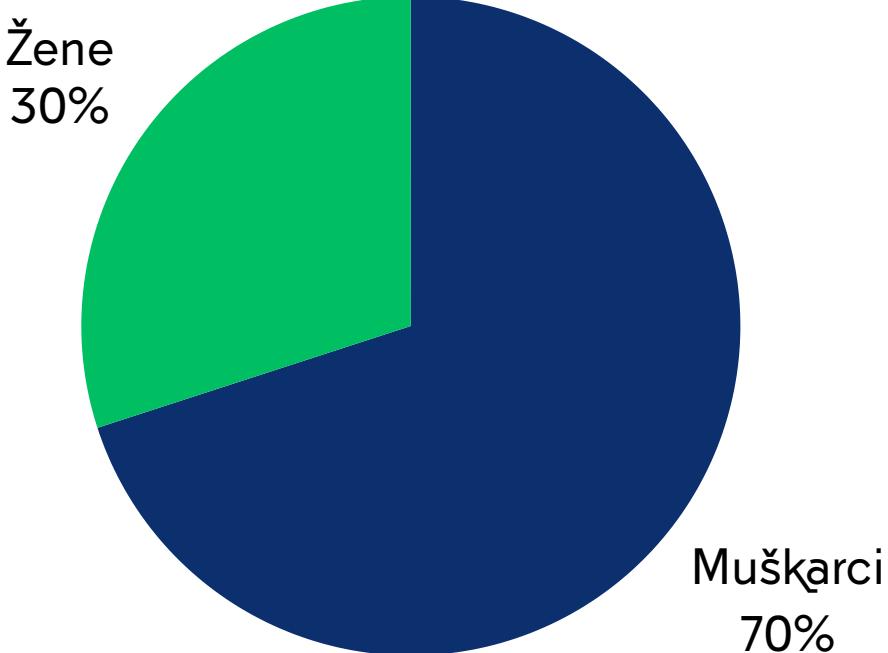
(Istraživanje ne obuhvata teritoriju Kosova*)

-Stratifikacija vršena na osnovu pola, regiona, godina, obrazovanja.

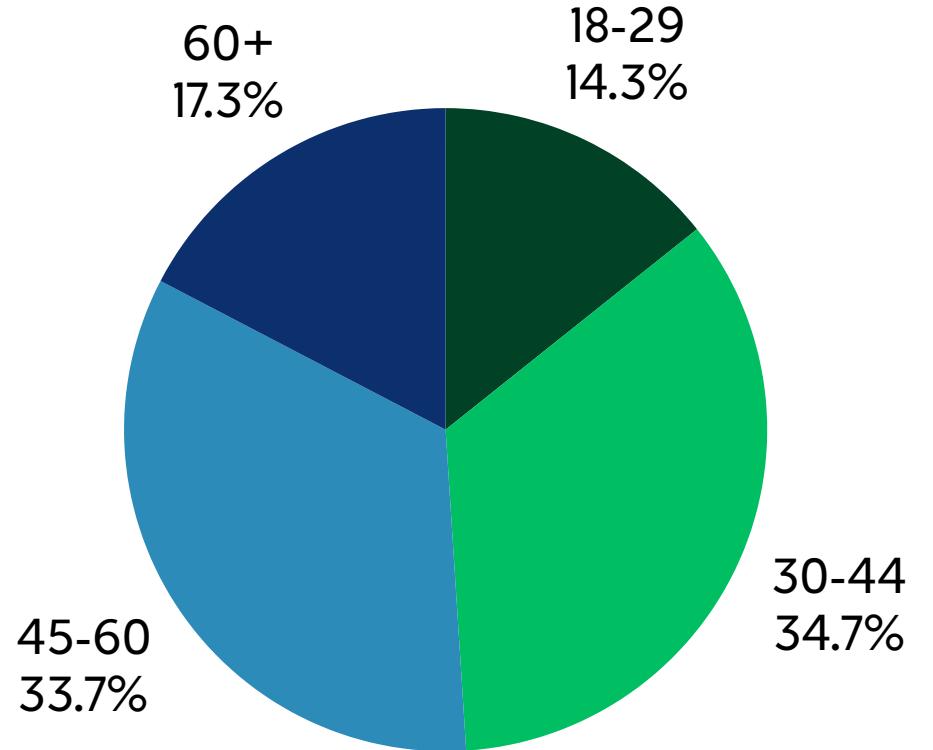
-Dodatna provera vršena sa manjim online kontrolnim uzorokom uzorkom

-Učesnici su građani Srbije sa vozačkom dozvolom. Ne uključuje pravna lica (službena vozila). Manje žena i penzionera nego u populaciji Srbije, zbog njihovog manjeg udela u vozačkoj populaciji.

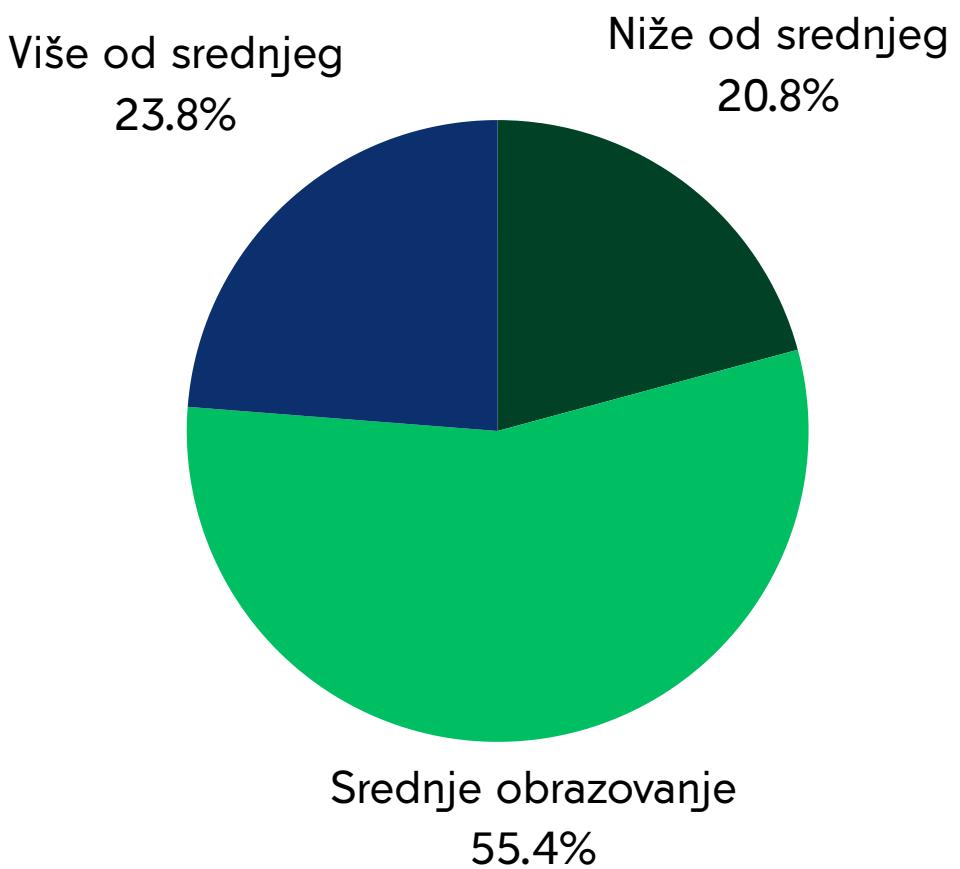
Rod



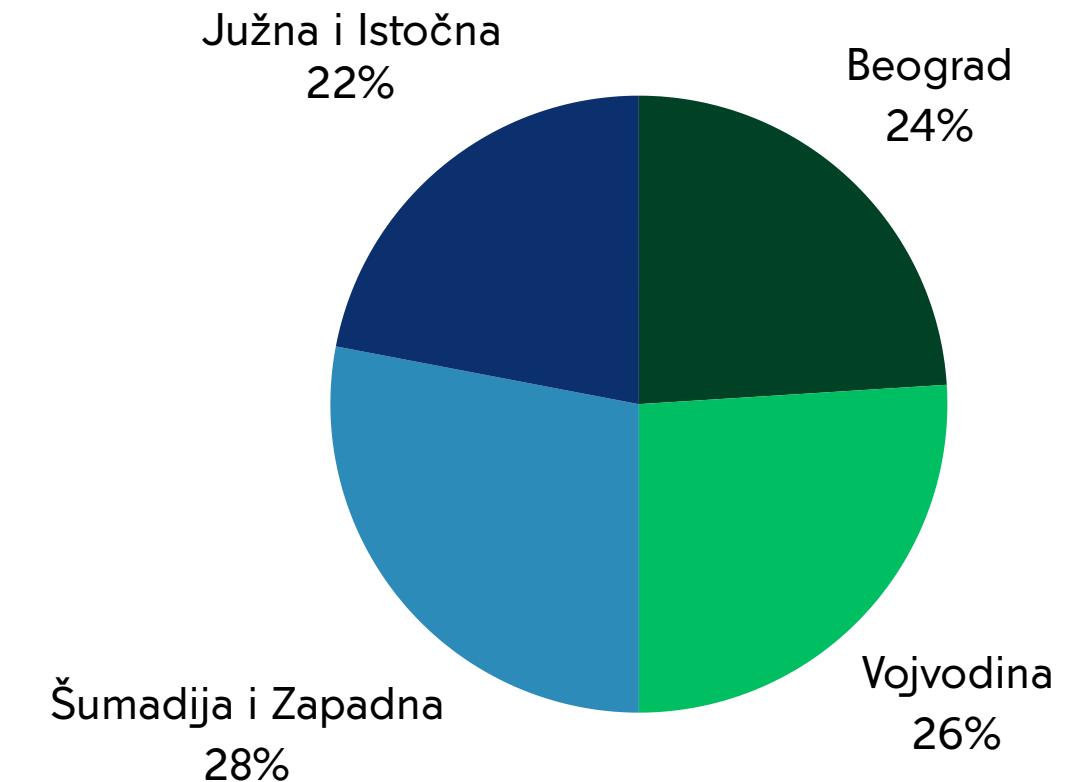
Godine



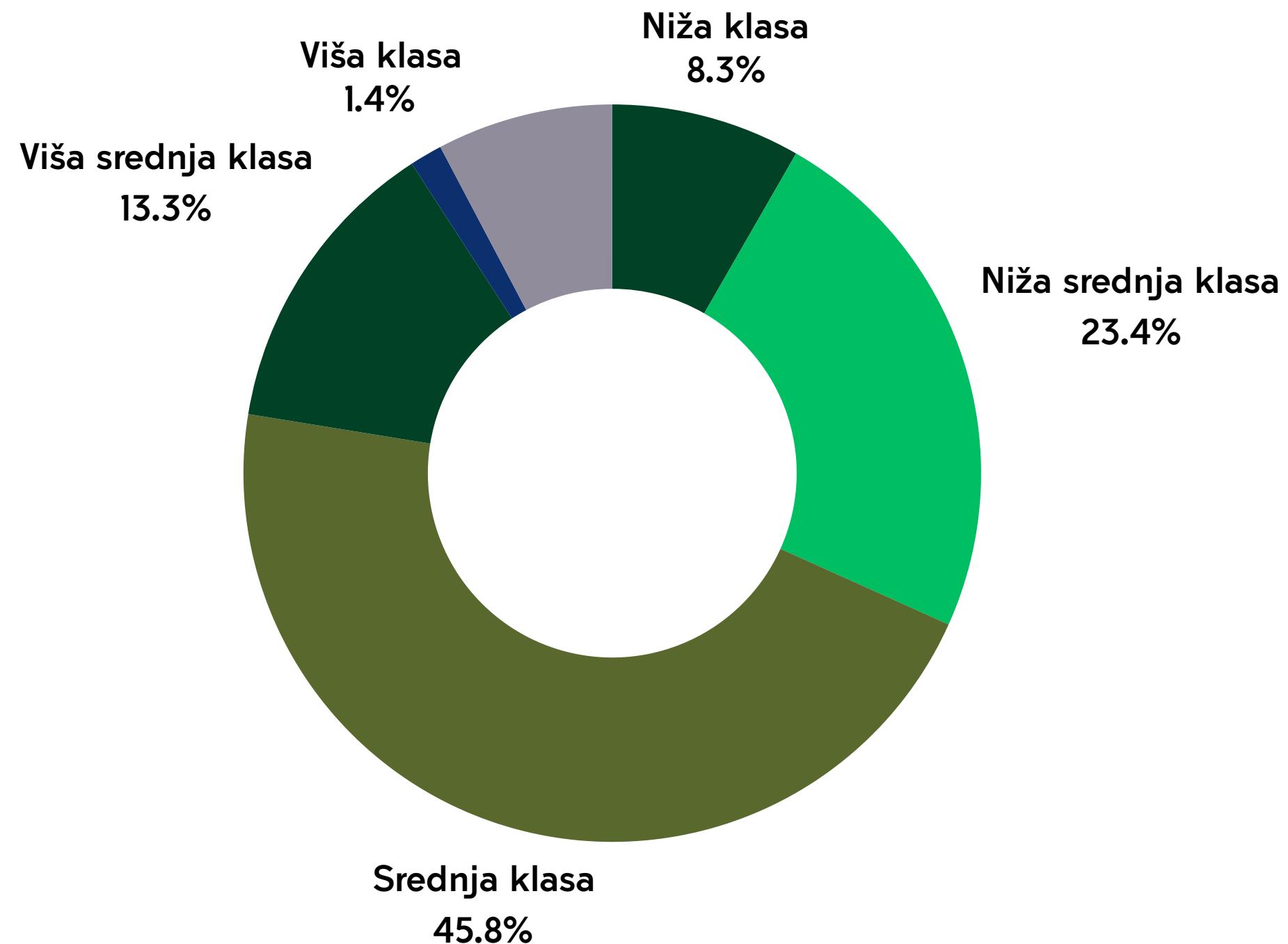
Obrazovanje



Region

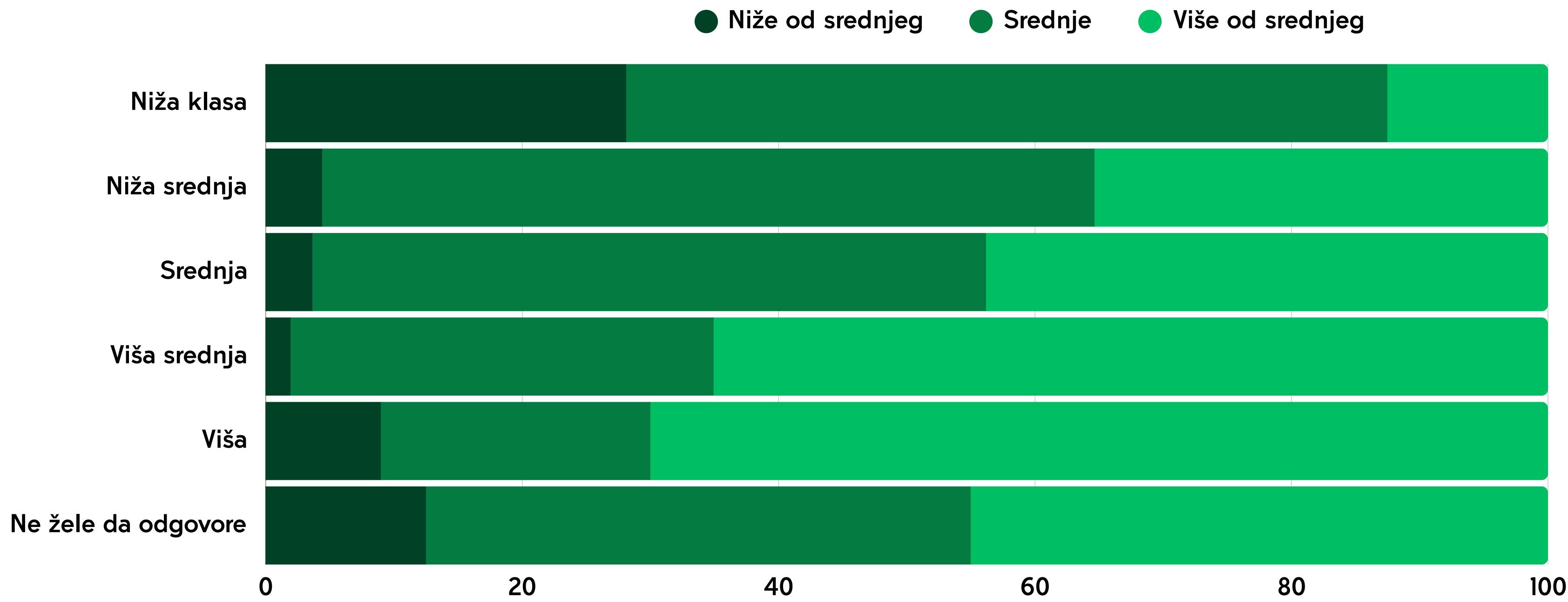


Klasna struktura

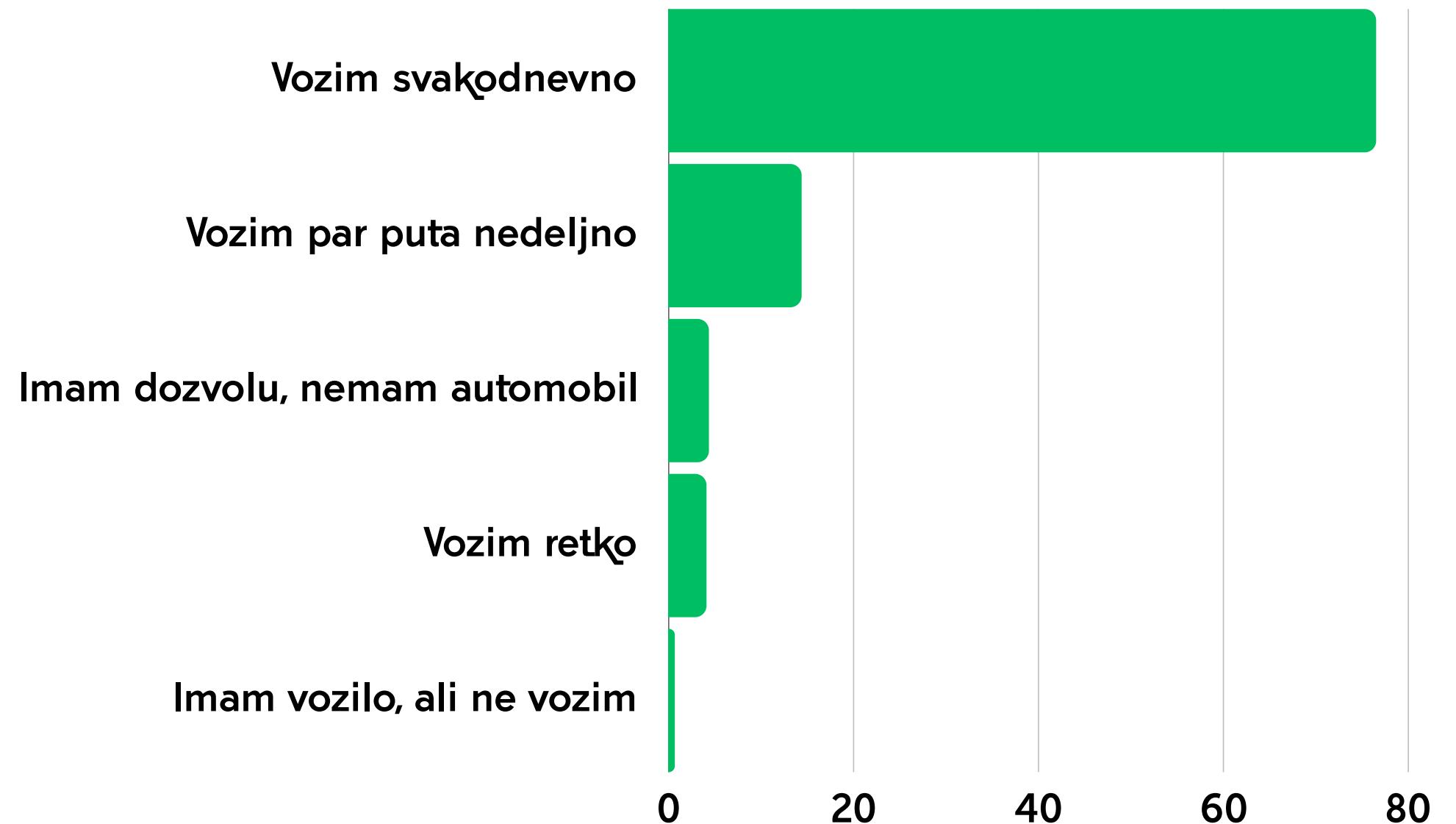


- Veći deo ljudi sebe kategorizuje niže na ekonomskoj skali. Niža srednja klasa i niža klasa u zbiru čine oko 30% uzorka
- Ljudi koji sebe definišu kao "višu klasu" predstavljaju samo 1.4% ispitanika (jedva vidnjiva tamno teget površina na grafiku)
- Većina ispitanika koji nisu želeli da odgovore (7,7%) na osnovu obrazaca prethodnih odgovora mahom imaju poklapanja sa ispitanicama srednje klase
- Odgovor o klasi je u našem uzorku veoma uslovijen obrazovanjem i opštinom stanovanja

Klasa i nivo obrazovanja



Koliko često vozite automobil?

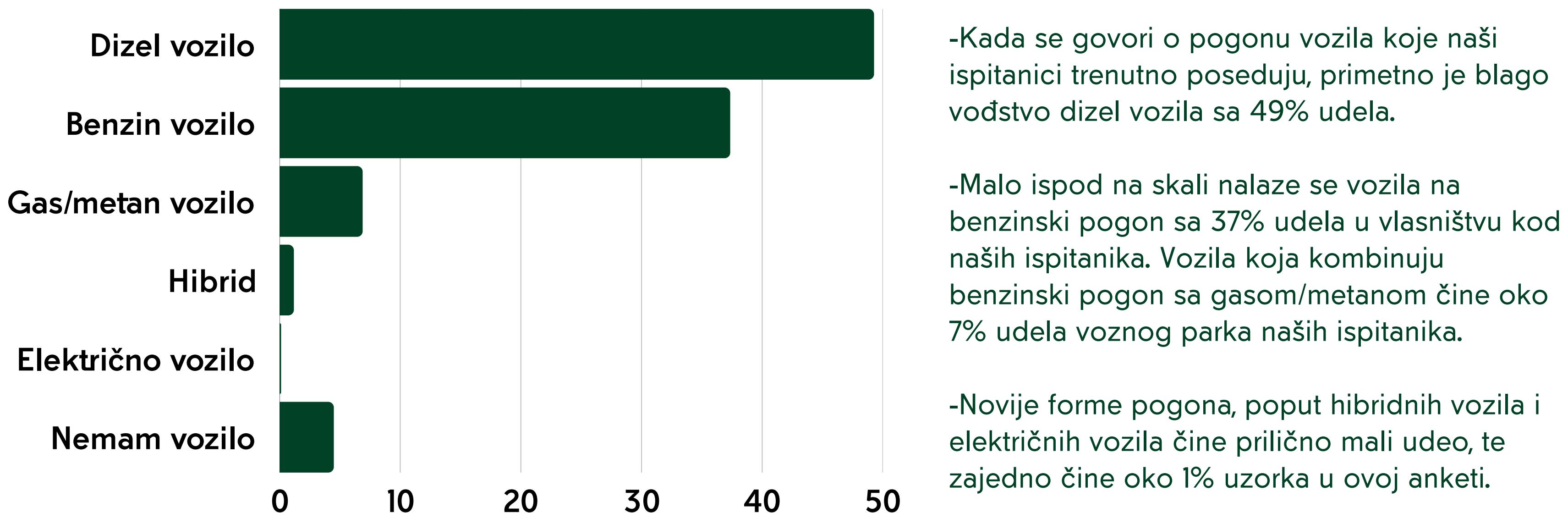


-Kod učesnika ove ankete primetno je da je vožnja važan element njihovog života, jer preko 3/4 njih voze svakodnevno.

-Oko 14% ispitanika spada u grupu ljudi koji voze nekoliko puta nedeljno. Dve najveće kategorije čestih vozača podrazumevaju da je preko 90% učesnika ove ankete učestalo praktikuje vožnju.

-Ljudi koji poseduju dozvolu, ali ne i automobil, oni koji voze retko ili vozači koji imaju vozilo, ali ga ne voze, spadaju zajedno u manje od 1/10 uzorka ove ankete.

Da li posedujete automobil i ako da na koji pogon?



Na koji pogon razmatrate da bude Vaš naredni automobil?

34,9% **30%** **16,1%** **8,7%** **6,2%** **0,4%**



Benzin



Dizel



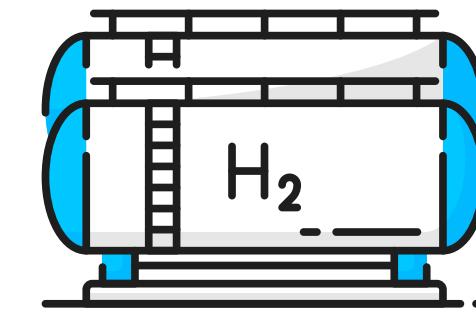
Hibridni pogon



Gas-Metan

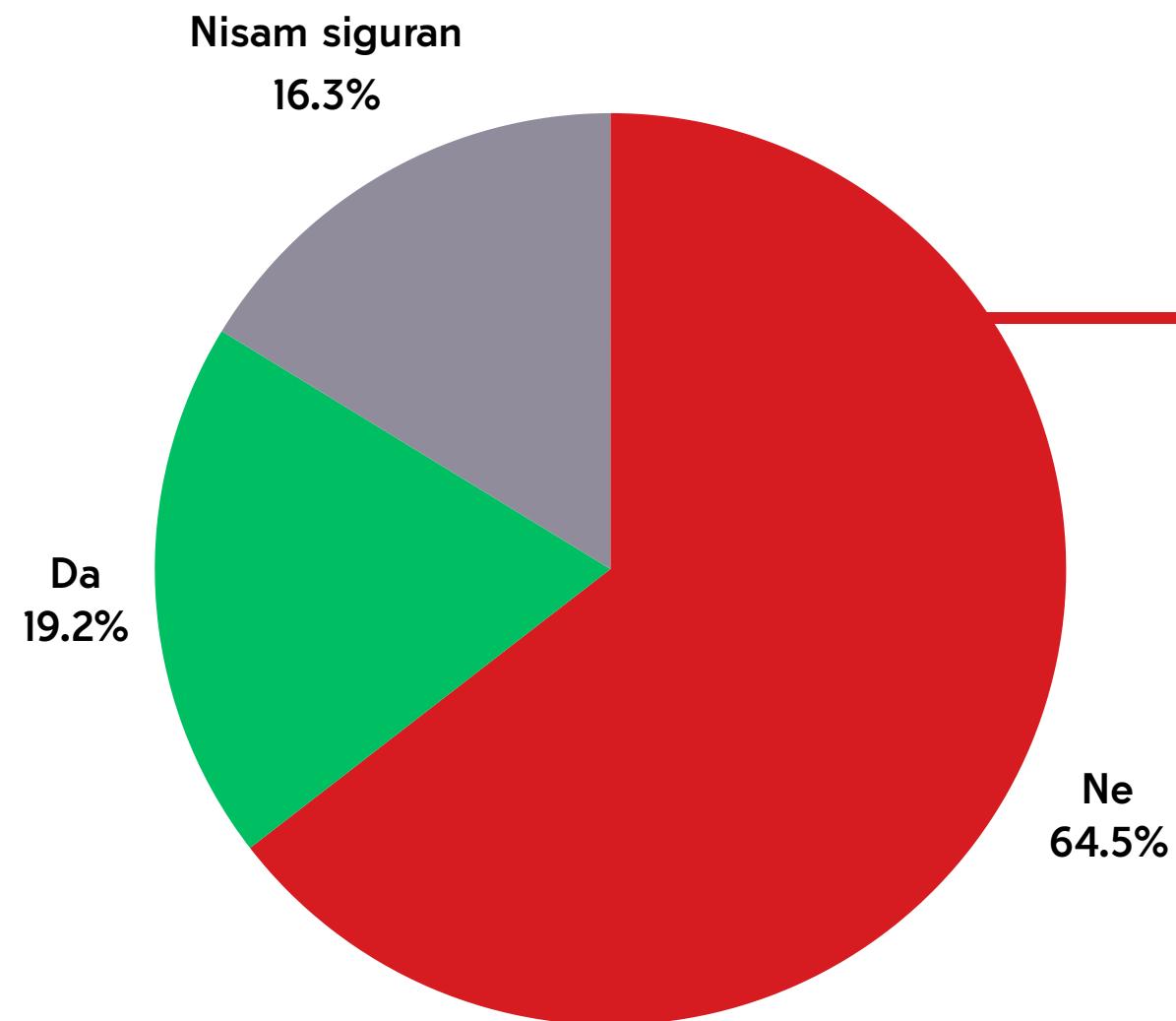


Električni pogon

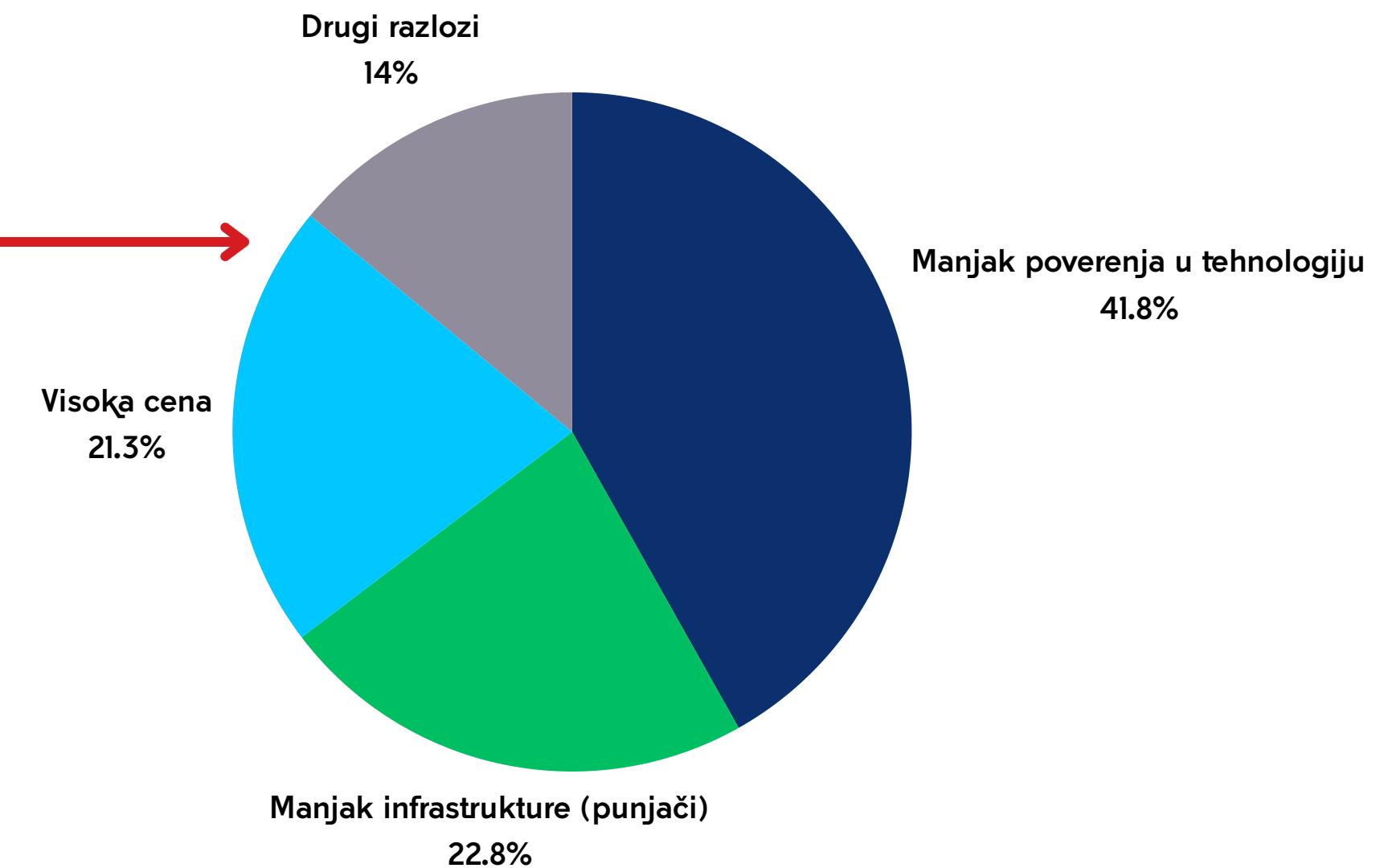


Vodonik

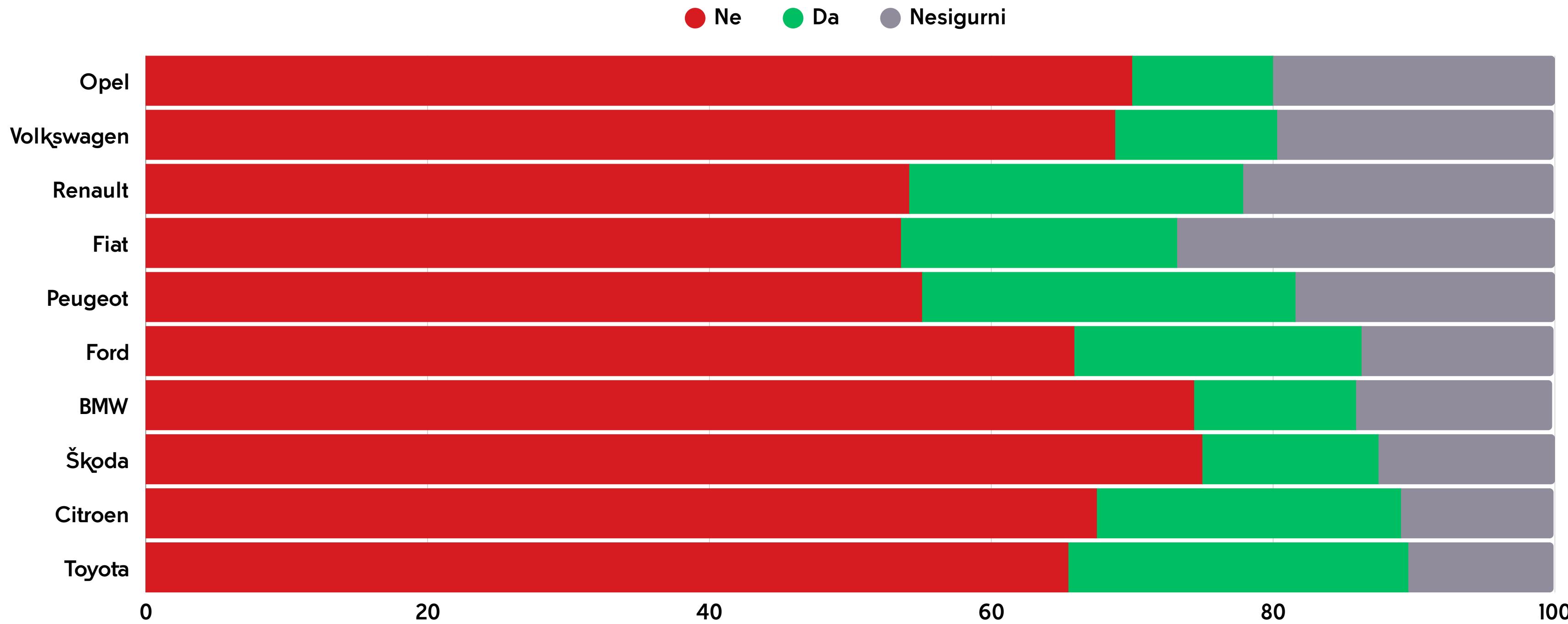
Da li biste razmotrili kupovinu električnog vozila u budućnosti?



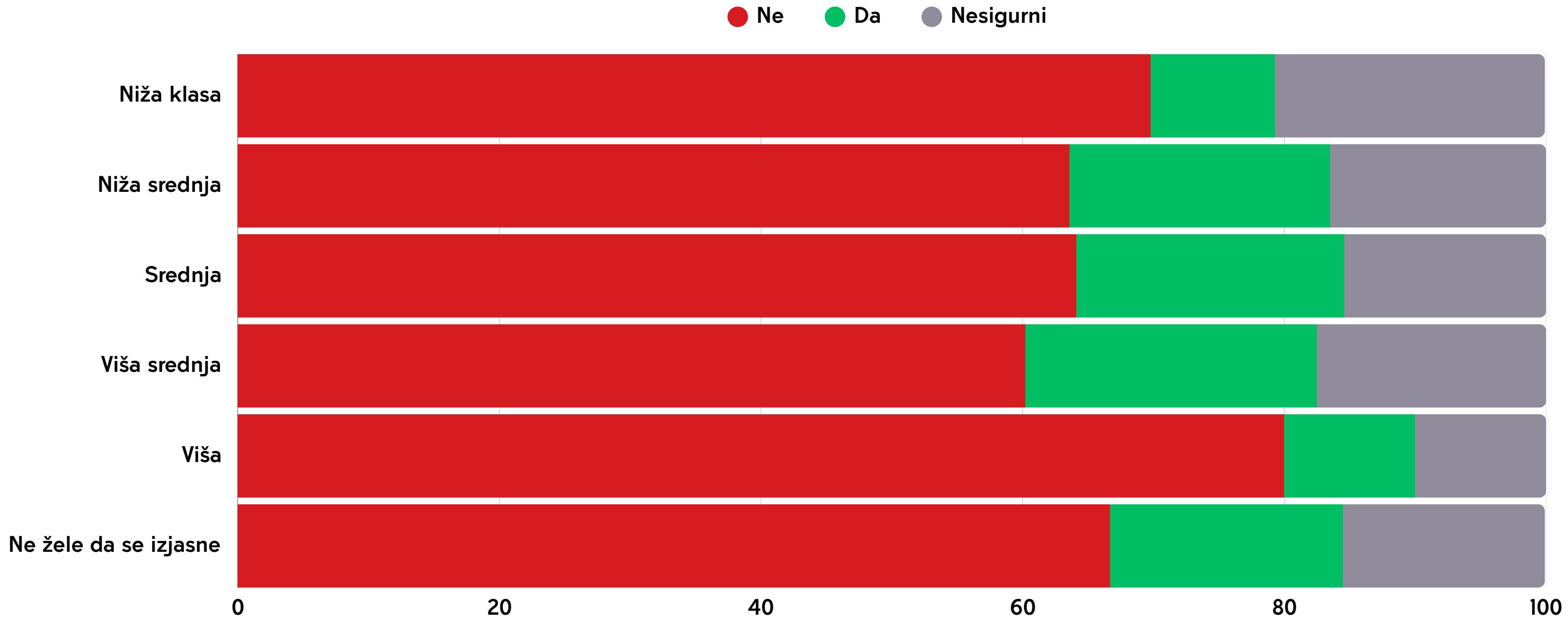
Zašto ne biste? (samo ispitanici koji su rekli "Ne")



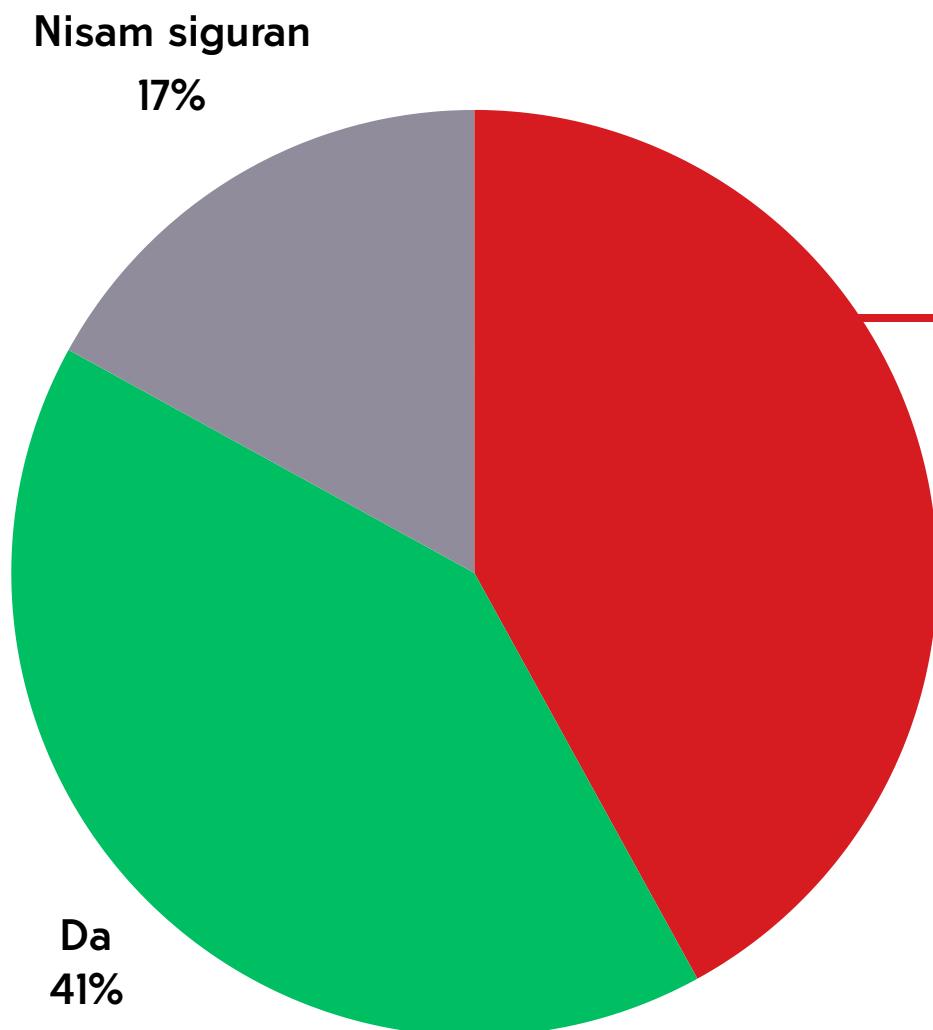
Trenutna marka automobila i razmatranje EV



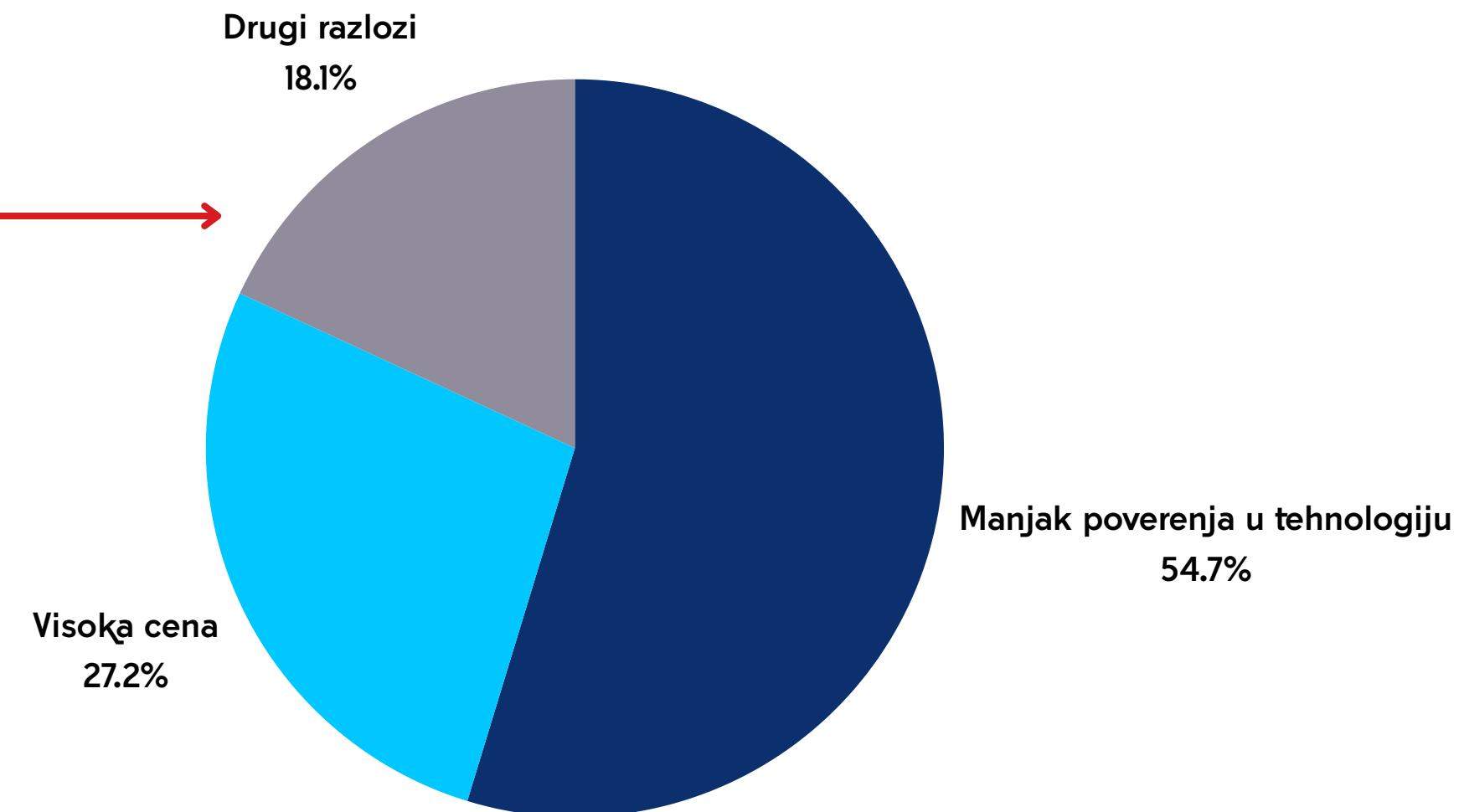
Razmatranje EV i ekonomski status



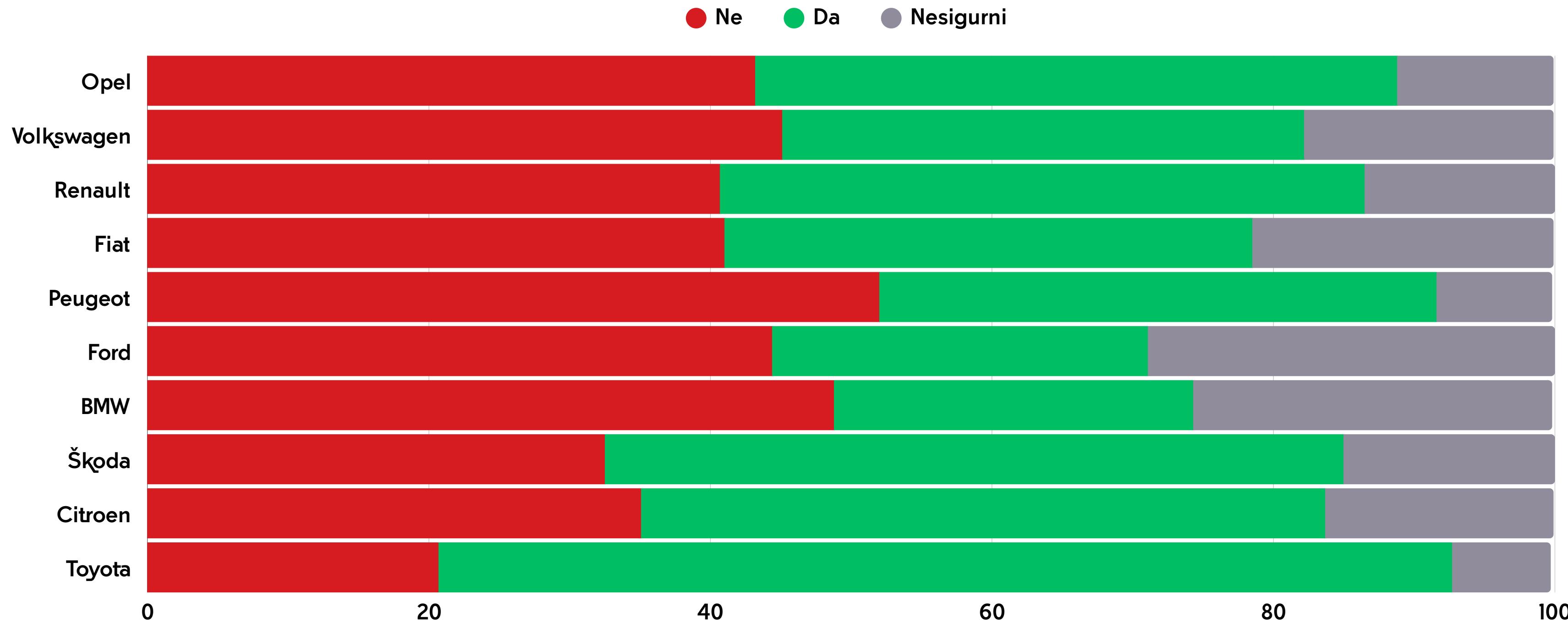
Da li biste razmotrili kupovinu hibridnog vozila u budućnosti?



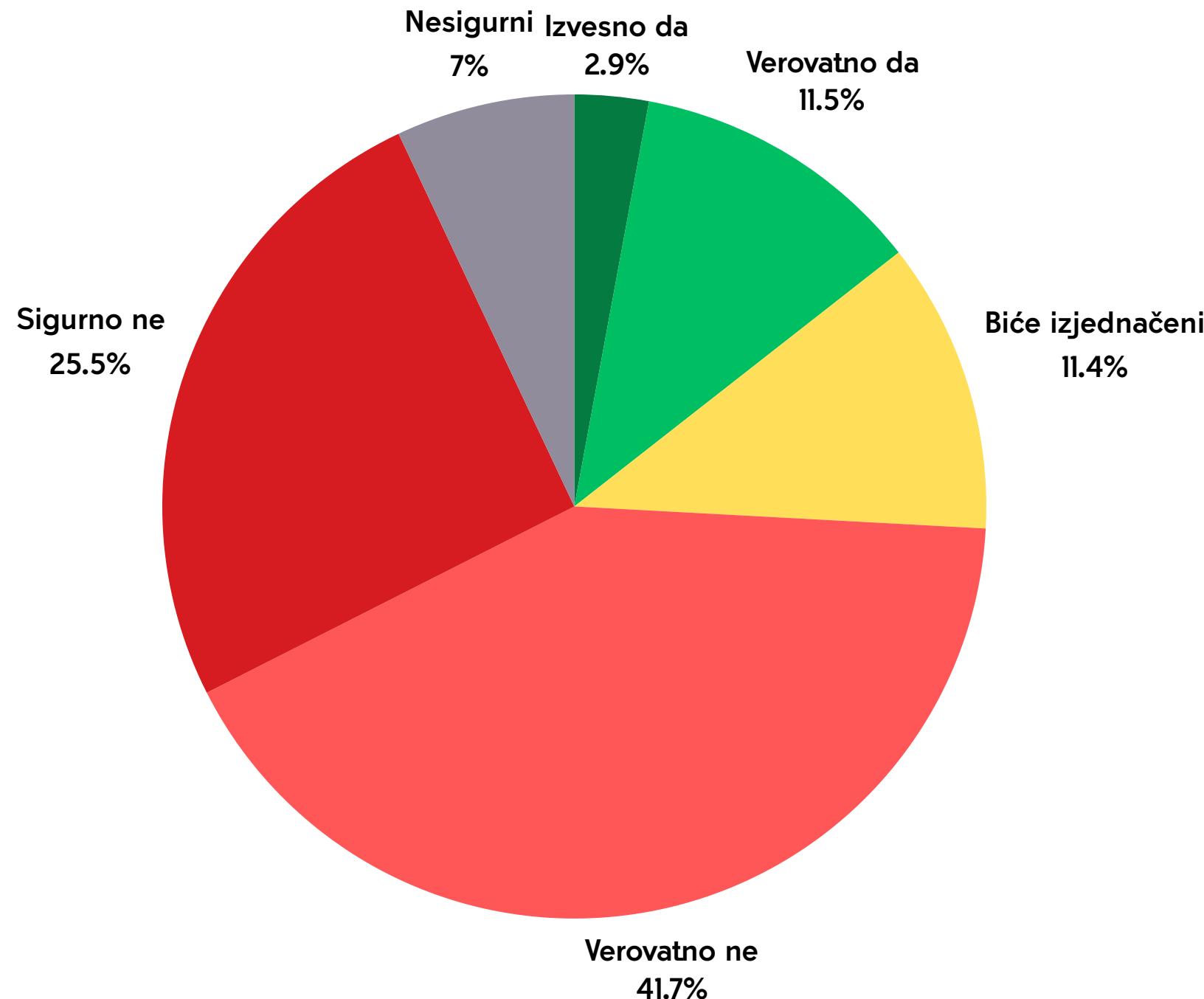
Zašto ne biste? (samo ispitanici koji su rekli "Ne")



Trenutna marka automobila i razmatranje hibrida



Da li smatrate da će EV pobediti SUS u upotrebi u narednih 15 godina?

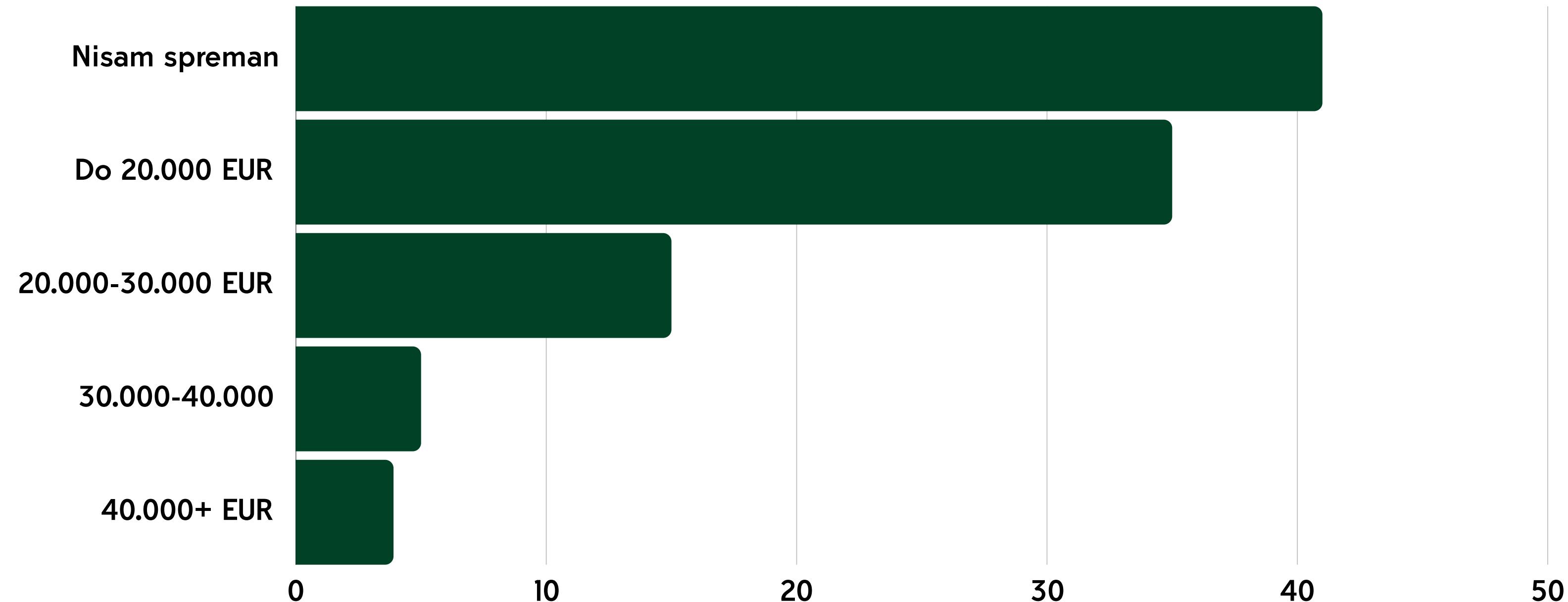


-Kod naših ispitanika prisutna je skepsa oko revolucije električnih vozila gde preko dve trećine učesnika ankete smatra da električna vozila u upotrebi sigurno ili verovatno neće pobediti vozila sa motorima na unutrašnje sagorevanje u narednih 15 godina.

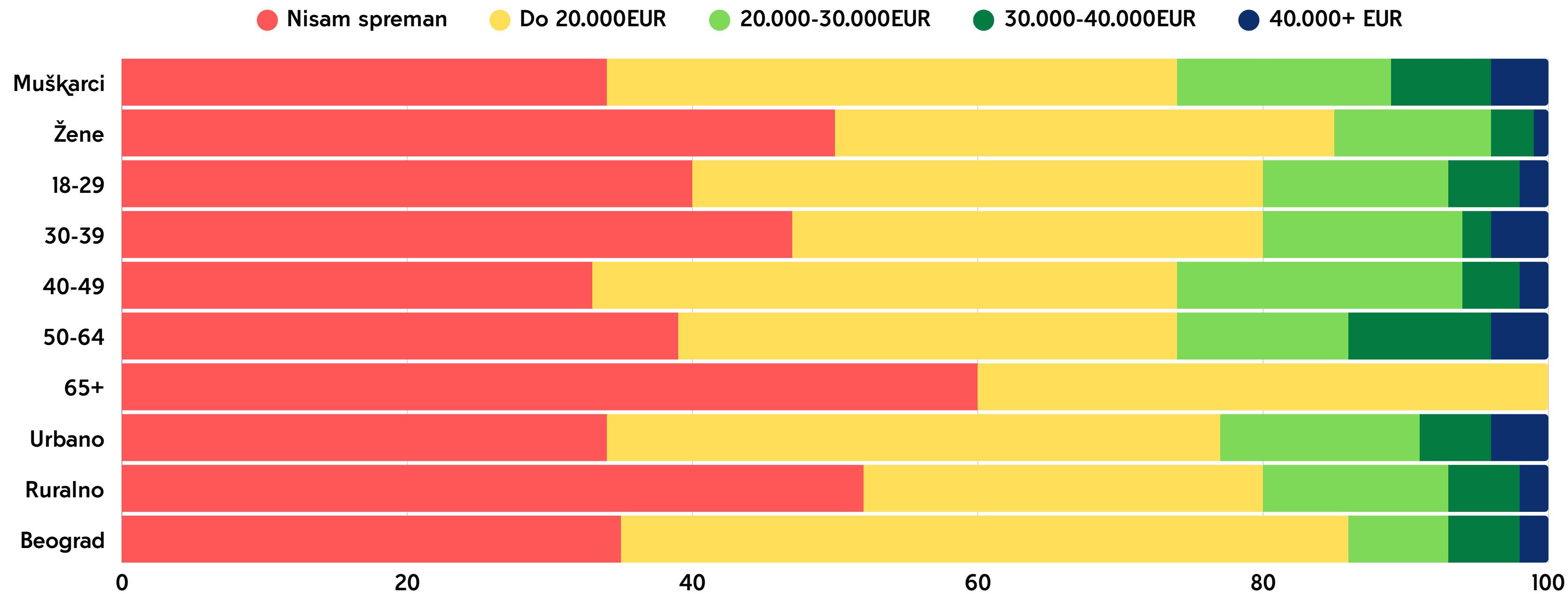
-Manje od 15% učesnika ankete zbirno smatra da će električna vozila pobediti u narednih 15 godina po upotrebi na tržištu vozila.

-Ovaj vid skepticizma je relativno uravnotežen po ekonomskim klasama ispitanika iz ove ankete za razliku od drugih pitanja.

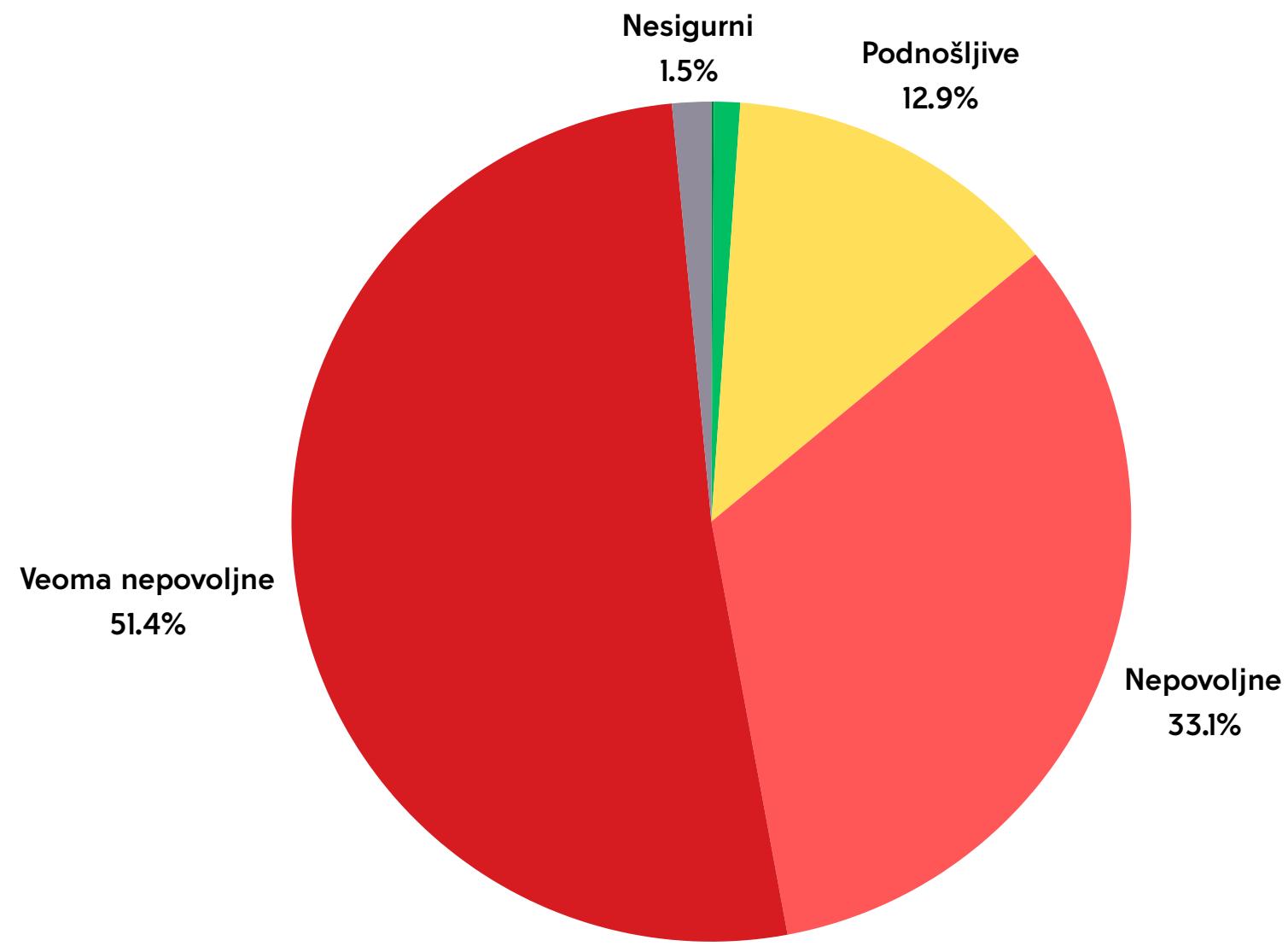
Koliko biste bili spremni da platite za električni automobil?



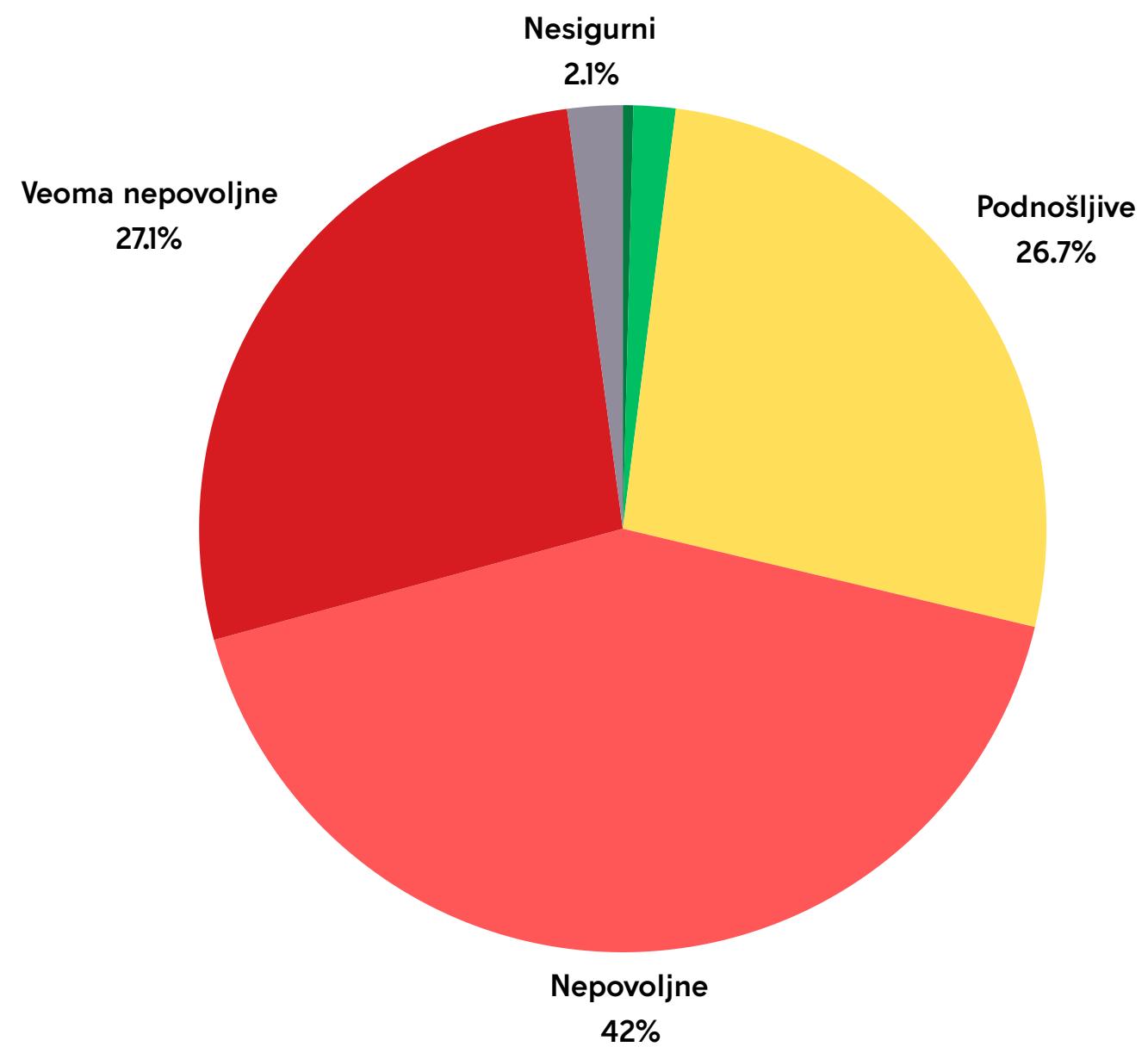
Koliko biste bili spremni da platite za električni automobil? (demografija)



Kako ocenjujete cene goriva?



Kako ocenjujete cene automobila na tržištu?



Komentari ispitanika (208 dodatnih komentara)

Dominantni sentimenti

- **Skeptizam prema električnim automobilima**

Mnogi smatraju da električna vozila nisu praktična zbog cene, održavanja, infrastrukture za punjenje, i ograničenog dometa. Kritike na račun ekološke održivosti električnih automobila, posebno zbog proizvodnje i zbrinjavanja baterija.

- **Nostalgija za starijim automobilima**

Komentatori preferiraju starije modele automobila zbog pouzdanosti, jednostavnosti, i manjka elektronskih sistema. Skepsa prema modernim vozilima, uključujući nove SUS modelle, zbog manjka kvaliteta i trajnosti.

- **Finansijski izazovi i prioriteti**

Visoke cene goriva, registracija i održavanja su veliki problem. Električna vozila se smatraju luksuzom koji nije prilagođen standardu većine građana.

- **Generalno nezadovoljstvo industrijom**

Kritike na račun modernih trendova u auto-industriji, gde se prioritet daje estetici i tehnologiji na štetu funkcionalnosti i kvaliteta.

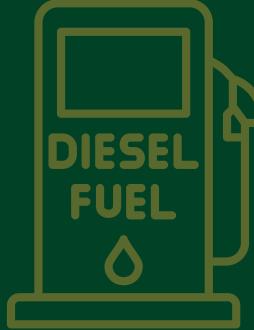
- **Pozitivna percepcija električnih automobila kod dela ispitanika**

Manji broj komentara podržava električna i hibridna vozila, navodeći njihov doprinos očuvanju prirode. Kod dela njih budućnost se vidi u tehnologijama poput vodonika, ali uz isticanje da trenutne alternative nisu dovoljno razvijene.

- **Praktičnost i minimalizam**

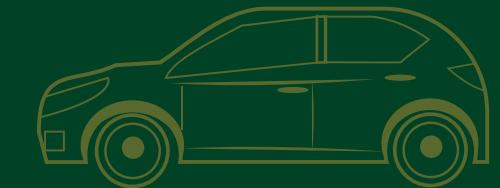
Neki naglašavaju važnost automobila kao sredstva za prevoz od tačke A do tačke B, bez potrebe za luksuznim dodacima. Velika nostalgija za Golfom Mk2 i Renoom 4.

Glavni zaključci



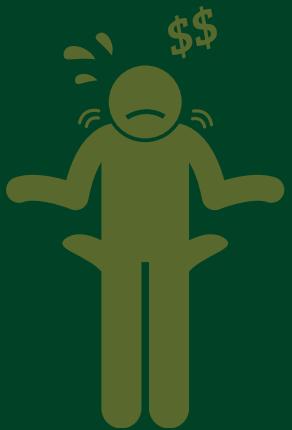
Dizel u padu

Dizel vozila dominiraju voznim parkom, ali ima sve manje vere kupaca u njih



Dominacija polovnjaka

Prosečan auto star 16 godina i 70%+ opredeljenih ispitanika razmatra polovan za naredni auto



Rezignacija zbog cena

Oko 3/4 ispitanika ih smatra nepovoljnim ili veoma nepovoljnim i kada se radi o vozilima i kada se radi o gorivu.



Vera u nemačke marke i Tojotu

Najviše ljudi razmatra nemačke marke automobila ili japansku Tojotu, a i korejski modeli u porastu



Sumnja u električna, a vera u hibride

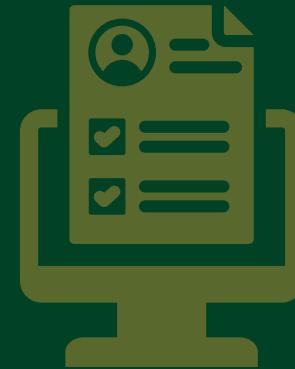
Vera u električna vozila i njihovu budućnost niska, dok za hibride postoji mnogo viši stepen poverenja



Pozudanost i cena

Pouzdanost i cena su najdominantniji faktori koji odlučuju kupovinu kod naših vozača. Ostali faktori nemaju ni približan uticaj

Dodatne mogućnosti



Dodatna ukrštanja podataka

Uporedna analiza
više grupa
podataka i
korelacija



Pojedinačne preporuke

Analiza podataka
za pojedinačne
lance i preporuke iz
nalaza



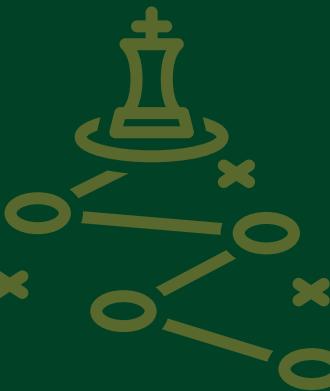
Detaljna analiza konkurenčije

Analiza podataka
konkurenčije i
nalaza njihovih
kupaca



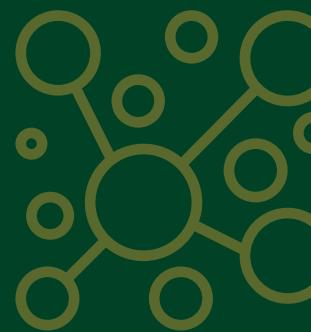
Provera u fokus grupama

Kvalitativna provera
nalaza u odabranim
ciljnim grupama



Predlozi strategije

Predlozi strategije
na tržištu pomoću
nalaza



Klasterizacija podataka

Analiza podataka iz
ugla klastera
ispitanika u skladu
sa identičnim
preferencijama

Hvala na pažnji!