



Azərbaycan Respublikasının  
Kiçik və Orta Biznesin  
İnkişafı Agentliyi

**SAT**  
GROUP

Bazar araşdırması təqdimatı  
**AVTOKİMYA XİDMƏTİ VƏ  
MƏHSULLARININ İSTEHSALI  
(TƏMİZLİK VASİTƏLƏRİ VƏ XİDMƏT  
ZAMANI İSTİFADƏ OLUNAN  
VASİTƏLƏR)**



## ► Araşdırma metodologiyası

**Avtokimya məhsullarının istehsalı üzrə bazar araşdırması çərçivəsində aşağıdakı araşdırmalar və sorğular aparılıb :**

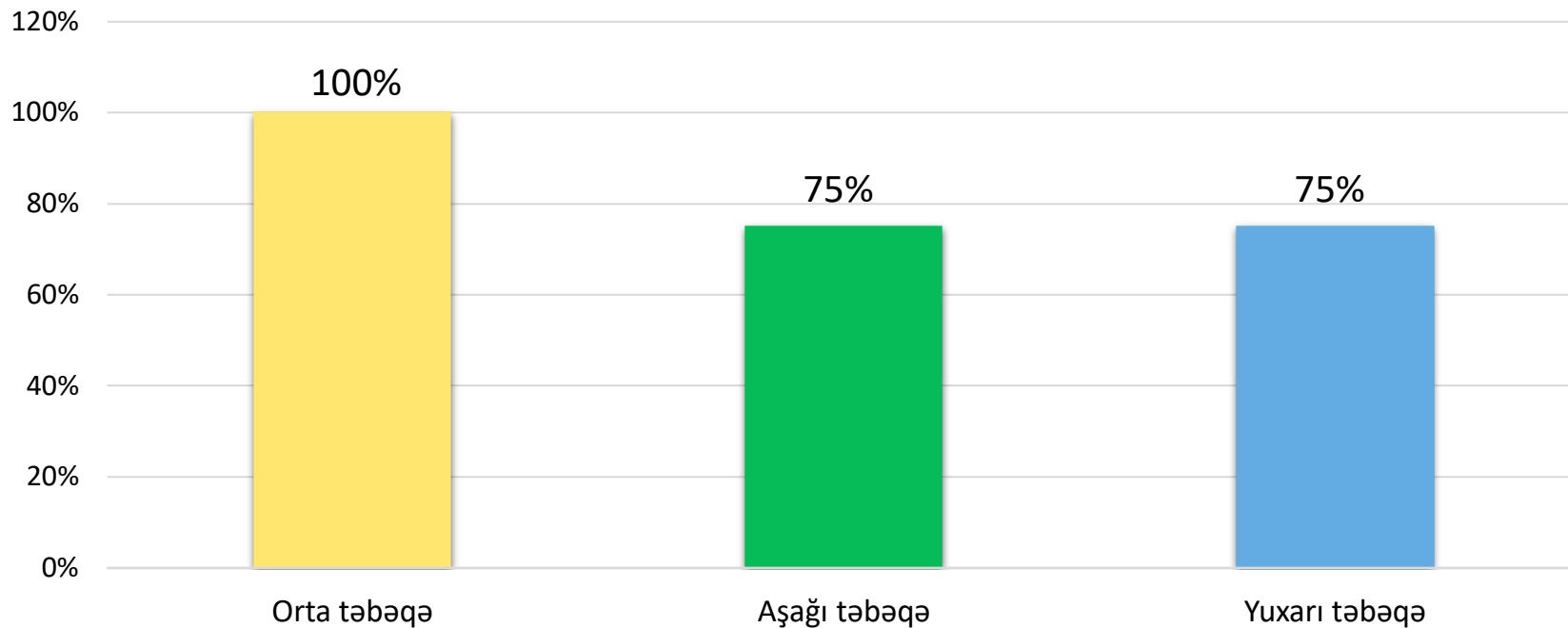
- Kabinet araşdırması, o cümlədən müxtəlif mənbələrdən əldə edilmiş statistik və analitik məlumatlar;
- Əhali arasında onlayn qaydada sorğular;
- Avtomobillərə kimyəvi təmizləmə xidməti göstərən nöqtələrinin satıcıları arasında üz bəüz (F2F) sorğular;
- Sahə mütəxəssisləri ilə görüşlər və mütəxəssis müsahibələri.



# Servislərle üz bəüz sorğu

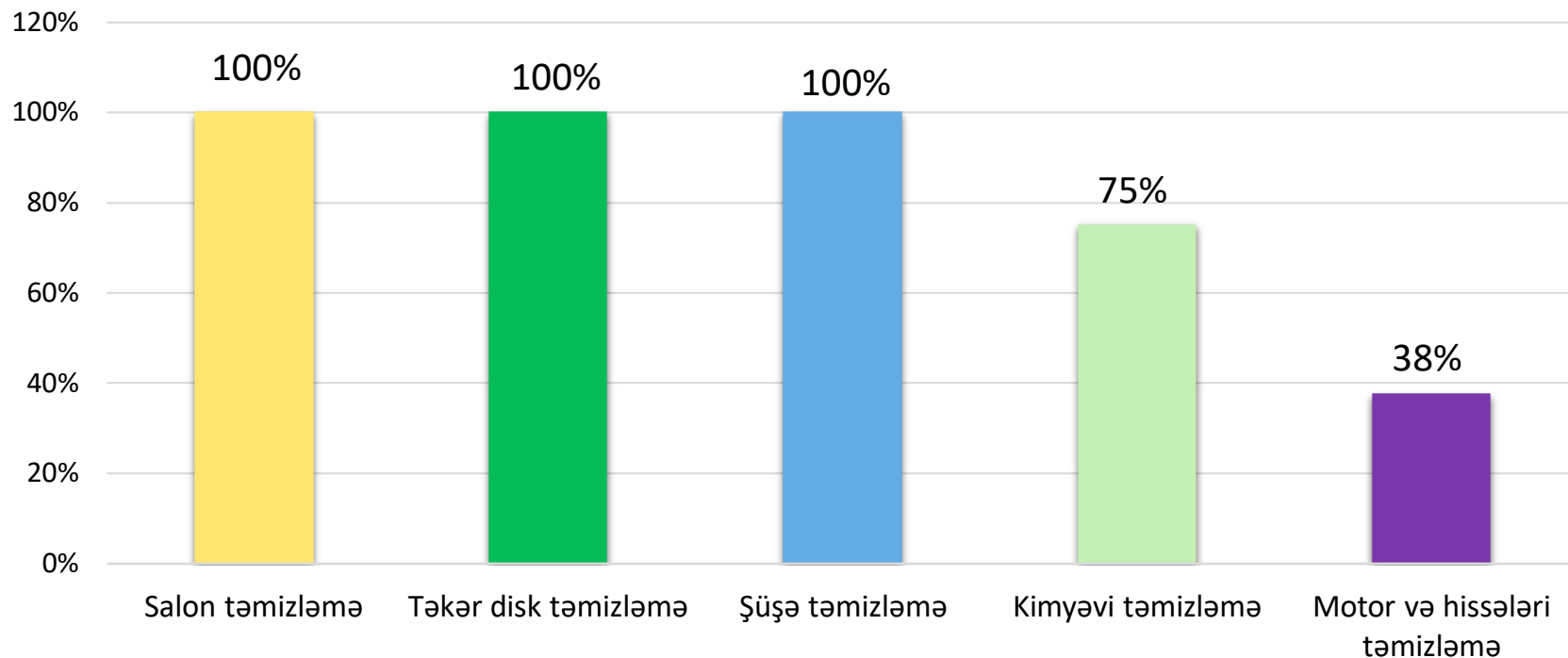
## ► Servis və mağazaların əksəriyyəti daha çox orta təbəqəyə xidmət göstərir

Hansı kateqoriya müştərilərlə işləyirsiniz?



## ► Servislər daha çox salon, təkər-disk və şüşə təmizləmə xidmətləri göstərir

Servisinizdə hansı avtokimya və avtokosmetika xidmətləri göstərirsiniz?



## ► İstehsal olunan məhsulların tanıtımına önəm vermək lazımdır

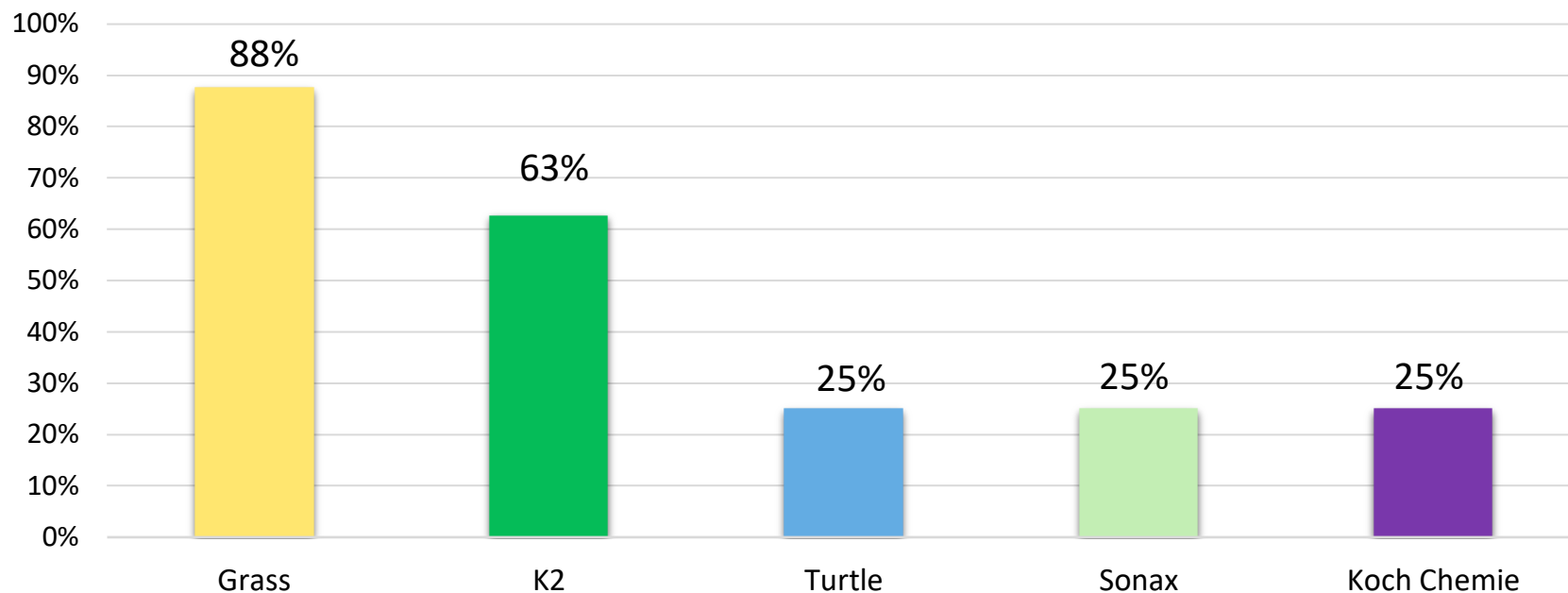
Hansı yerli avtokimya və avtokosmetika məşhur markalarını tanıyırsınız?

Sorğu zamanı heç bir respondent yerli istehsal məhsul markalarını tanımadı. Lakin bəzi şəxslər yerli istehsal olan sex şampunlarının alışıni topdan edir. Bu səbəbdən biz istehsal olunan məhsulların tanidilmasina üstünlük verməliyik.



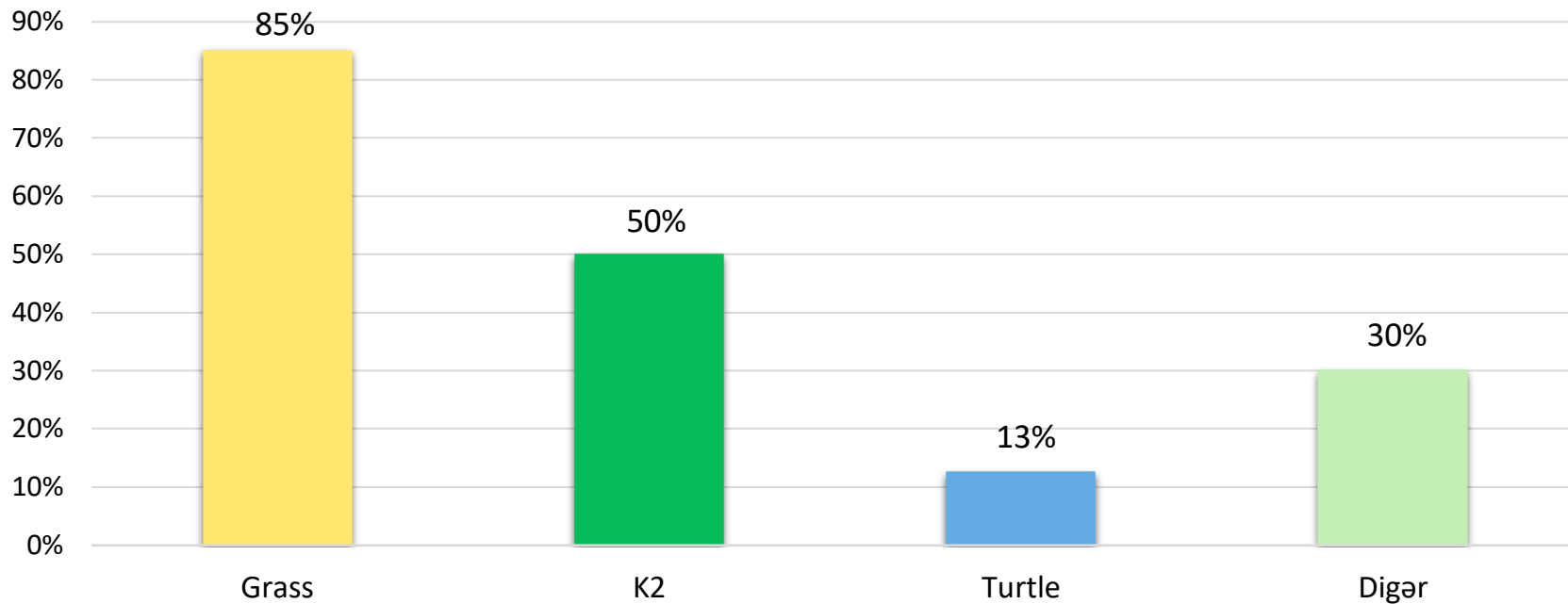
## ► Servislər daha çox Grass və K2 marka məhsullarından istifadə edir.

Servisinizdə hansı marka məhsullardan istifadə edirsiniz?



## ▶ Mağazalarda daha çox K2 və Grass markalarının məhsulları satılır

Mağazanızda ən çox hansı marka məhsullar satılır?





▶ **Grass və K2 markalarının daha çox satılma səbəbi müvafiq olaraq keyfiyyət və tanıtımın, rəf düzülüşünün yaxşı olmasıdır.**

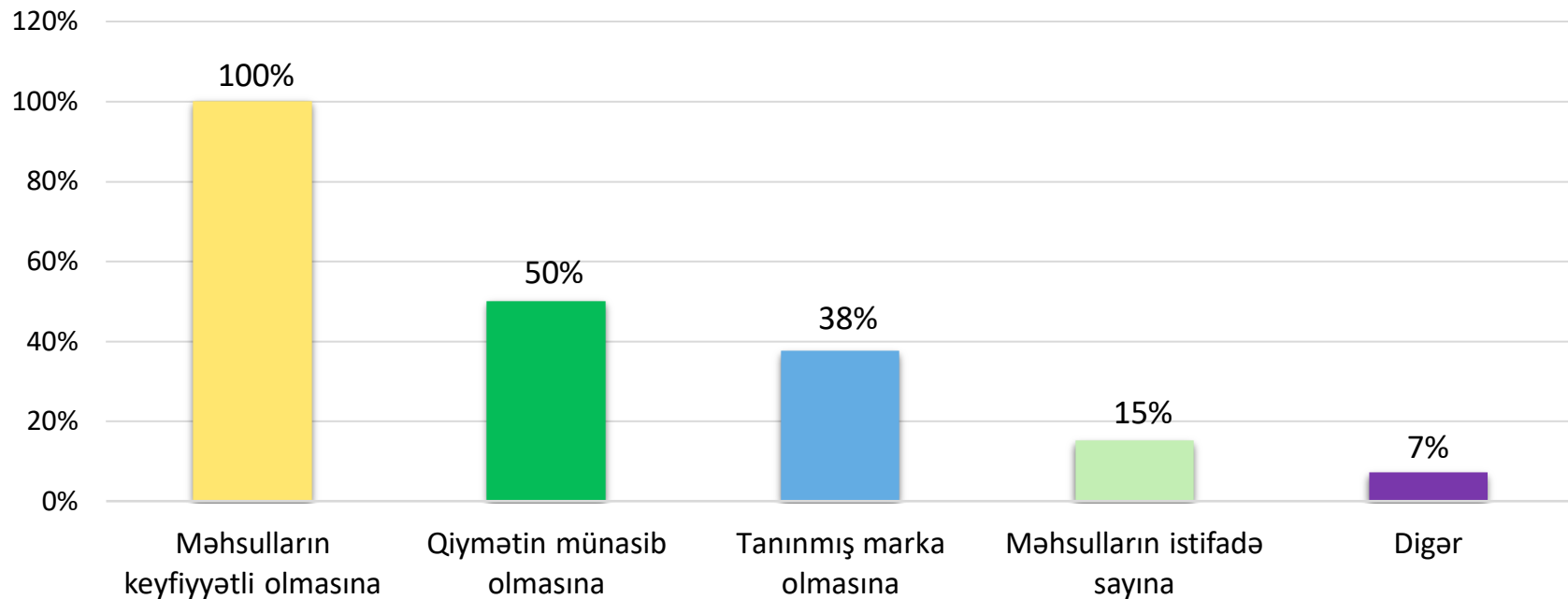
Grass və K2 markalarının daha çox satılma səbəbi

Ümünilkdə Grass və K2 markalarının məhsulları daha çox satılır. Grass markasının daha çox satılma səbəbi keyfiyyətin yüksək olması, K2 markasının daha çox satılma səbəbi isə məhsulun tanıtımı və rəf düzülüşlərinin daha yaxşı olmasıdır.



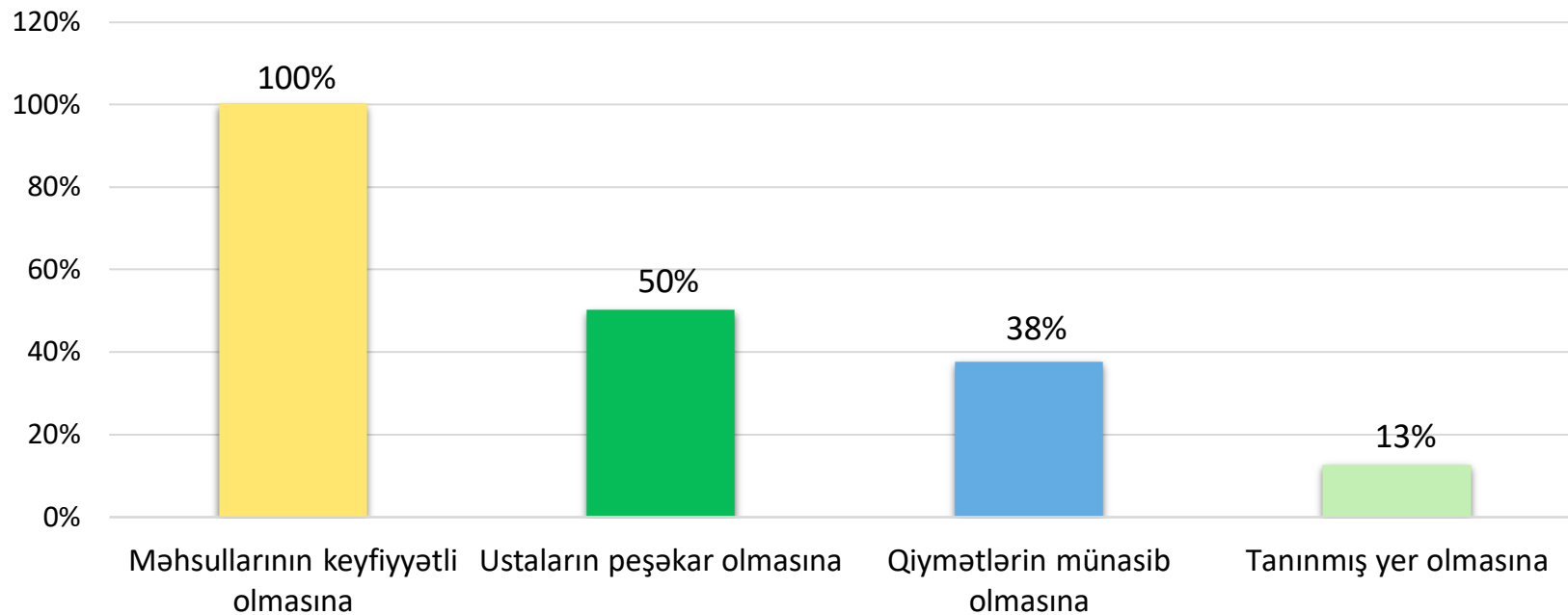
## Servislər məhsul alarkan ilk olaraq məhsulun keyfiyyətinə daha sonra isə qiymətinə diqqət edirlər

Servis üçün avtokimya və avtokosmetika məhsulları alarkən nəyə diqqət edirsiniz?



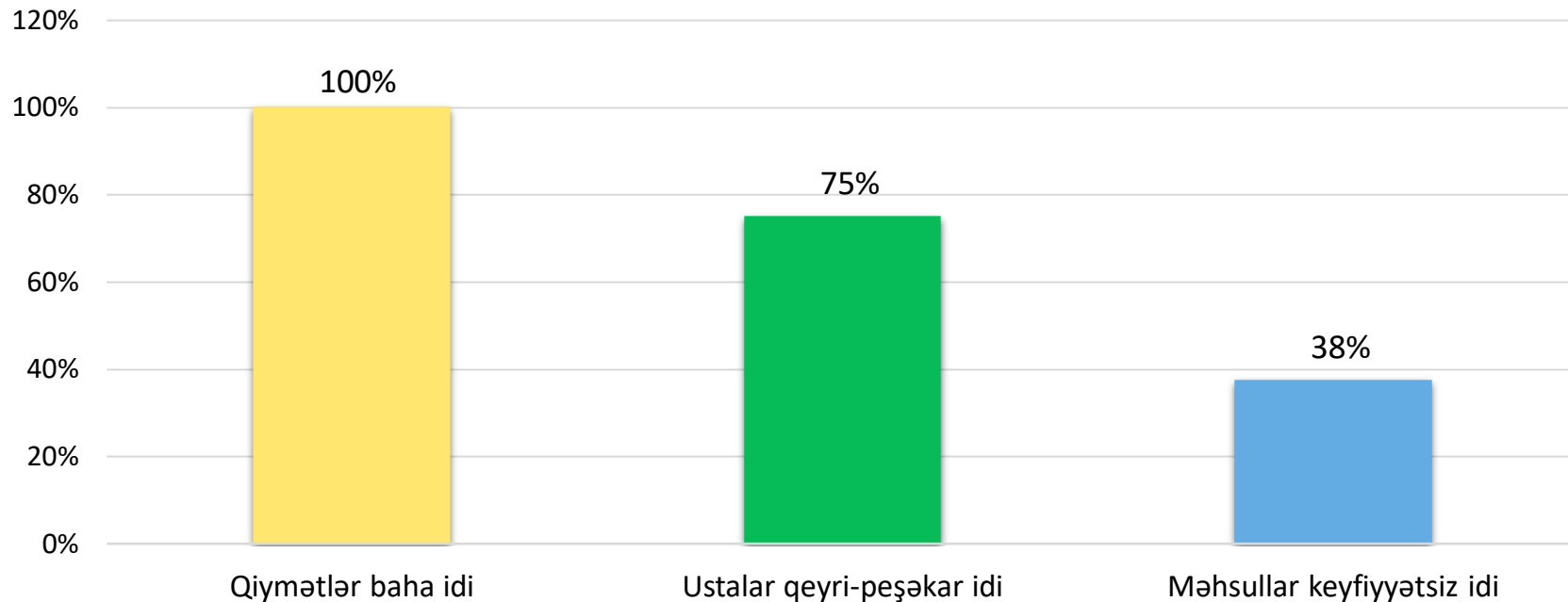
**Servislərin məhsul alışına təsir edən ən mühüm amil müştərilərin məhsullardan istifadə edərkən keyfiyyətə önəm verməsidir**

Müştərilər avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edərkən nəyə diqqət edirlər?



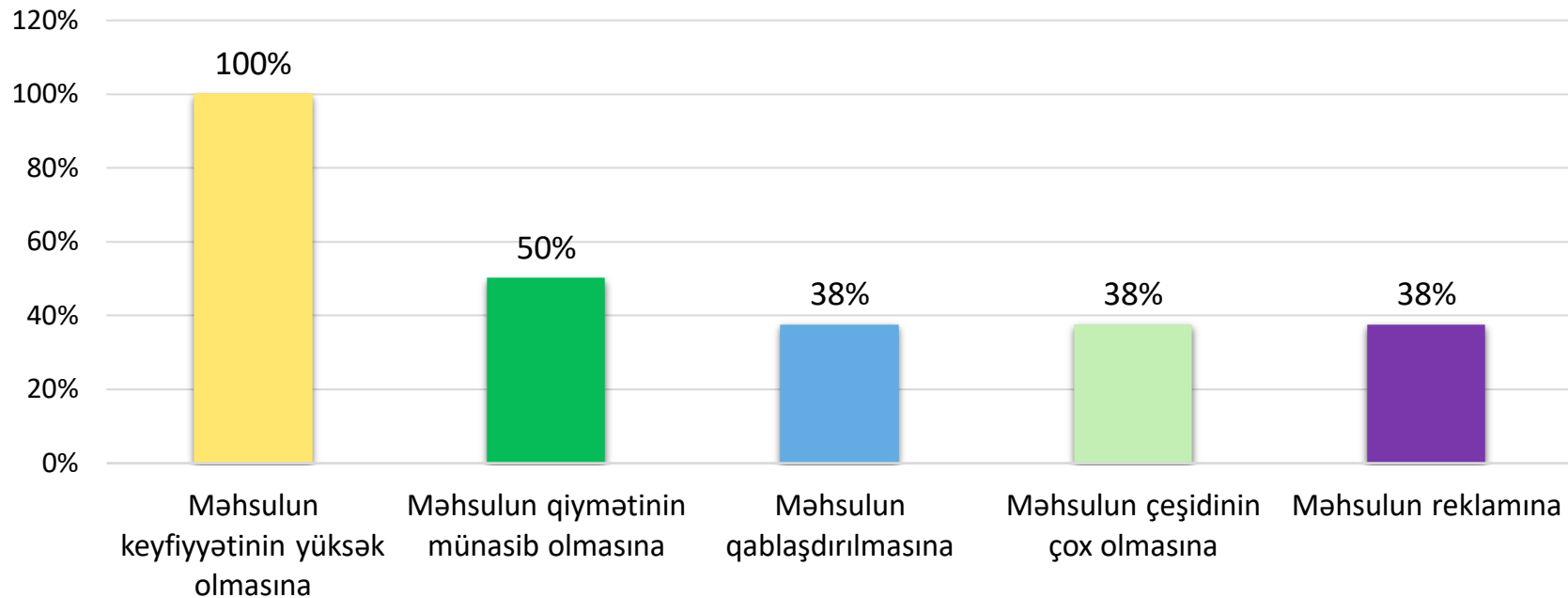
## Müştərilər avtokimya və avtokosmetika xidmətlərindən istifadə edərkən qiymətlərin baha olmasından və ustaların peşəkarlığından narazıdırlar

Müştərilər avtokimya və avtokosmetik xidmətlərdən istifadə edərkən hansı narazılığı olub



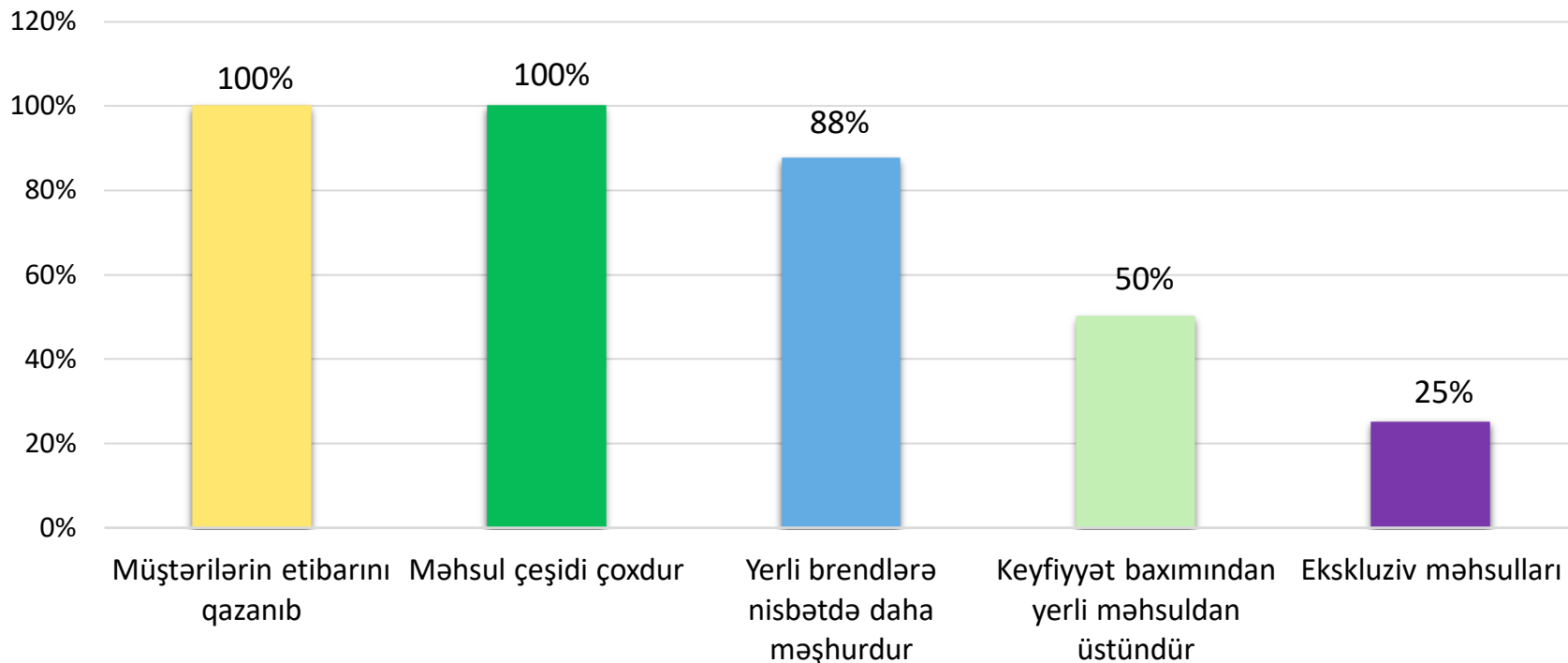
Sorğuda iştirak edənlərin yerli istehsal məhsullarda əsas keyfiyyətin olmasına ehtiyac var demələrinin səbəbi daha çox sex istehsalı olan yuyucu şampunlardan istifadə etmələridir

Yerli avtokimya və avtokosmetika istehsalı zamanı nələrə ehtiyac var



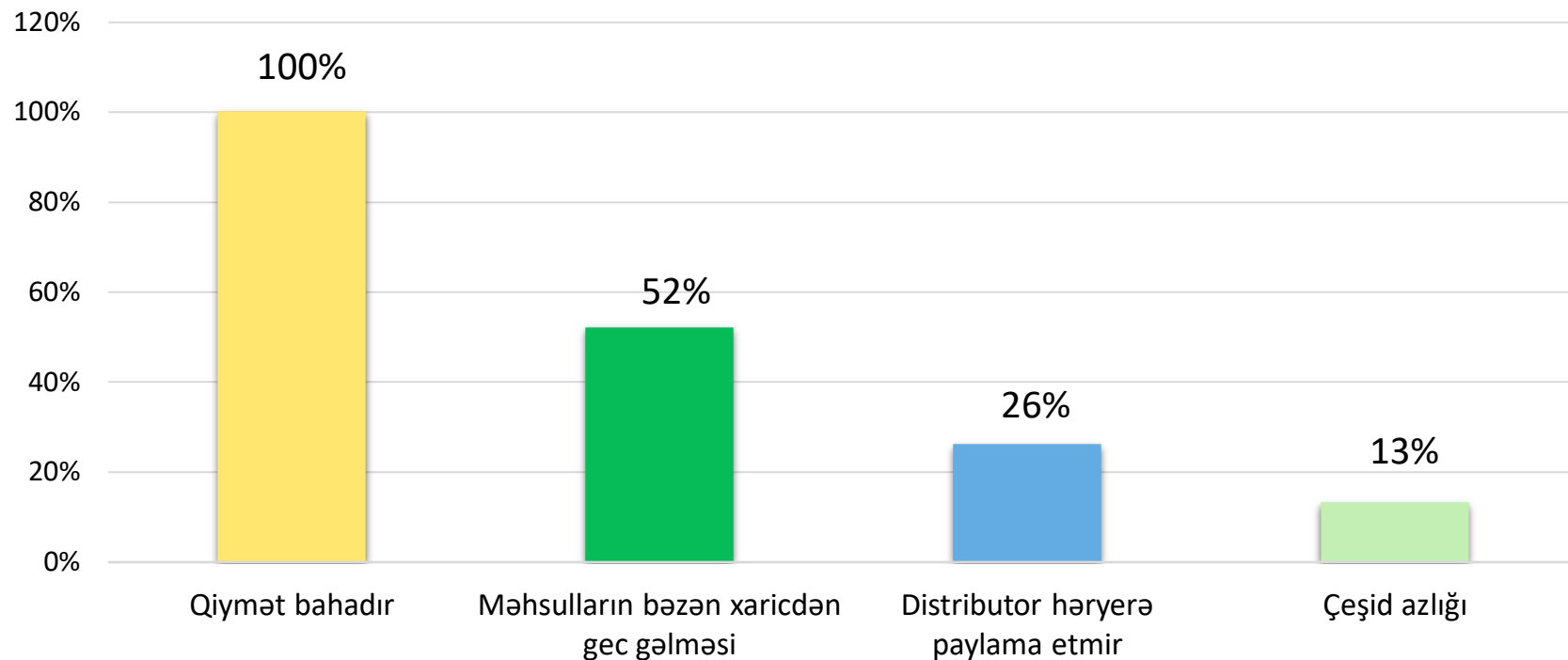
## Yerli istehsal məhsullarının az tanınmasına görə respondentlər xarici markaların daha üstün olduğunu düşünürlər

### Xarici markanın üstünlüyü nədir?



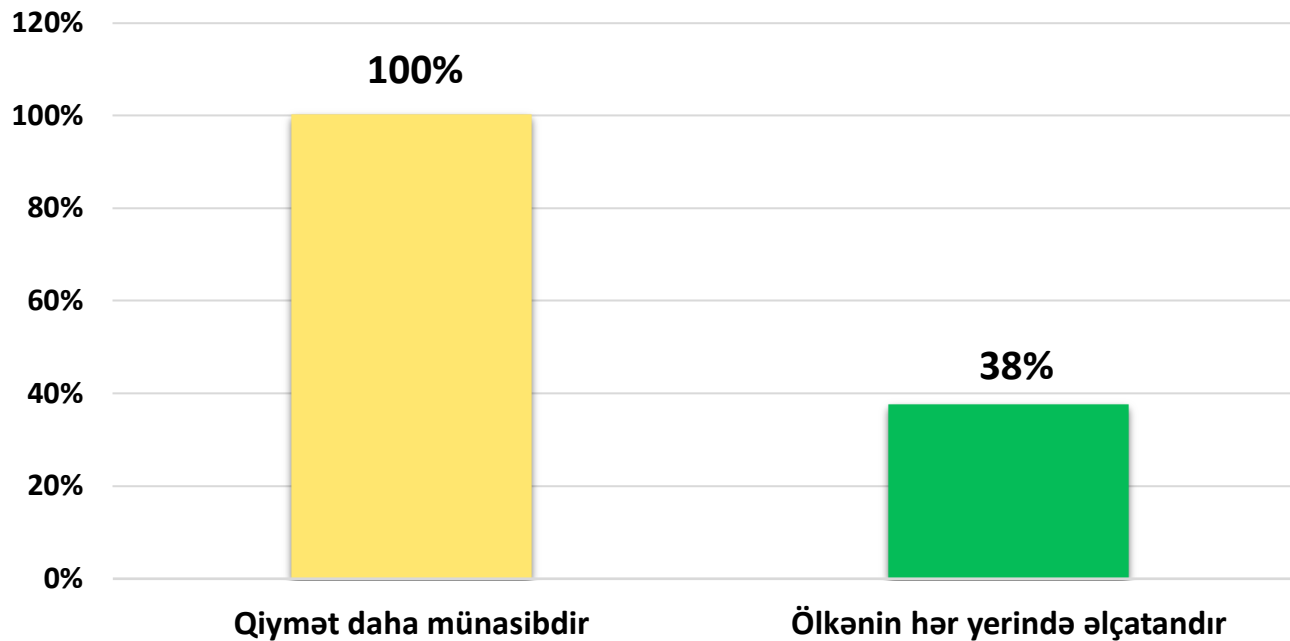
## ► B2B müştərilər üçün xarici markaların ən zəif cəhəti qiymətin baha olmasıdır

### Xarici markanın zəif cəhətləri nədir?



## Qiymətlərin ucuz olması yerli markanın əsas üstünlüyü hesab edilir (əsasən sex malları nəzərdə tutulur)

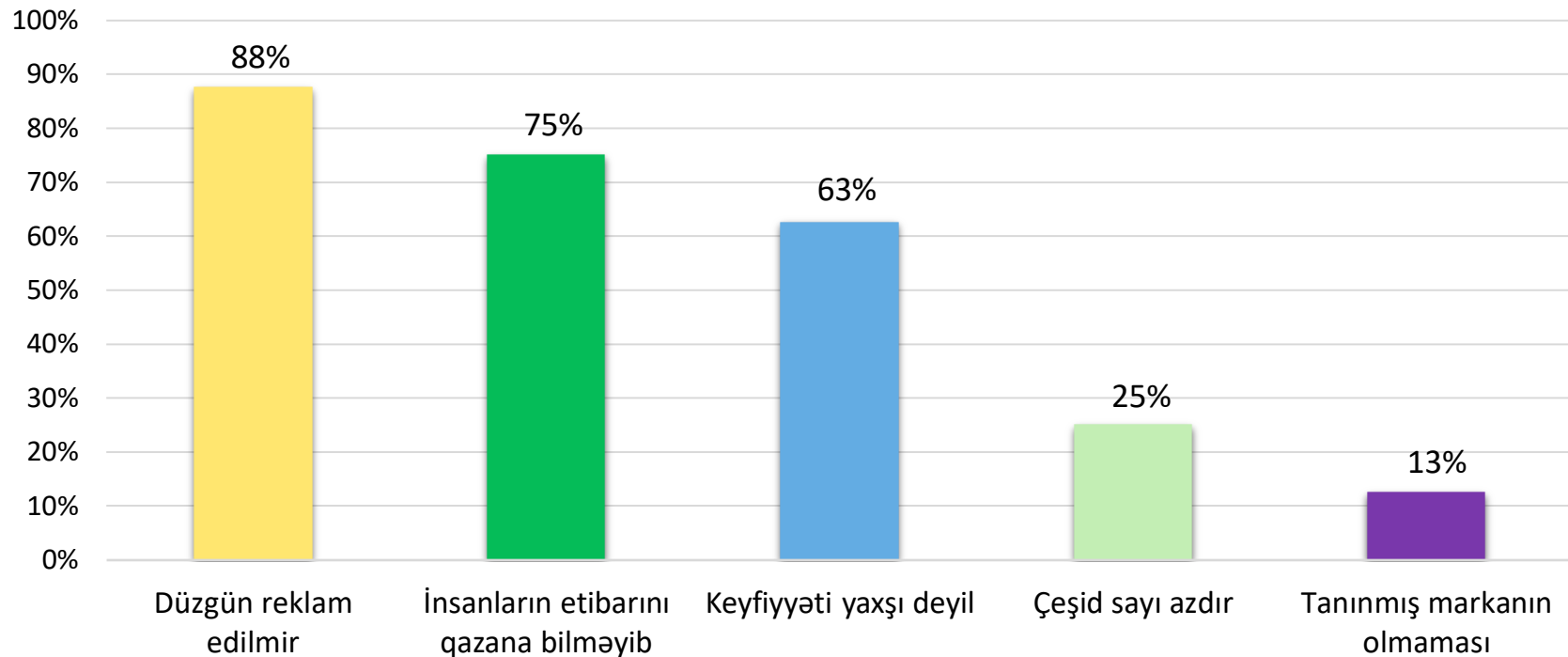
Yerli markanın üstünlüyü nədir?





▶ **Yerli məhsulların əsas zəif tərəfi düzgün reklam edilməməsi və etibar qazanmamasıdır. Bu iki problemidə reklamla düzəltmək mümkündür**

**Yerli markaların zəif cəhətləri nədir?**



► **Azərbaycan avtokimya və avtokosmetika məhsullarının inkişafı üçün ilkin olaraq məhsulun tanıtımına önəm verməlidir**

**Avtokimya və avtokosmetika məhsullarının inkişafı üçün nə tövsiyələr verə bilərsiniz?**

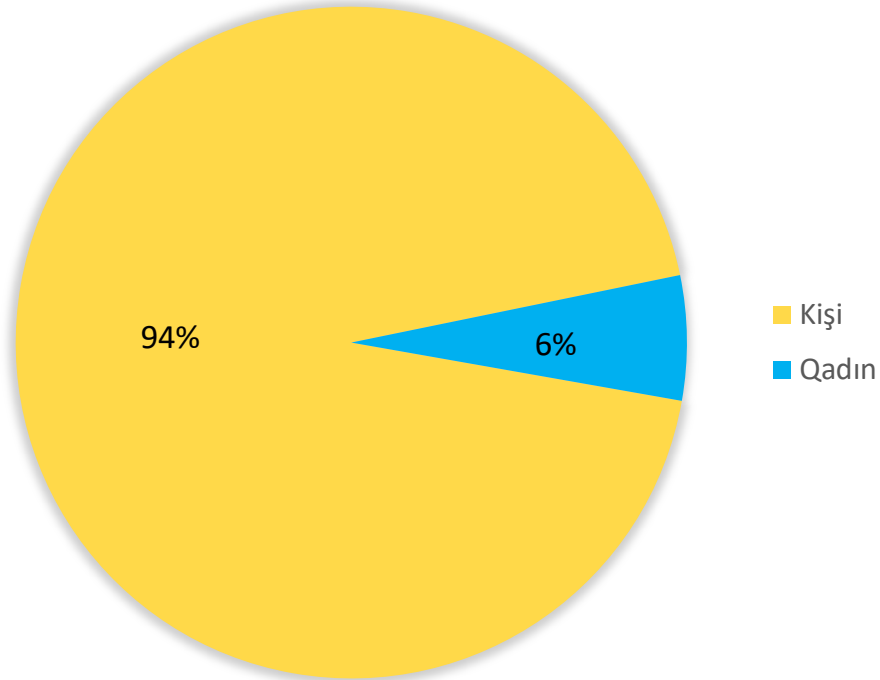
İnsanlar ilkin olaraq məhsulun marka kimi tanınmasına və inkişafına ehtiyac duyurlar. İkinci mərhələdə isə keyfiyyət və qiymətə önəm verilir.



# Onlayn sorğu

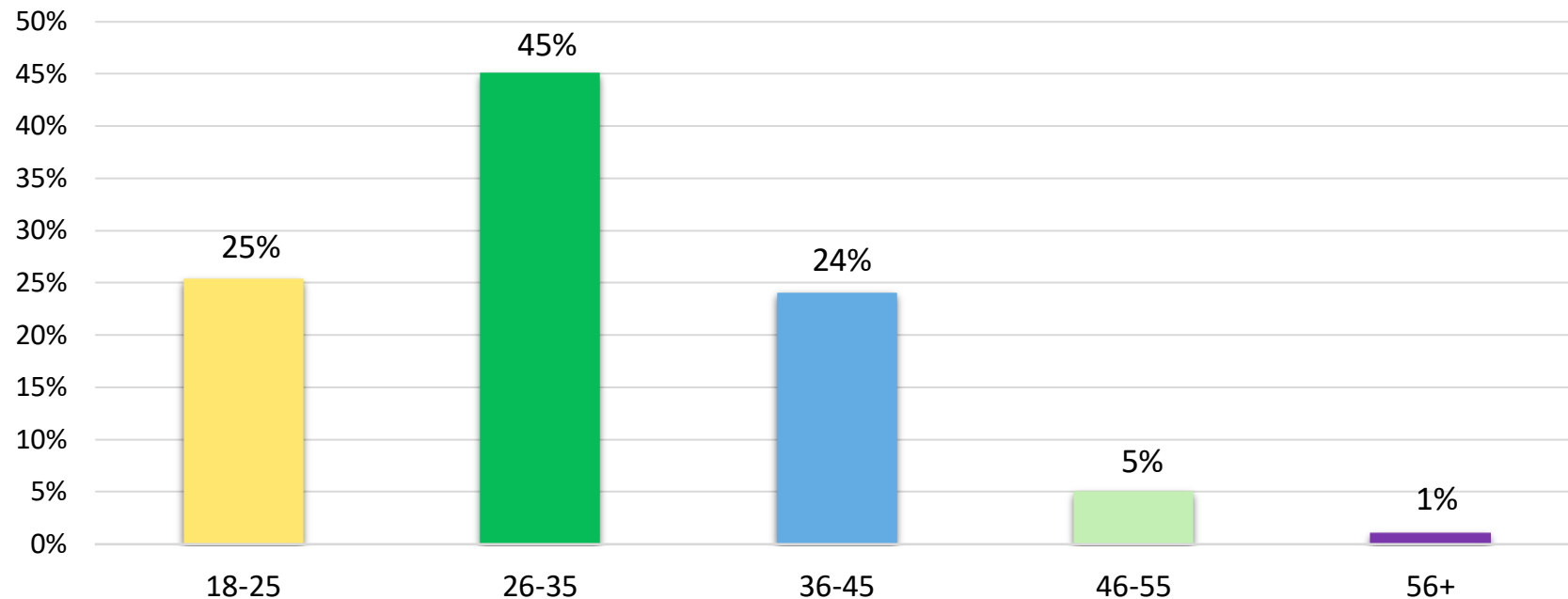
## ► Əhali arasında sorğuda iştirak edənlərin əsas çoxluğu kişidir

Əhali arasında sorğuda iştirak edən şəxslərin cins bölgüsü?



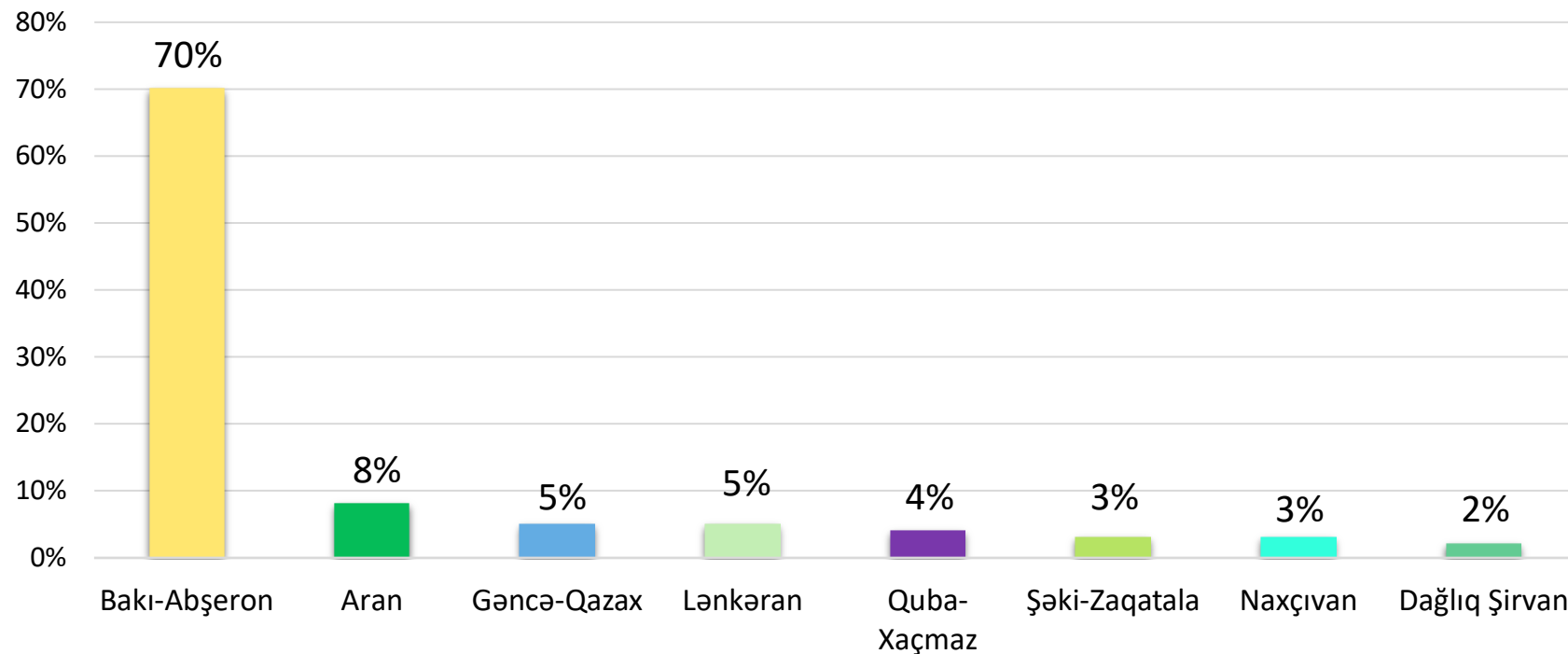
## ▶ Əhali arasında sorğuda iştirak şəxslərin 70%-i 18-35 yaş aralığında olan şəxslərdir

### Əhali arasında sorğuda iştirak edən şəxslərin yaş bölgüsü?



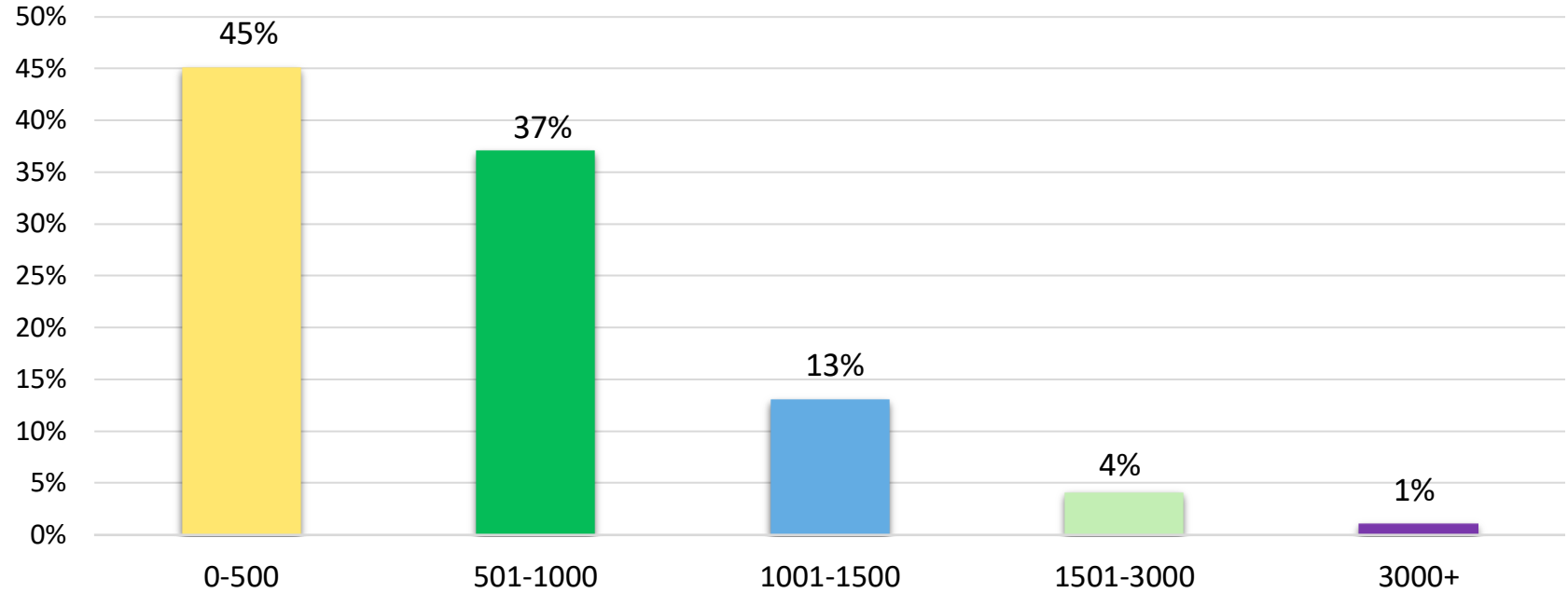
## ▶ Əhali arasında sorğuda iştirak şəxslərin 70% hissəsi Bakı–Abşeron ərazisində yaşayır

### Əhali arasında sorğuda iştirak edən şəxslərin ərazi bölgüsü?



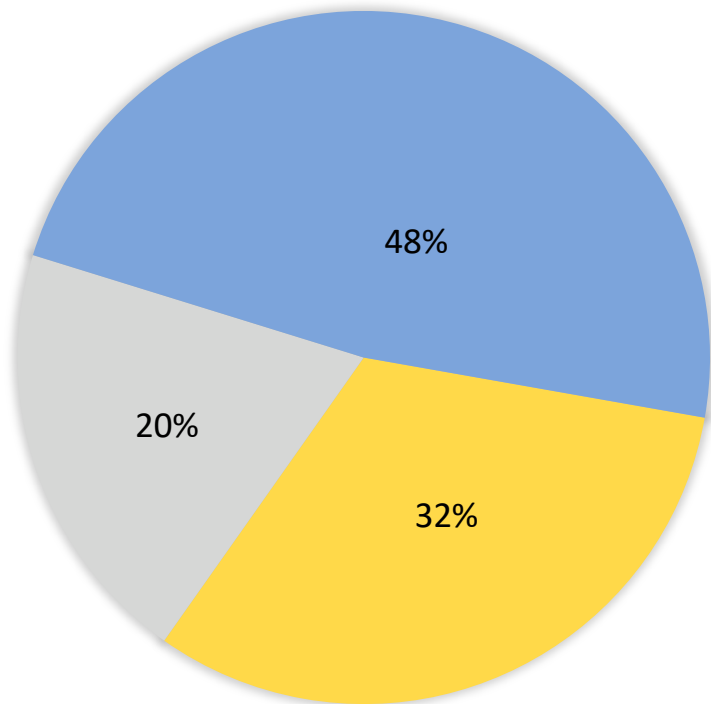
► Əhali arasında sorğuda iştirak şəxslərin çox hissəsi 0-500 AZN gəlirə sahibdir.

Əhali arasında sorğuda iştirak edən şəxslərin gəlir bölgüsü?



## Maşın sürücülərinin daha çox hissəsi avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluğu özü edən şəxslərdir

Aşağıdakılardan hansı sizə uyğundur ?



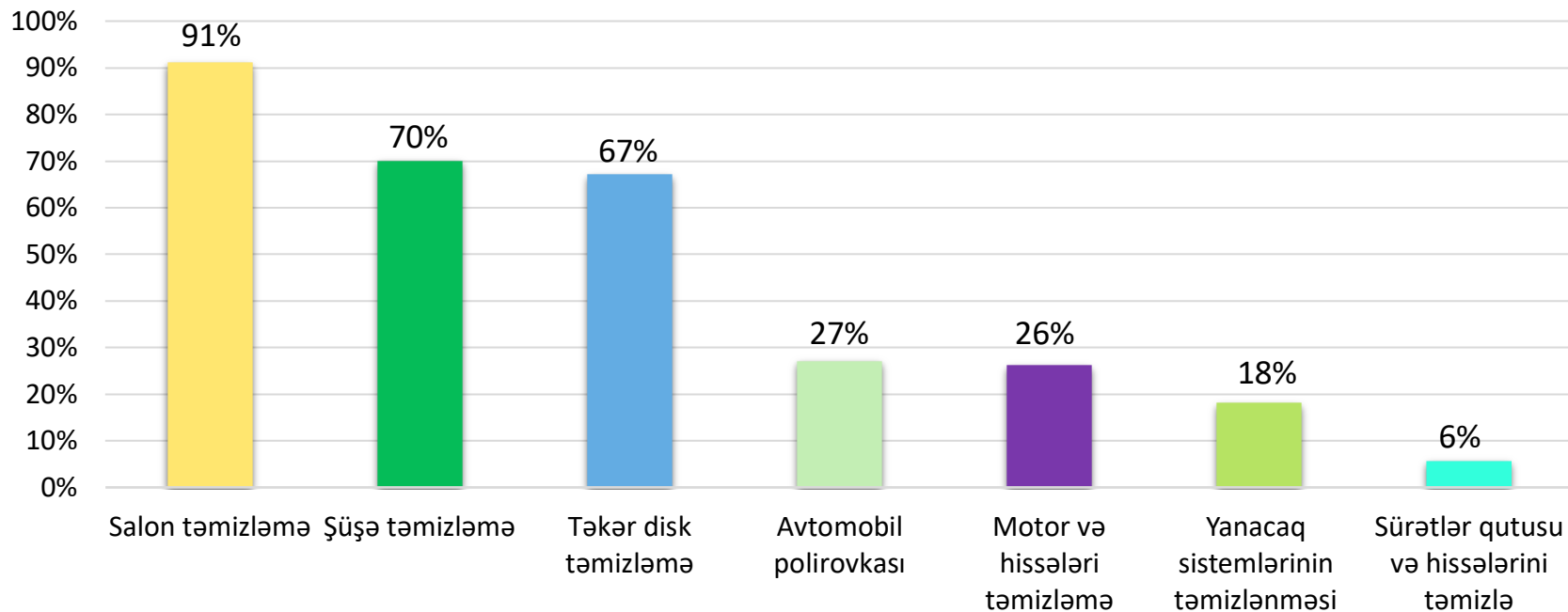
- Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluğu özüm edirəm
- Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edirəm
- Avtomobilə təmizlik avtokosmetik qulluğu həm özüm edirəm, həm də xidmətlərdən istifadə edirəm



**Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik  
qulluğu özüm edirəm**

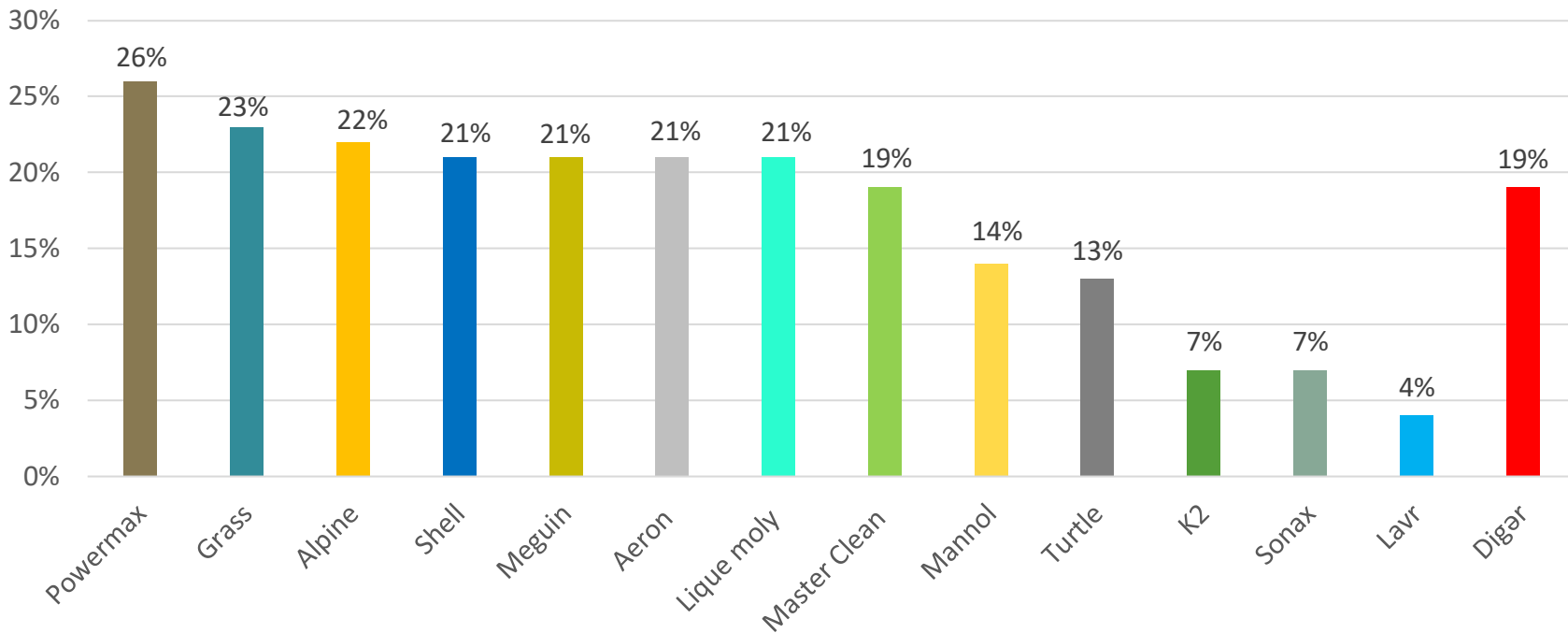
## ▶ Avtokosmetoloji qulluğu özü edənlər ən çox salon təmizlənməsini həyata keçirir

Qulluğu özü edənlər hansı təmizlik və avtokosmetika qulluğu edir ?



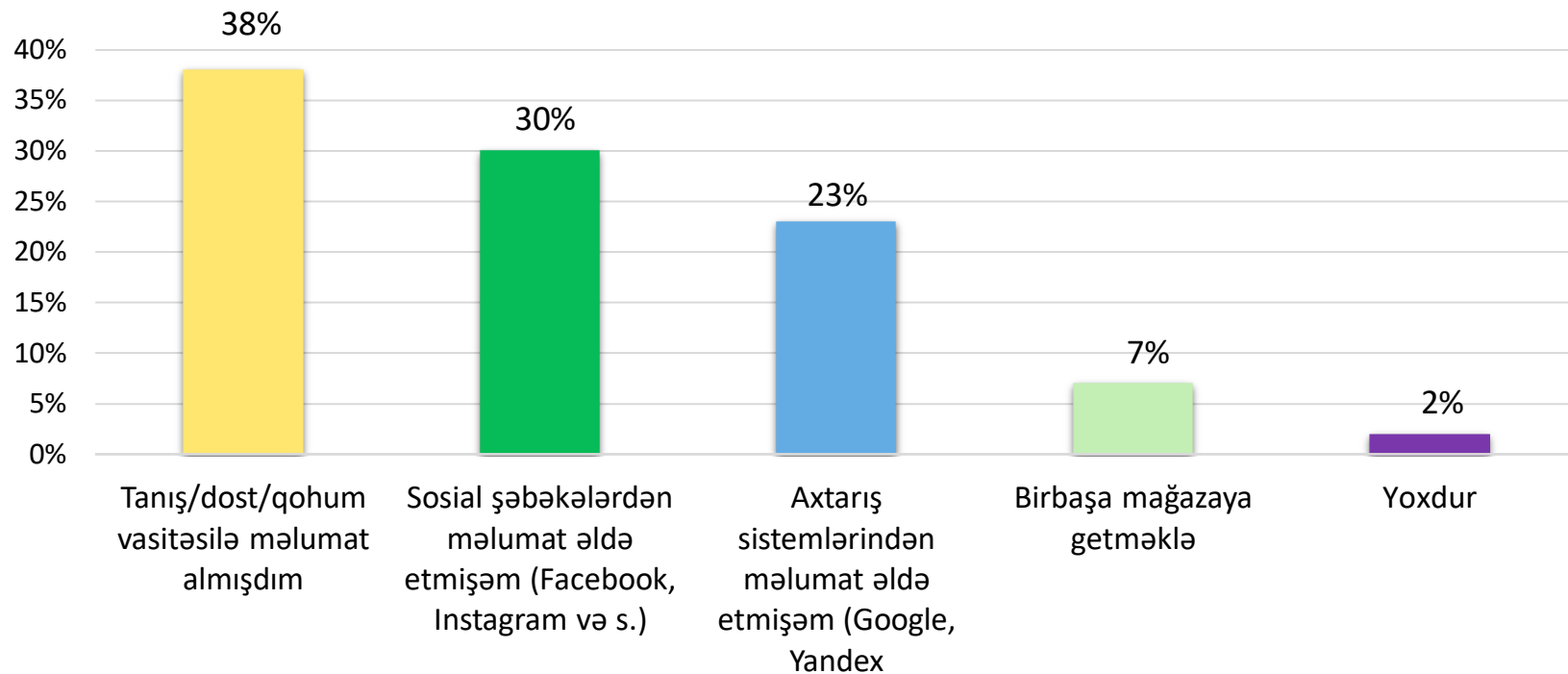
## Markalar arasında kəskin fərq olmasada, ən çox istifadə edilən Powermax və Grass brendidir

Hansı marka avtokimya və avtokosmetika məhsullarından istifadə edirsiniz ?



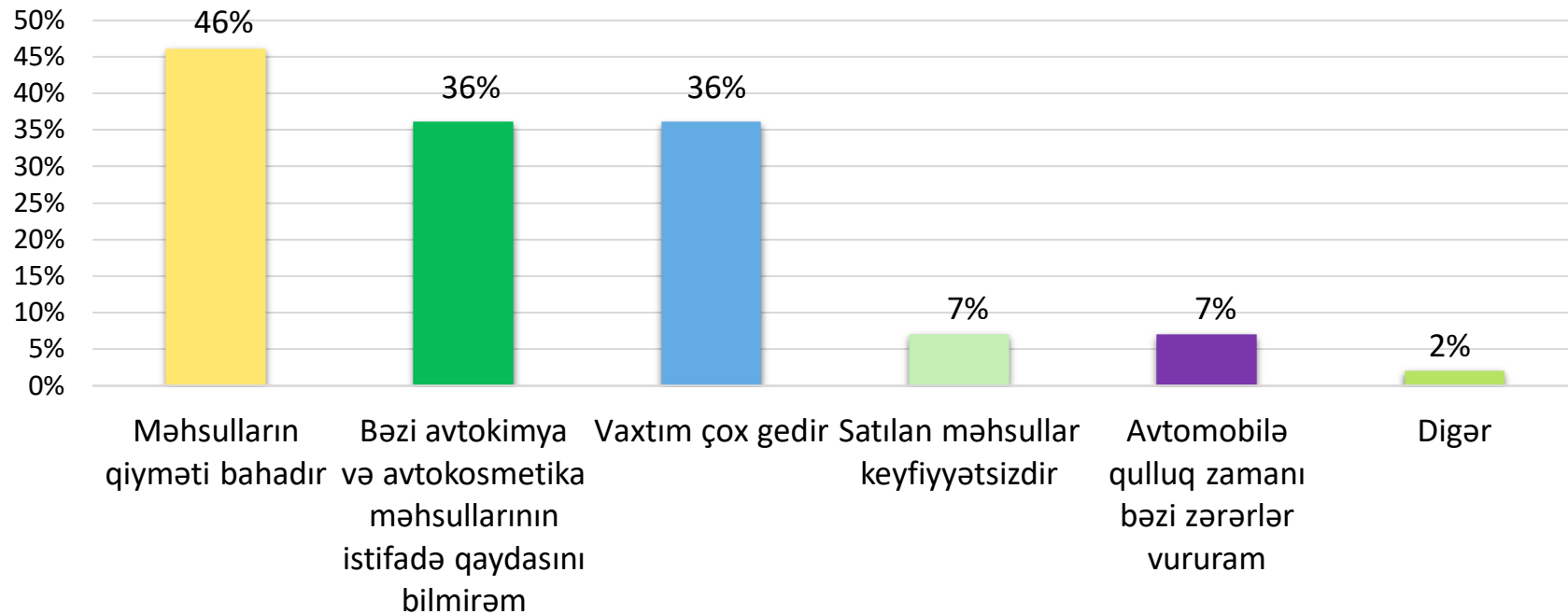
## Avtokimya və avtokosmetika məhsullar haqqında məlumatı daha çox dost və tanışdan alıblar

Avtokimya və avtokosmetika məhsulları haqqında haradan məlumat əldə edirsiniz ?



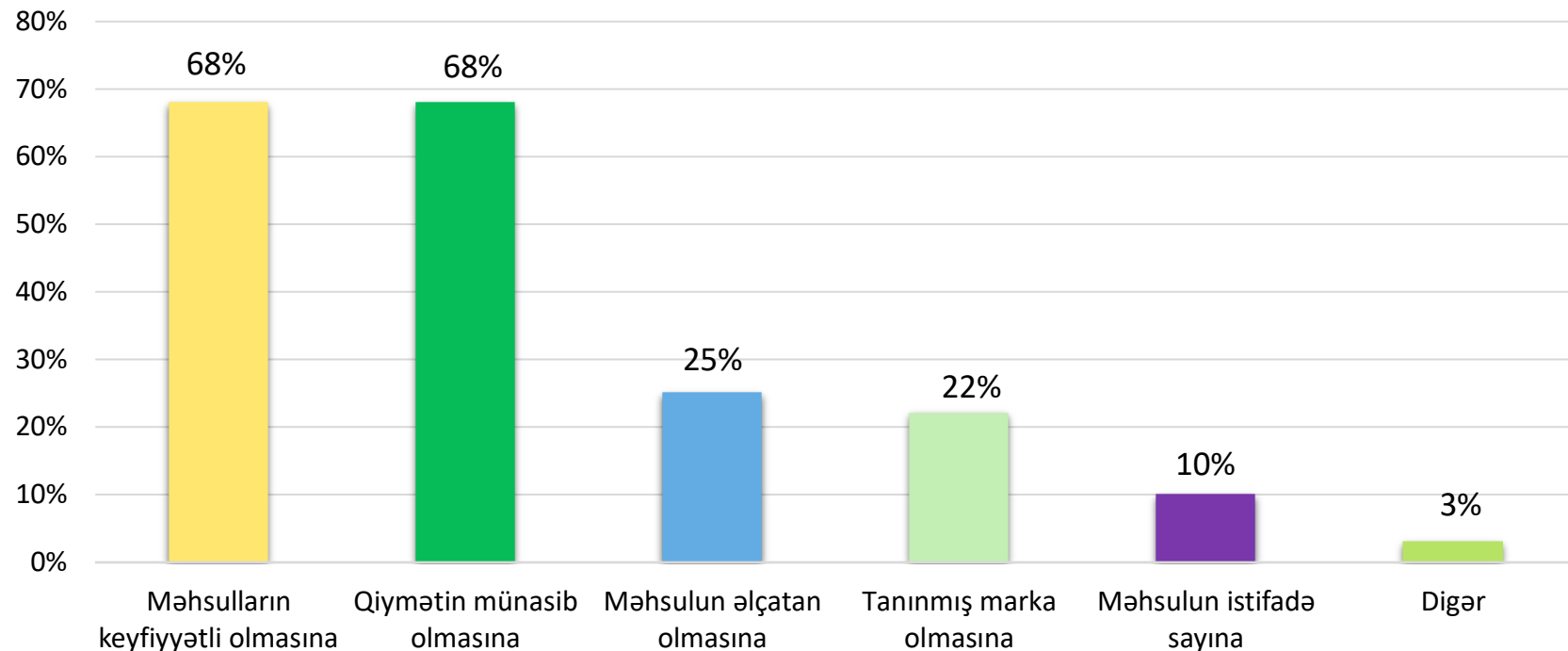
## ▶ Sorğu göstəricilərinə görə ən böyük narazılıq məhsulların qiymətinin baha olmasıdır

Avtomobilə qulluq edərkən hansı narazılığınız olur?



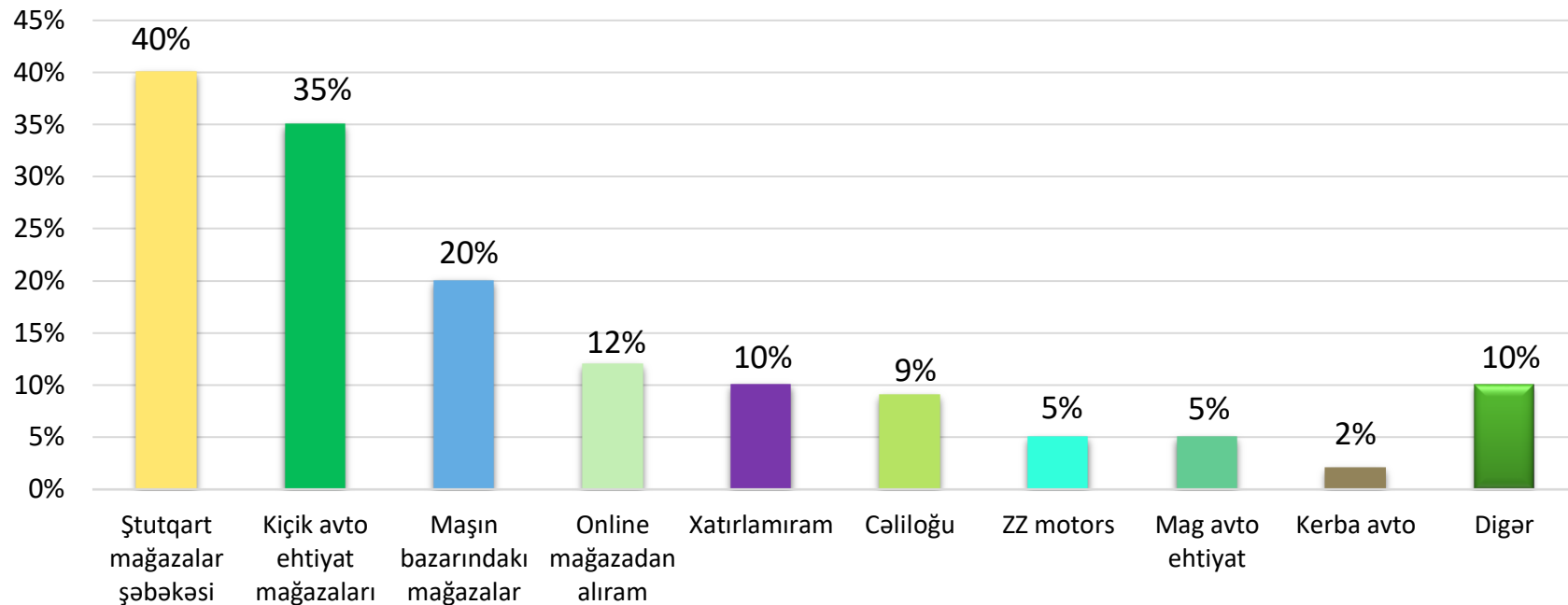
## Özü qulluq edənlərin ən çox diqqət etdiyi amil məhsulların keyfiyyətli olması və qiymətinin münasib olmasıdır

Avtokimya və avtokosmetika məhsulları alarkən nəyə diqqət edirsiniz?



## Avtokimya və avtokosmetika məhsulları daha çox Ştutqart mağazalar şəbəkəsindən alınır.

Avtokimya və avtokosmetika məhsullarını hardan alırsınız ?

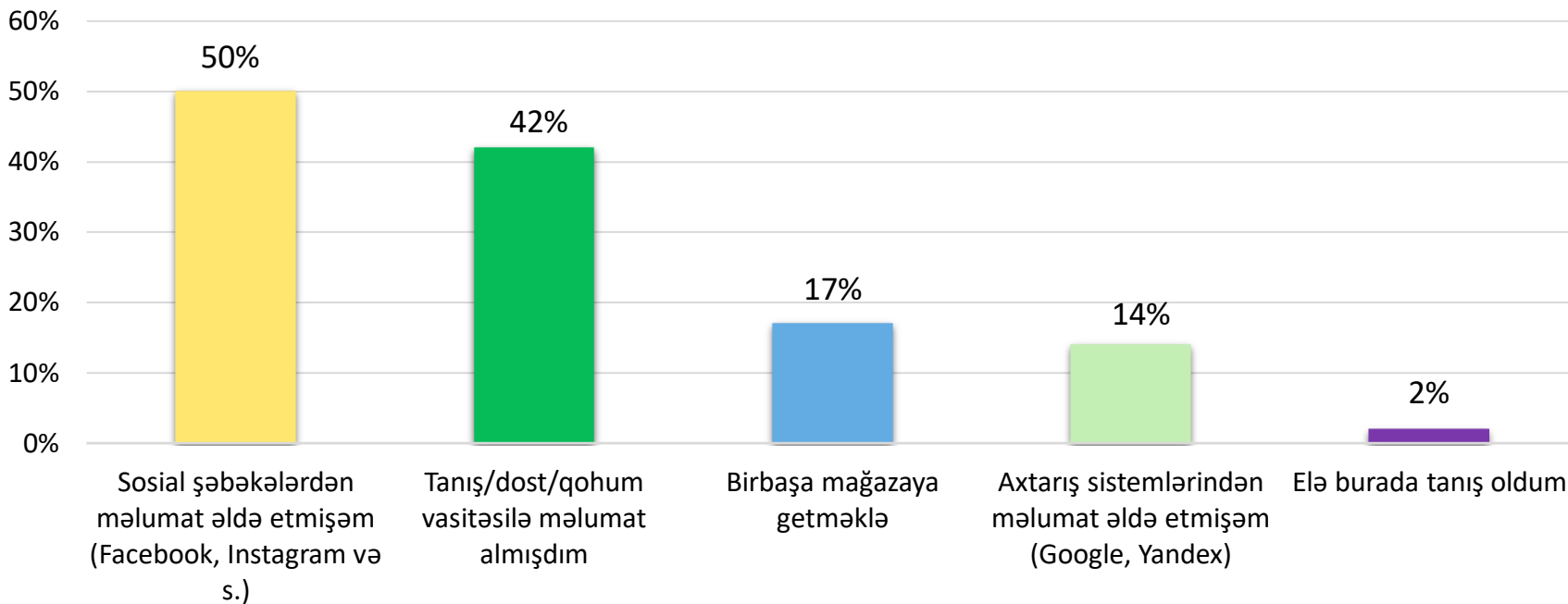


**Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik  
qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edirəm**



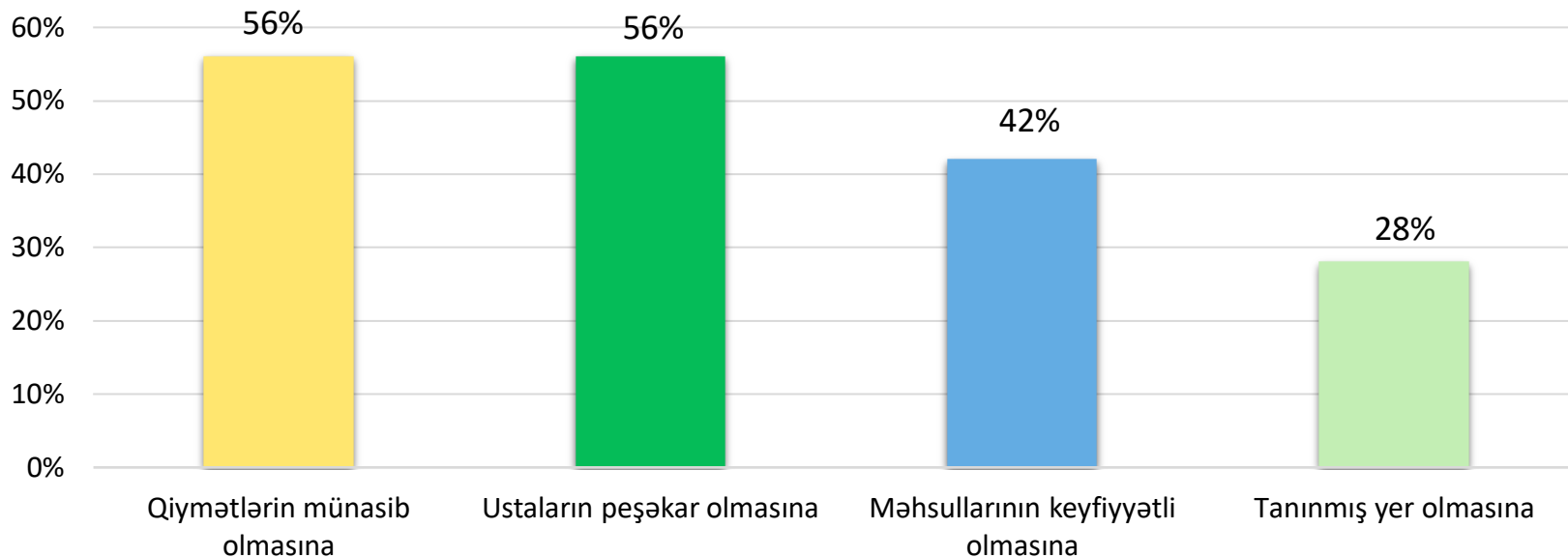
## Avtokimya və avtokosmetika üçün xidmətdən istifadə edənlər məhsullar haqqında məlumatı Sosial şəbəkələrdən əldə ediblər

Avtokimya və avto kosmetika xidmətləri haqqında məlumatları hardan alırsınız?



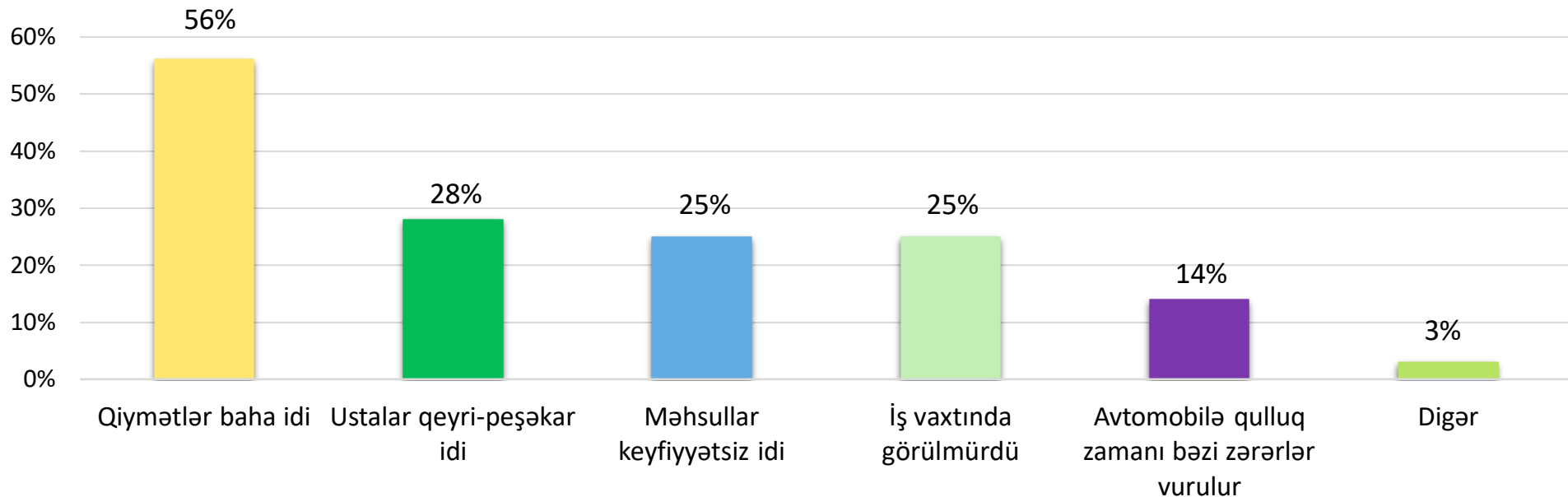
## Avtokimya və avtokosmetika üçün xidmətdən istifadə edənlərin ən önəm verdikləri amil məhsulun qiymətinin münasib olmasıdır

Avtokimya və avtokosmetika qulluq xidmətlərini seçərkən nəyə önəm verirsiniz?



## Avtokimya və avtokosmetika üçün xidmətdən istifadə edənlərinin ən narazı olduqları amil qiymətlərin baha olmasıdır

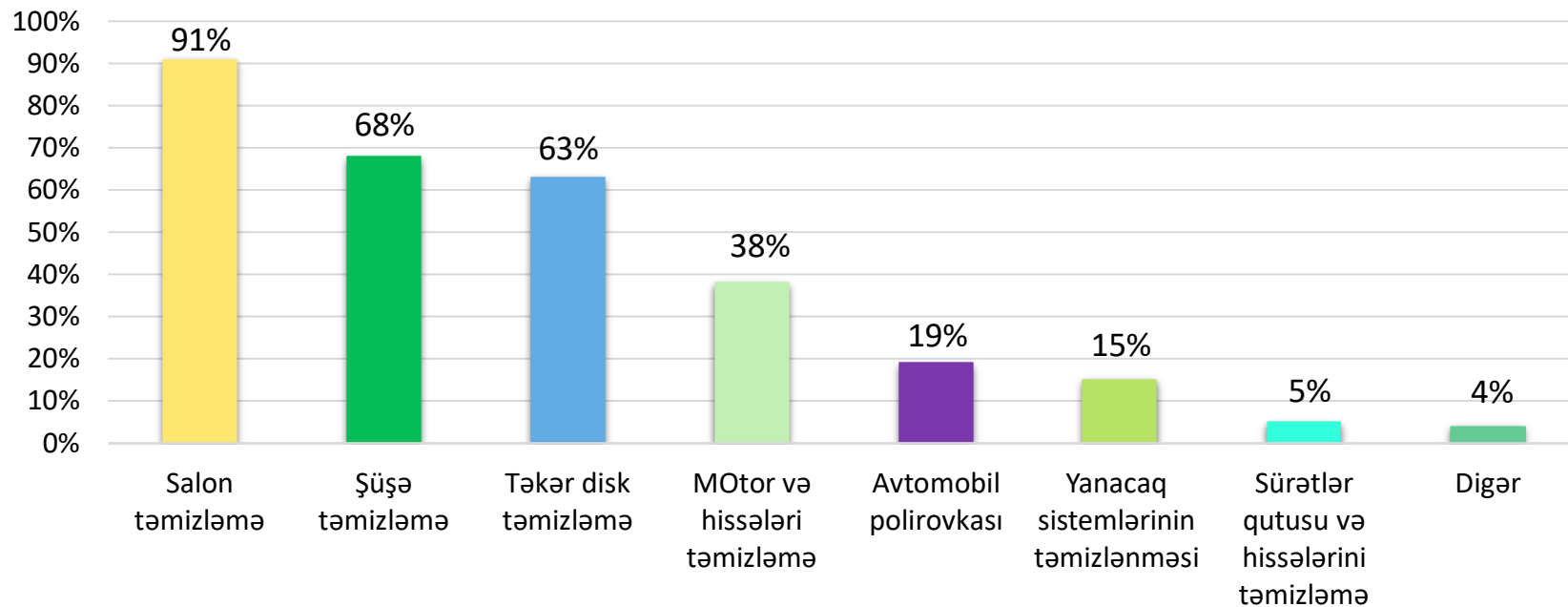
Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edərkən hansı narazılığınız olub?



**Avtomobilə təmizlik və avto kosmetik  
qulluğu həm özü edənlər həm də  
xidmətlərdən istifadə edən şəxslər**

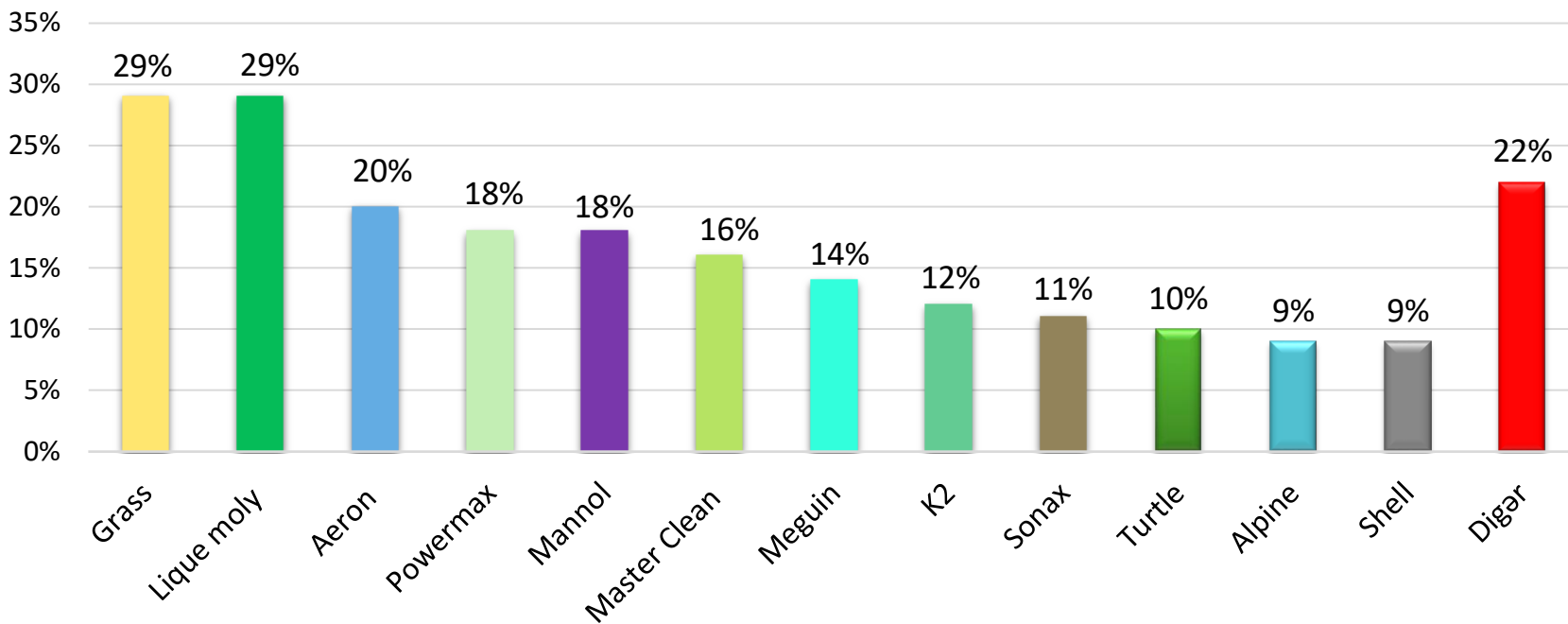
## Avtokosmetoloji qulluğu həm özü edib, həm də xidmətdən istifadə edən şəxslər ən çox salon təmizlənməsini edirlər

Qulluğu özü edənlər hansı təmizlik və avtokosmetik qulluğu edir?



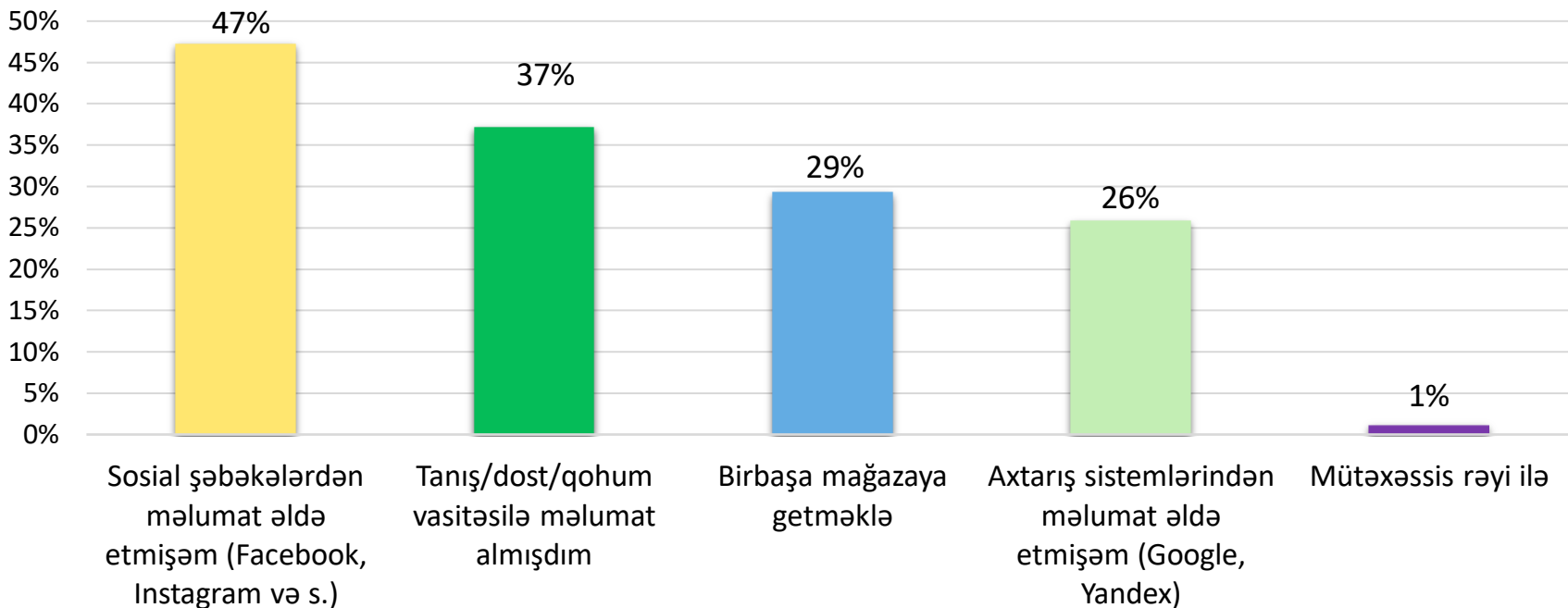
## Avtokosmetoloji qulluğu həm özü edib, həm də xidmətdən istifadə edən şəxslər daha çox Grass və Liqui moly məhsullarında istifadə edir

Hansı marka Avtokimya və avto kosmetika məhsullarında istifadə edirsiniz?



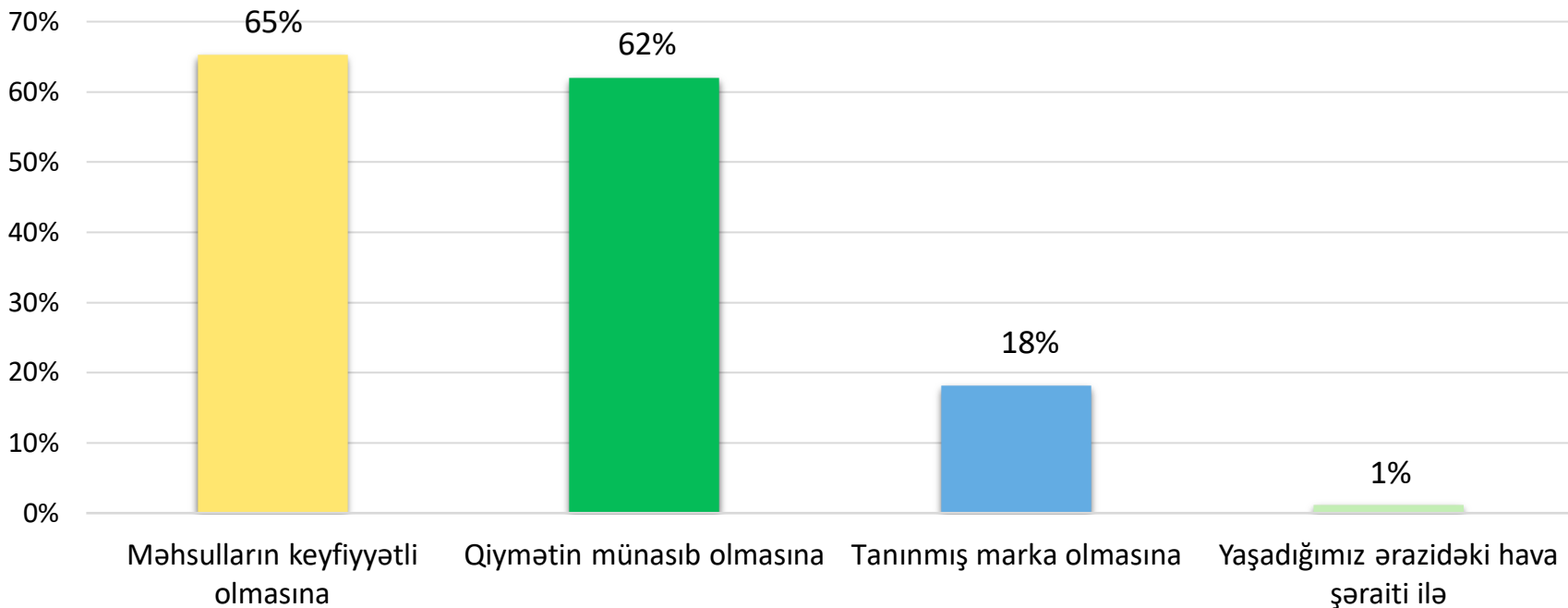
## Müştərilər avtokimaya və avtokosmetika məhsulları haqqında məlumatları daha çox sosial şəbəkələrdən əldə ediblər

Avtokimya və avto kosmetika məhsulları haqqında məlumatları hardan alırsınız?



## ► Müştərilər daha çox məhsul keyfiyyətinə və qiymətinə önəm verirlər

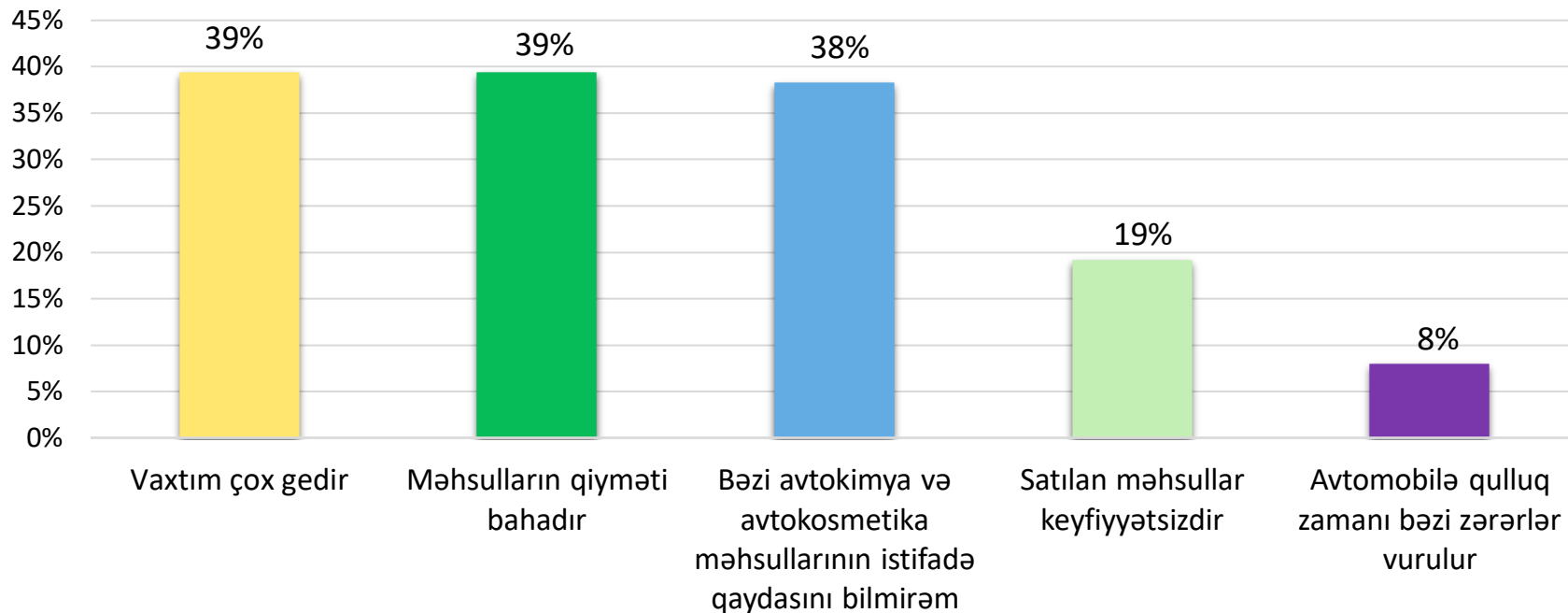
Avtokimya və avtokosmetika məhsulları alarkən nəyə diqqət edirsiniz?





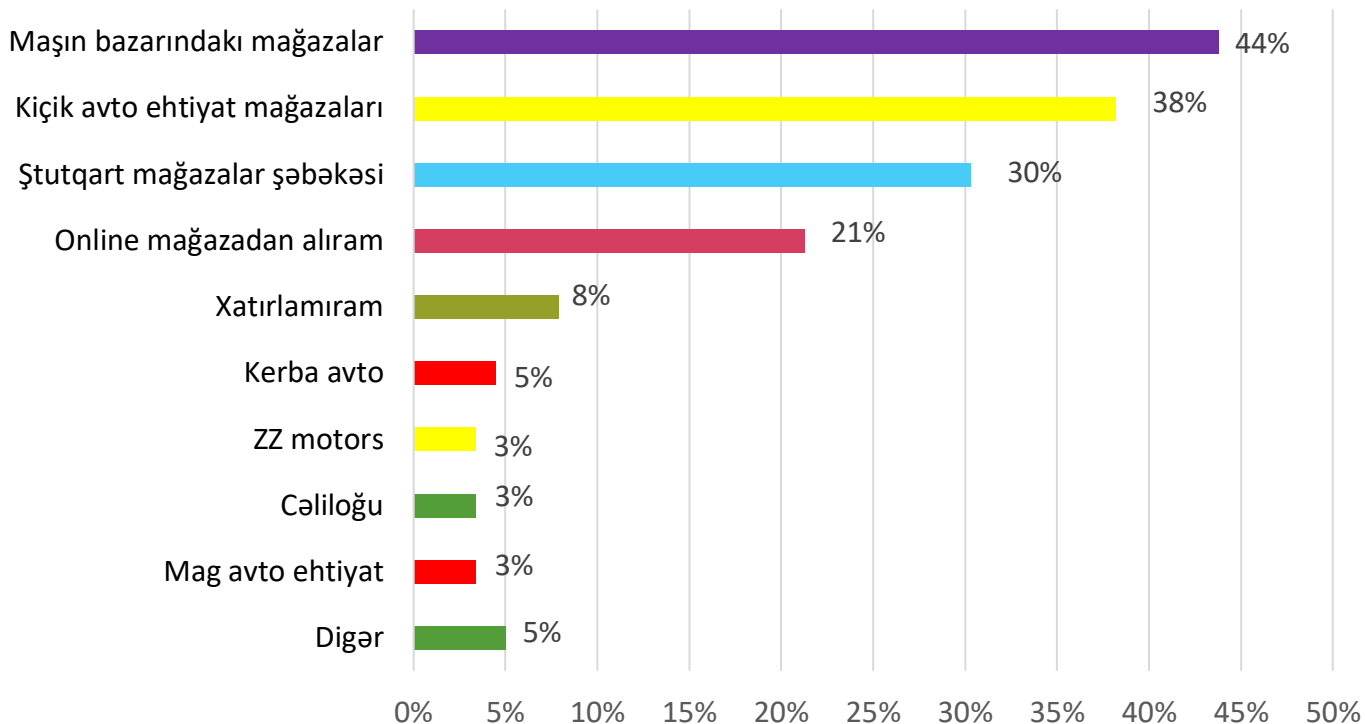
## Müştərilərin əsas narazılıqları çox vaxtın sərf edilməsi, qiymətlərin baha olması və məhsulların istifadə qaydası haqqında məlumatsızlıqdır

Avtomobilə qulluq edərkən hansı narazılığınız olur?



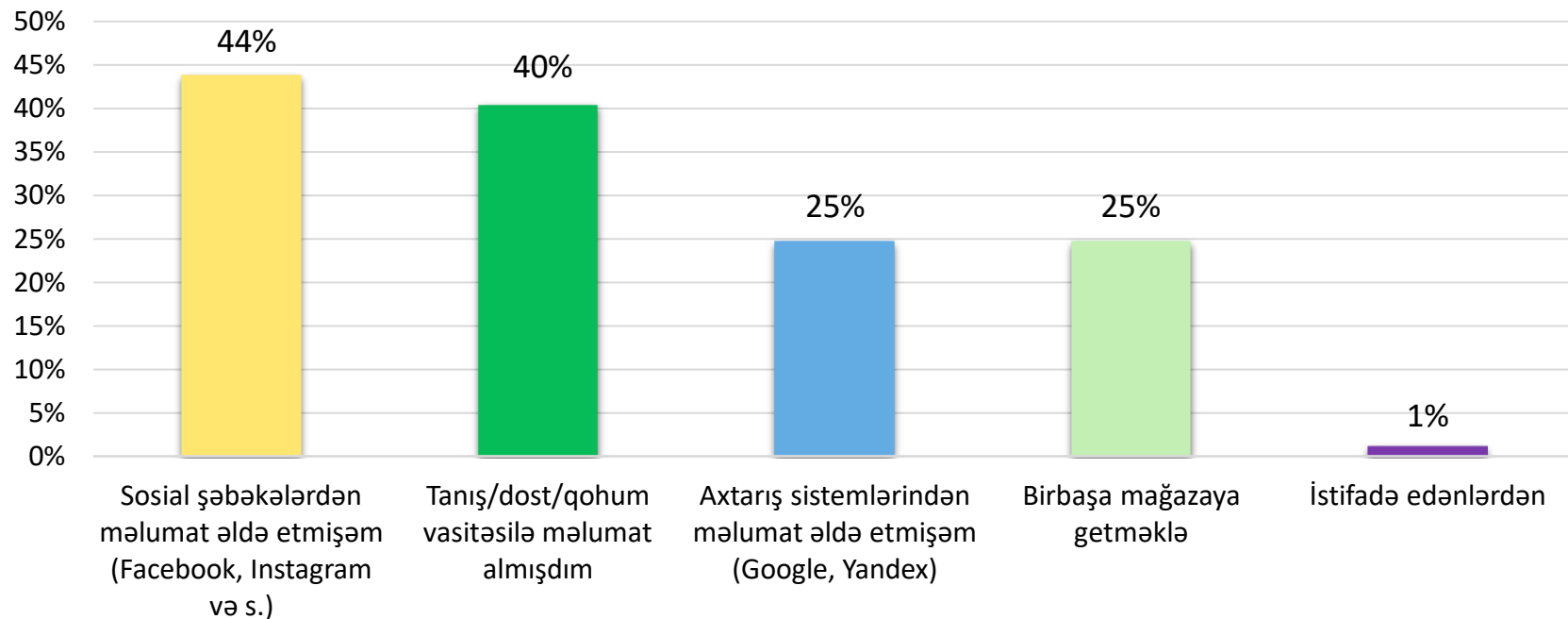
## Müştərilər məhsulları daha çox maşın bazarındakı mağazalardan alırlar

Avtokimya və avtokosmetika məhsullarını hardan alırsınız ?



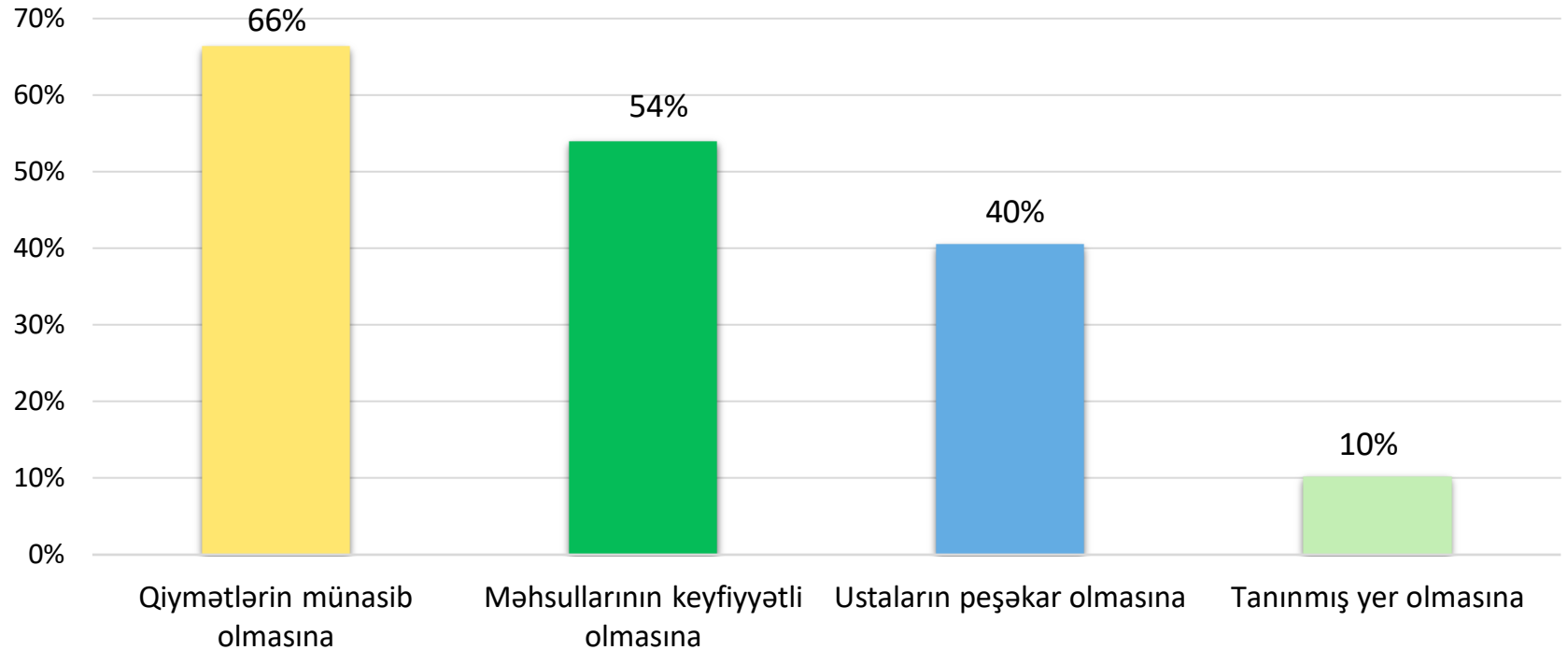
## Müştərilər xidmətlər haqqında məlumatları sosial şəbəkə və dost/taniş/qohum vasitəsilə alırlar

Avtokimya və avto kosmetika xidmətləri haqqında məlumatları hardan alırsınız?



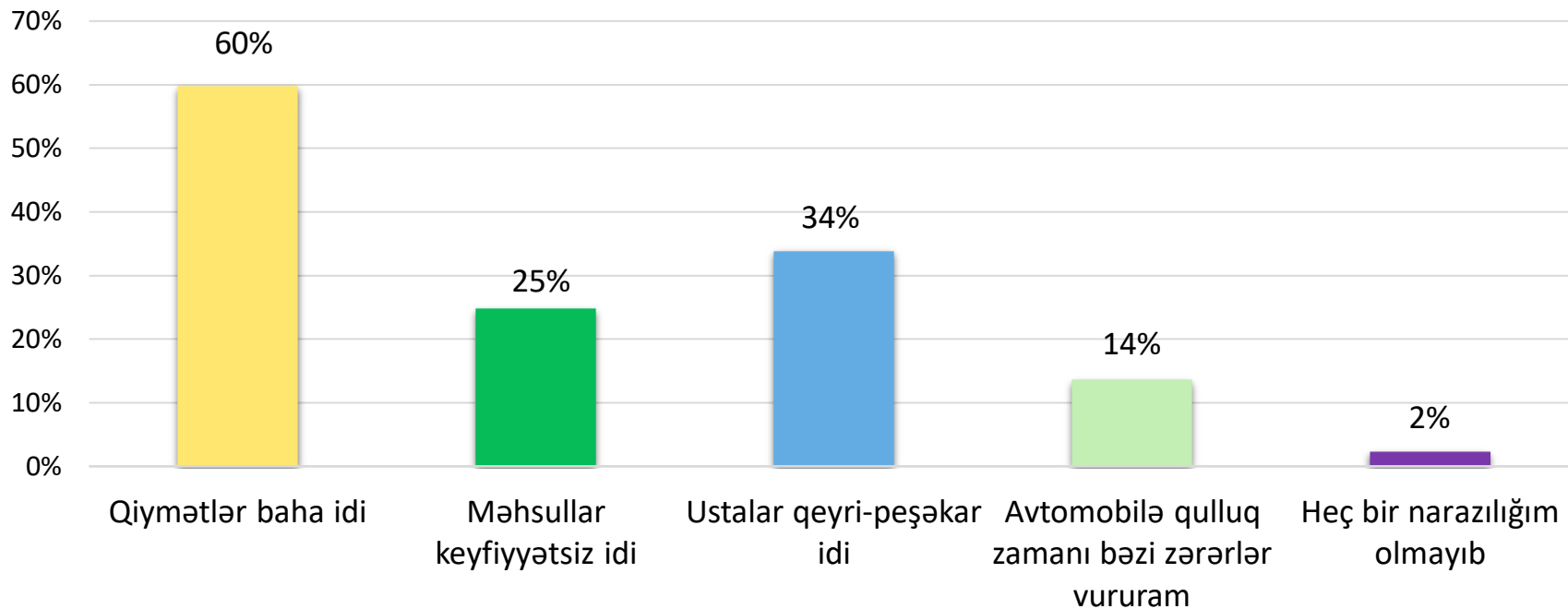
## ▶ İnsanlar xidmətlərdən istifadə edərkən daha çox qiymətin münasib olmasına fikir verilər

Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edərkən nəyə diqqət edirsiniz?



## İnsanların xidmətlərlə bağlı əsas narazılıqları qiymətlərin baha olmasıdır

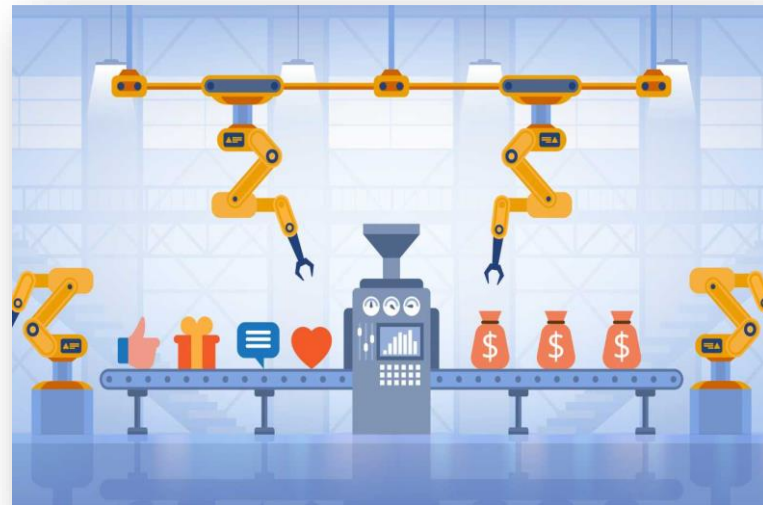
Avtomobilə təmizlik və avtokosmetik qulluq üçün xidmətlərdən istifadə edərkən hansı narazılığınız olub?



# Təkliflər

## ► Azərbaycan avtokimya və avtokosmetika istehsalı üçün əlverişlidir

Azərbaycanda bütün növ avtokimya və avtokosmetika məhsulları istehsal etmək mümkündür. Bazarın bütün məhsullara ehtiyacı var.



## ► Xammal xaricdən gətirilir

Azərbaycanda xammal emalının olmaması nəticəsində avtokimya və avtokosmetika məhsulları istehsal etmək üçün xammal Türkiyə, İran, Çin və Rusiyadan gətirilir.





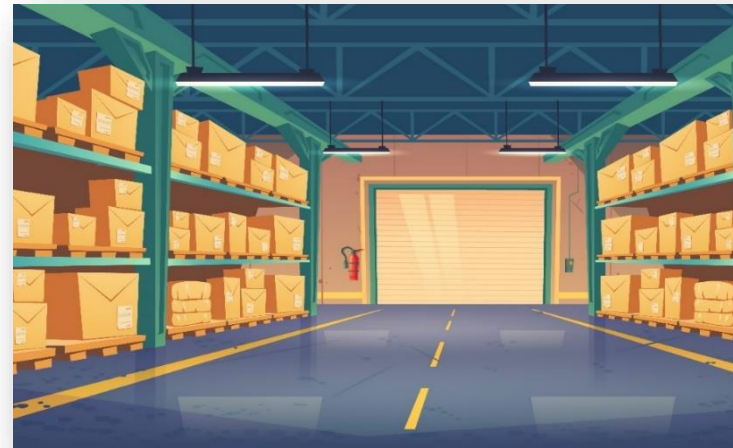
► **Bazarda bütün növ avtokimya və avtokosmetika məhsulu vardır**

Bazarda avtokimya və avtokosmetika sahəsində məhsul və çeşid azlığı yoxdur. Tələbat olan məhsullar həm istehsal olunur, həm də xaricdən idxal olunur. Xaricdən gətirilən məhsullarda qiymət bahalığı mövcuddur. Yerli məhsullar isə keyfiyyət baxımından xarici məhsullardan zəifdir.



► İstehsal olunan məhsullar ilkin olaraq topdancılar vasitəsilə bazara çıxardılmalıdır

Məhsulu son alıcıya satılması böyük resurs tələb etdiyi üçün ilkin mərhələdə topdancılara məhsulu satmaq daha uyğundur.



## ► Düzgün idarəetmə sisteminin qurulmasına ehtiyac var

İstehsalat zamanı ən mühüm problem texnoloqun işə düzgün nəzarət etməməsi və işçilərin reqlamenti pozmasıdır. Ümünilkdə istehsalat prosesində riskləri minimuma endirmək və problemləri tez həll etmək üçün düzgün idarəetmə sistemi qurulmalıdır.



## ► Son istehlakçı ilkin olaraq qiymət və keyfiyyətə önəm verir

Bazarda istehlakçıların əsas diqqət etdikləri nüans qiymətdir. Hazırda xarici markaların qiyməti bahadır. İkinci diqqət edilən nüans isə keyfiyyətdir, xarici markalar bu tələbatı ödəsə də, qiymətləri bahadır.



## ► Topdancılar və pərakəndəcilər üçün qiymət əsas amildir

Bazarda topdancılar və pərakəndəcilər üçün qiymət mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Digər amillər isə məhsulun satış şərtləri, məhsul keyfiyyəti və qablaşdırmaqdır. Eyni zamanda yerli istehsalat quracaq şirkət məhsulun tanıtılmasına və reklama ciddi büdcə ayırmalıdır.



**DIQQƏTİNİZ ÜÇÜN TƏŞƏKKÜRLƏR!**