

UDP Auto

UDP Auto

Объединенная платформа цифровых решений
для автобизнеса

[UDPAuto.ru](https://udpauto.ru)

+7 (800) 444-07-34

info@udpauto.ru

ИСТОРИЯ КОМПАНИИ



2008 - создание
компании



2023 - ребрендинг и
новые глобальные
цели

2023

Ребрендинг айдентики и структуры бизнеса. Новые цели и быстрый рост благодаря запуску китайских автобрендов. Расширение за счет проведения сделок M&A и партнерских соглашений.

2022

Кризис автомобильной промышленности. Планы и цели компании пересмотрены. Сохранили большую часть команды и выросли на 5%.

2019-2021

Появление и активное развитие One Platform и Smart Contract.

2016

Оборот компании превысил 100 млн рублей.

2012

Увеличение штата сотрудников в 2 раза.

2008

Основание компании. Первый контракт с крупным мировым автомобильным брендом (Volkswagen). Создание IT-платформы DWS (Dealer Web System) на базе "1С Битрикс".

МИССИЯ

Консолидация цифровой экосистемы автоотрасли

ЦЕННОСТИ

, которых мы придерживаемся:

- **Технологичность** — создаем решения на основе международных IT-стандартов.
- **Экспертность** — разбираемся в том, что делаем, и отвечаем за результат.
- **Интегрированность** — объединяем усилия, чтобы достичь глобальной цели.

15

ЛЕТ В АВТОБИЗНЕСЕ

800+

ДИЛЕРОВ С 2011

Результаты
наших клиентов
за 2022

Наши 18 основных брендов:



2247 Успешных оплат онлайн **95%** вероятность покупки после предоплаты

За 2022 года продажи клиентов инструментами UDP Auto составили более:

8.6 млрд рублей

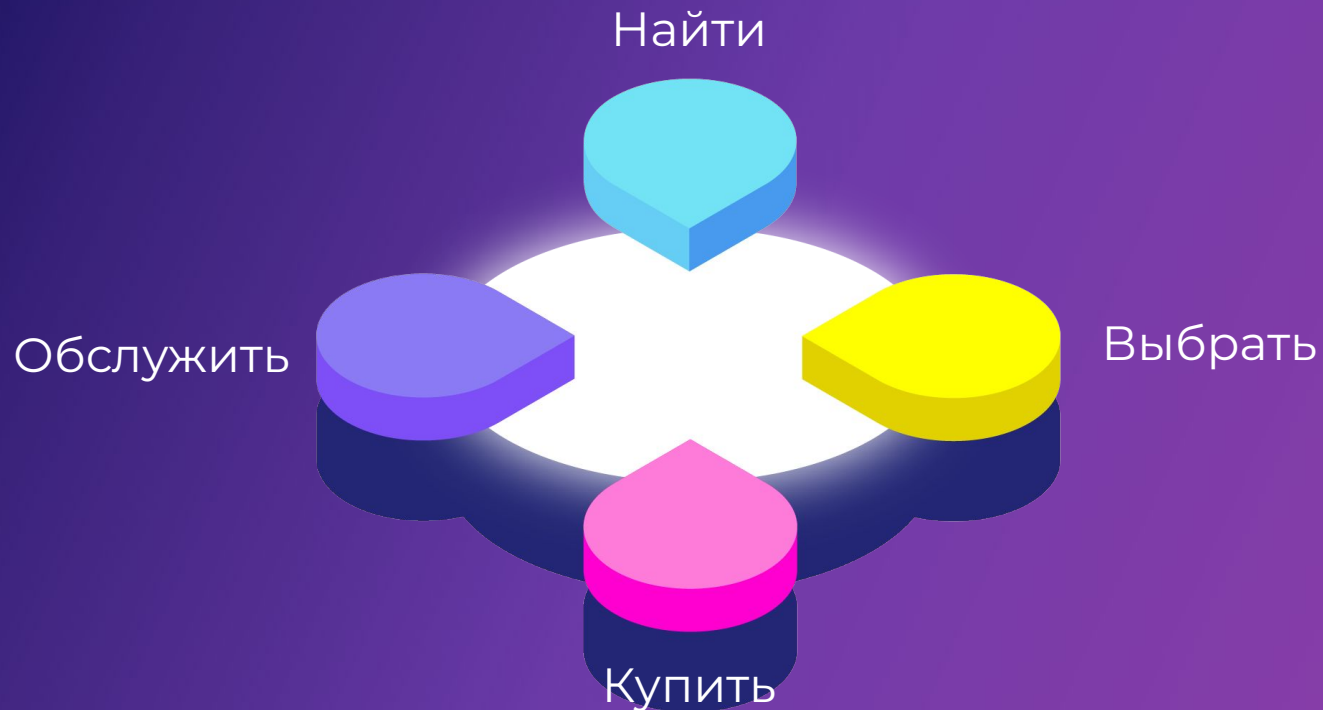
15к лидов в месяц

50к авто в наличии онлайн

Четыре столпа UDP Auto

Передовые готовые решения для любого сайта и IT-экосистемы.

Работают по отдельности или вместе для оцифровки всего жизненного цикла клиента



НАШИ ПРОДУКТЫ

— это проверенный годами стандарт автобизнеса:

- **One Platform** – платформа и конструктор сайтов для продажи автомобилей.
- **One Shop** – онлайн-витрина для новых и б/у автомобилей.
- **Smart Contract** – платформа для омниканальных и онлайн-сделок.

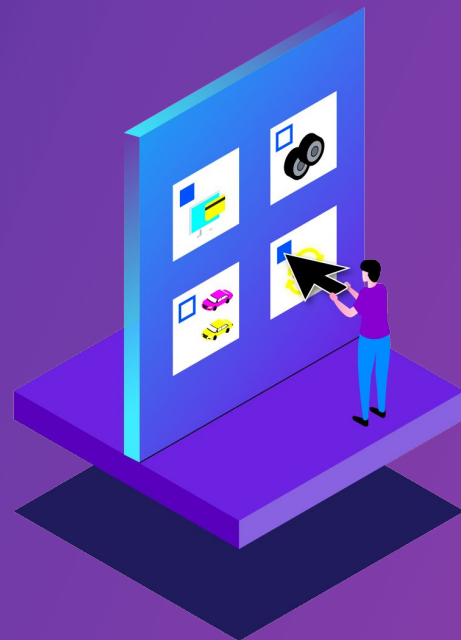
ONE PLATFORM

Что

- CMS/конструктор дилерских сайтов со 100+ блоками для любых задач автобизнеса
- Создавайте и изменяйте сайты для любого сегмента и масштаба автобизнеса, от сервиса до сети дилеров
- Управляйте сайтами вашей дилерской сети из единой точки, без потерь и двойной работы
- Анализируйте путь пользователя и воронки конверсий через всю сеть

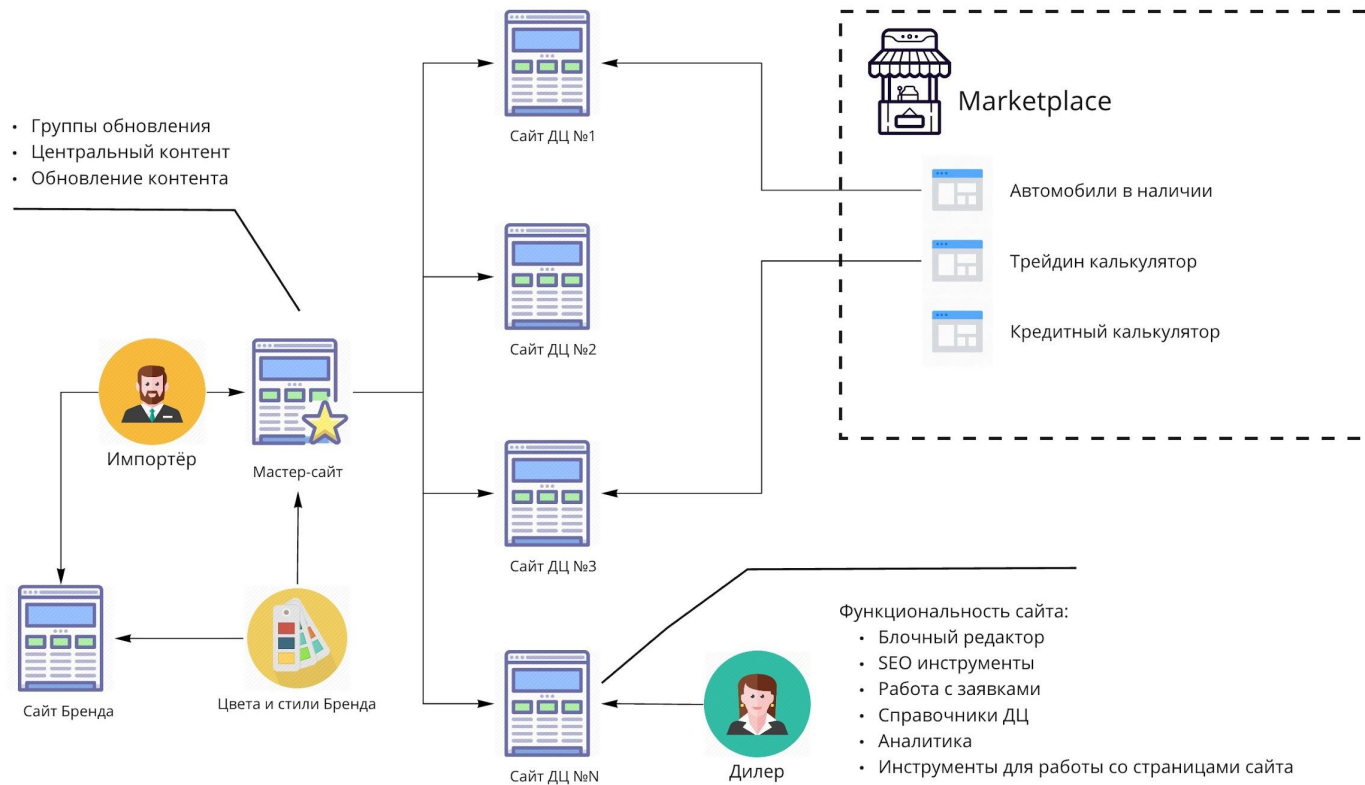
Зачем

- SEO, SEA, посадки, конверсии
- **Единая коммуникация бренда, продукта, услуг и кампаний**
- Постоянно обновляемое ядро — сайт дилера всегда технологически актуален.
- Каждый дилер может развиваться самостоятельно, имея широчайший доступ к различным функциональным модулям.



Общая схема работы сети сайтов

Общая экосистема сделает работу со всем ресурсами простой и эффективной.



Для бренда

1

Быстрота внедрения

Мы быстрее всех внедрим и запустим дилерскую сеть

2

Контроль сети

Контроль кольца дилерских сайтов из одного источника, включая веб-аналитику и лиды

3

Легкие интеграции

Быстрая интеграция современных инструментов, благодаря единым стандартам



Зачем бренду сайты дилеров? Статистика платформы:



До
60 000
пользователей
на сайт ДЦ в месяц

Дилеры генерируют
50-90%
трафика и лидов

Для дилера

1

Фокус только на важных вещах

Возможность сконцентрироваться на Лендингах и SEO, без необходимости создания и поддержания "Центрального контента"

2

Маркетплейс

Возможность расширения и индивидуального дополнения сайта

3

Гибкость платформы

Гибкие настройки, широкие возможности кастомизации решения от Бренда

4

Не нужно держать разработчиков

Zero коддинг, или возможность создания полноценного сайта без технических специалистов

5

Повышение выручки дилерского салона



ONE SHOP

Что

- Самая функциональная, гибкая и быстрая витрина новых и б/у авто в РФ
- Масштабируется от 1 дилерского центра до сети бренда или мультибрендового холдинга
- Конверсия до 5% от общего трафика
- 200+ фиц, включая: фильтр по кредиту, коллекции, живые фото и видео
- Центральная аналитика склада и выгрузка на основные классифайды

Зачем

- Найти автомобиль мечты и начать процесс покупки без лишних действий

<https://cars.bmw.ru/>

<https://nissanofficialstock.ru/>

<https://haval.ru/online-stock-cars/>

The screenshot displays the 'BMW IN STOCK' website interface. At the top, there's a navigation bar with 'ALL MODELS' and a sequence of letters X, Z, 3, 4, 5, 6, 7, 8, Z, H, I. Below this is a row of car thumbnails for BMW X1, X2, X3, X4, X5, X6, and 'The new E'. The X3 model is highlighted with a blue circle.

The main content area features a grid of car listings. On the left, there's a filter sidebar with the following sections:

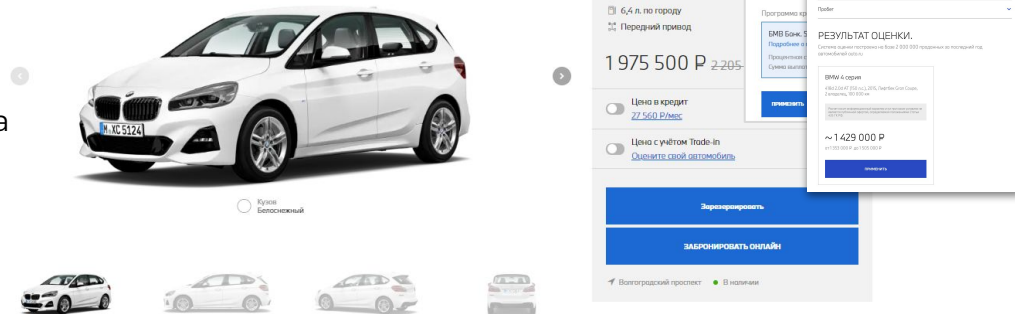
- Found cars: 500+ cars
- Model: dropdown
- Equipment: dropdown
- Dealer: dropdown
- Logistic Status: dropdown
- Year of issue: dropdown
- Transmission: dropdown
- Body: dropdown
- Drive unit: dropdown
- Fuel: dropdown
- Engine displacement (l): dropdown
- Engine power (hp): range from 0 n.c. to 625 n.c.
- Colour: color selection buttons
- Clear filter button

The grid shows several BMW X3 M40d listings. Each listing includes a car image, model name, year (2020), VIN, and key specifications like engine type (3.0L, 326 hp, Diesel), transmission, fuel consumption (6.8 liters in the city), and drive type (Four-wheel drive). Status indicators like 'In stock' and location tags like 'Moscow MKAD 31' are also present.

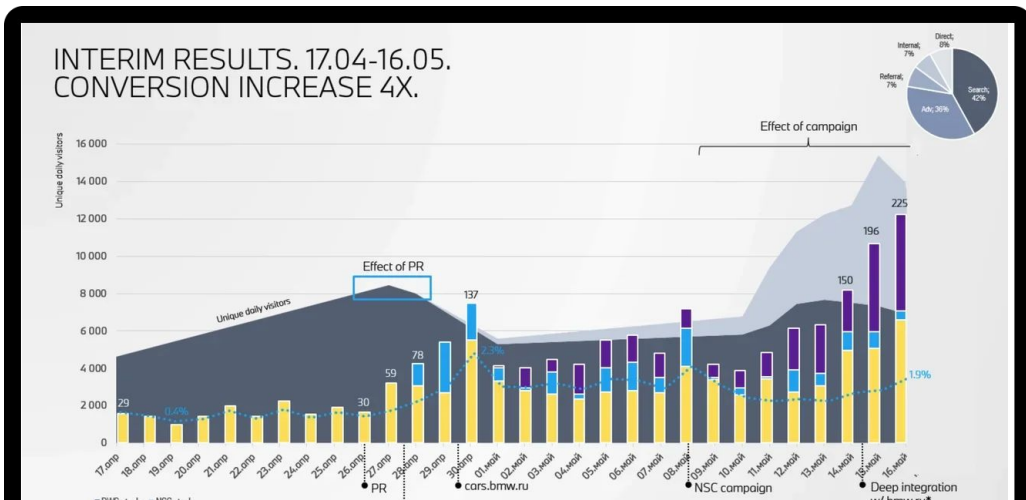
Результаты

Витрина

- VDP/SRP* конверсии = 53%
- 1000+ лидов из центрального стока бренда
- 50-100 лидов в месяц из стока каждого дилера
- 30-40% лидов с оценкой трейд-ина
- 10-20% лидов с оценкой кредита
- <10% отказы, 4 мин время сессии
- **4-5% конверсия (формы + звонок)**



*VDP - Vehicle Detail Page, SRP - Search Result Page



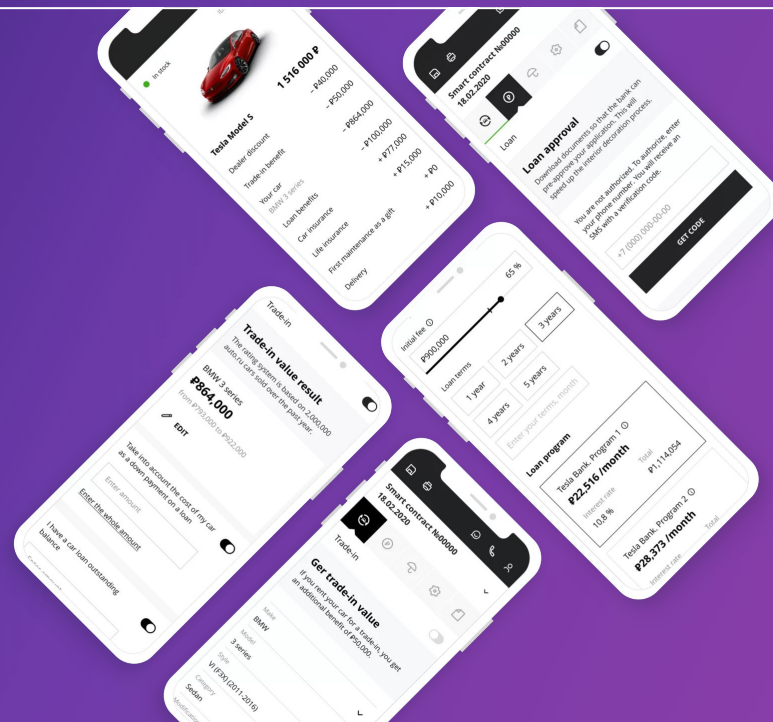
SMART CONTRACT

Что

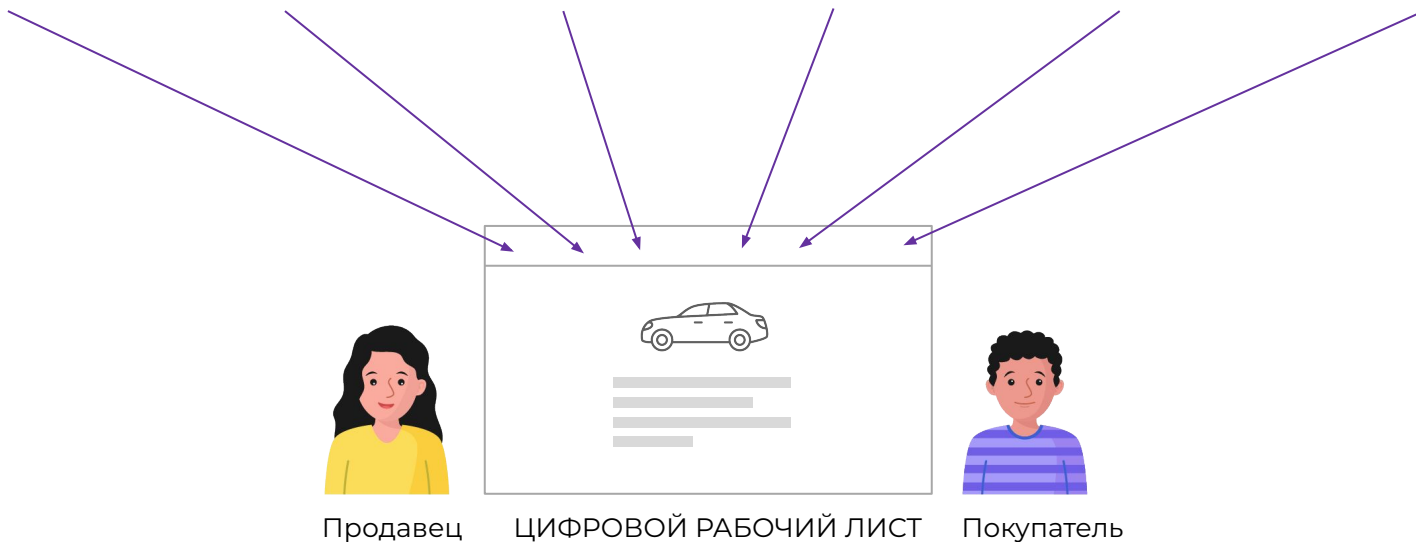
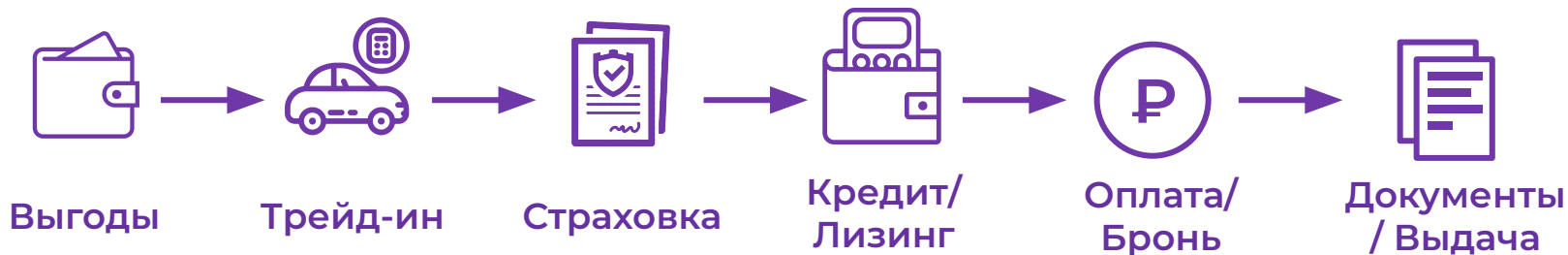
- Омниканальная цифровая продажа - детали не нужно сообщать дважды
- Онлайн-карточка сделки доступна всегда, везде и для всех участников
- Продавец и покупатель работают в одной среде, обеспечивая прозрачность и доверие

Зачем

- Продавайте так, как клиенты хотят покупать
- Проходите любые шаги сделки удалённо или в салоне
- **Превращайте любой контакт в контракт и растите продажи**



Прозрачный цифровой процесс покупки





Модель



Цвет



Комплектация



Допы



Экстерьер
 Venetian Violet
 Pearl Effect

Интерьер
 BMW Individual полная отделка кожей Merino "Слоновая
 Кость" / "Синяя полночь"



BMW M850i xDrive Gran Coupe Venezia Edition

2021 VIN: WBAGV810*0C****46

4,4 л., 530 л.с., Бензин

АКПП

10,7 л., смешанный

Полный привод

11 464 600 Р

12 314 600 Р

Цена в кредит
[140 985 Р / мес](#)

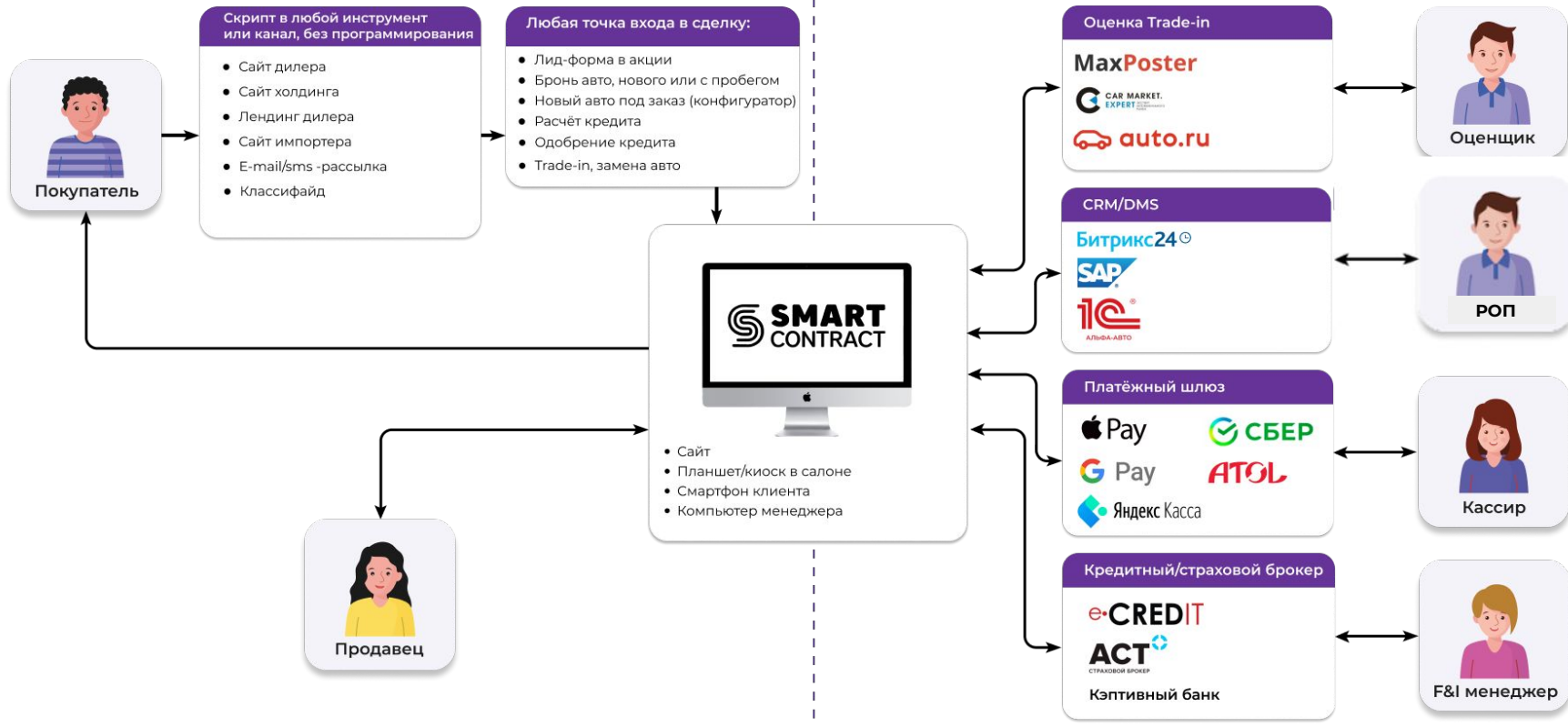
Цена с учётом Trad
[Оцените свой авт.](#)

Получить предложение

до 40
лидов на 1000
посетителей

Все в одном окне

Каждый в своей среде



РЕЗУЛЬТАТЫ

 +30% конверсия лида в сделку

 +25% заявок на трейд-ин и кредит

 -50% время на обработку лида

 OFF -100% некачественных лидов

 100% контроль сделок сети

Готовые интеграции к нашим продуктам

Ecommerce	Аналитика	Лидогенерация и звонки	Классифайды	Онлайн чаты	CRM/ERP

Поддержка и обучение



Поддержка и обучение

1 Мощный старт

От решения до запуска мы будем с дилером, чтобы обучить маркетинг работе с платформой и всеми нашими передовыми инструментами для увеличения конверсии.

2 Вебинары

Обучение настройке и использованию инструментов платформы.

3 Технический контроль

Мы всегда контролируем техническую работу платформы. При необходимости незамедлительно сообщаем вам о любых неисправностях и помогаем их устранить.

4 Развитие

Внедрение и индивидуальное сопровождение входят в стандартные условия работы с нашими продуктами. После запуска мы будем часто интересоваться, чтобы убедиться, что все идет хорошо, включая настройку CRM, изменение конфигураций и визуализацию нашего набора отчетов.

5 Дайджесты

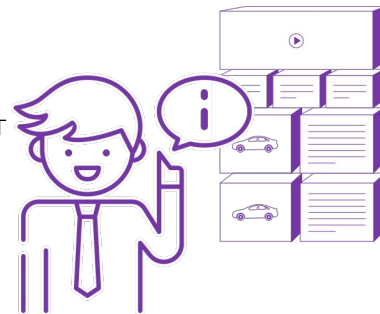
Регулярные обзоры новых технологий и новинок ИТ-разработок в автоиндустрии.

6 Базы знаний

Обширные базы знаний, основанные на пользовательском опыте.

В среднем поддержка активной дилерской сети (от 100 ДЦ) требует около

3000
часов
в квартал



Обратная связь от клиентов

Все новости о продуктах компании, поддержка обновлений, трекер и тикеты доступны прямо в CMS.

Клиент может предложить свою идею по функционалу с последующим голосованием, где будут участвовать другие клиенты. Идея поступает непосредственно к менеджеру по продукту для анализа.

Мы также проводим подробные интервью с клиентами для проверки новых функций.

Каждый день мы делаем что-то новое для автоиндустрии!

Нам нужны респонденты для глубинного клиентского интервью, если тебе интересно, присоединяйся скорее!

Поддержка

НАПИСАТЬ В ТРЕКЕР

БАЗА ЗНАНИЙ

БИЛЛИНГ

Новости платформы

≡ЧИТАТЬ ВСЕ НОВОСТИ

28.05.2021 19:03	Обновление функциональности платформы	▼
12.05.2021 14:16	Обновления функциональности платформы	▼
25.02.2021 13:21	Обновления функциональности платформы	▼
26.01.2021 10:56	Обновления функциональности платформы	▼
25.12.2020 01:17	Обновления функциональности модуля "Автомобили в наличии"	▼

Доска предложений разработчикам

≡ЧИТАТЬ ВСЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Максимова Виктория 03.02.2021 17:08 ♥ 12

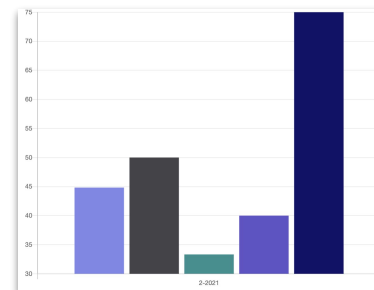
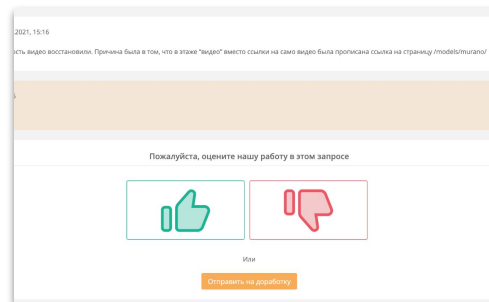
Добавить в текстовый редактор нумерованный список

Предложите свою идею

Обратная связь от клиентов

Мы также получаем обратную связь из:

- Чата поддержки
- Трекера поддержки
- NPS опросы
- Телефонные интервью
- Вебинары



Положительные (CSAT) (40%, 139)

Отрицательные (1%, 3)

Без оценки (59%, 206)

НАГРАДЫ И ДОСТИЖЕНИЯ 2020-2023

- **1-е место в “Рейтинге Рунета”** среди разработчиков сайтов автомобильной тематики
- **Серебряная награда** в конкурсе цифровых решений в рамках форума “IT-Революция” агентства “Автостат”
- **Smart Contract признан лучшим продуктом** по версии “IT-Революции” агентства “Автостат”
- **1-е место в премии “Лучшие HR-департаменты”** в номинации “Адаптации без потерь”



UDP Automotive Подписчики 40 подписчиков

Kodix Auto меняет название на UDP Auto, привлекает инвестиции и начинает консолидацию IT-компаний автоотрасли

7 февраля · 161 прочитал

Российская продуктовая IT-компания Kodix Auto объявила о ребрендинге и привлечении инвестиций для консолидации цифровой экосистемы автоотрасли. Новое название компании – UDP Auto, вместе с которым появился и новый логотип бренда. Наряду с внешними изменениями, произошла смена стратегии. Во главе компании встал новый CEO Георгий Вехов.



Новый логотип компании

С первого квартала 2023 года Kodix Auto меняет название. Теперь команда разрабатывает диджитал-решения под бренд UDP Auto (United Digital Platform, Объединенная Цифровая Платформа), что само за себя, ведь цель компании – консолидация IT-компаний автоотрасли. В ходе консолидации будет создана объединенная платформа IT-решений для импортеров, дилеров и их клиентов. Иными словами, UDP Auto начинает строить аналог Cox Automotive в России.

Наряду с названием, компания также представила измененный логотип в фирменном синем цвете. Ведется работа над корпоративным сайтом для улучшения навигации и облегчения информации о продуктах для удобства клиентов. Три главных пруд UDP Auto – это технологичность, экспертиза и интегрированность.

Кроме того, в UDP Auto прошла смена CEO. Приемником Кирилла Новикова стал Георгий Вехов, основатель фонда прямых инвестиций Milestone Capital (search fund) и выпускник программы MBA Йельского Университета. Вехов имеет опыт работы в инвестиционном фонде Acquisitions (Денвер), а также в головном офисе B2B SaaS компании Autodesk (Сан-Франциско).

TADVISER

Бизнес, Технологии

Российский рынок IT-услуг: оценки, тренды и крупнейшие поставщики Обзор TADVISER

CRM-системы в России: как меняется этот рынок и его крупнейшие игроки Обзор TADVISER

UDP Auto (Автоотдел) ранее Kodix Auto

История

2023: Ребрендинг и привлечение инвестиций

7 февраля 2023 года российская продуктовая IT-компания Kodix Auto объявила о ребрендинге и привлечении инвестиций для консолидации цифровой экосистемы автоотрасли. Изменено название компании – UDP Auto, вместе с которым появился и новый логотип бренда. Наряду с внешними изменениями, произошла смена стратегии. В ходе консолидации будет создана объединенная платформа IT-решений для импортеров, дилеров и их клиентов. Иными словами, UDP Auto начинает строить аналог Cox Automotive в России.

Логотип выполнен в фирменном синем цвете. Ведется работа над корпоративным сайтом для улучшения навигации и

АВТОСТАТ

АКАДЕМИЯ ЦИФРОВОЙ АВТОИндустрии

Заказать звонок (499) 685-01-51 (8482) 60-55-53

ЦЕНА АВТО ИНФОРМАЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЯ ОПРОСЫ ПОДПИСКА

Бадеевский. Старт продаж нового объема квартиры от 46 м²

Как выжать максимум из цифровой сделки в авторитейле

27 декабря 2021

Подберем АНАЛИТИКУ под вашу БИЗНЕС-ЗАДАЧУ

FinAuto 2023

Уже скоро! Форум

До начала 16 дней

Как грамотно использовать digital и получить дополнительный источник продаж: опыт «БорисХоф»

Алексей Лазарев Директор по продажам Kodix Auto

Последние годы авторитейл трансформируется – дилеры учатся оцифровывать свои бизнес-процессы, чтобы большую часть коммуникации с клиентом проводить онлайн. Автопроизводители, в свою очередь, массово открывают центральные витрины, где показывают стоки всей своей дилерской сети, однако большинство сталкивается с массой препятствий на пути цифровизации бизнес-процессов.

Алексей Лазарев, директор по продуктам Kodix Auto, рассказывает, как быстро, эффективно и безболезненно запустить канал дистанционных продаж, на примере дилерского центра BMW «БорисХоф».

В проекте Dig(P)tal рассказываем о технологиях, которые помогут вам зарабатывать. Переходите на цифровую сторону бизнеса.

Основная задача – создание новой модели онлайн-продаж

Начиная сотрудничество с нами, «БорисХоф» уже находился на пути

АВТОМАРКЕТОЛОГ

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

MIMS automobility MOSCOW 23 - 24 августа

МАРКЕТИНГ АНАЛИТИКА F&I ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОДАЖИ КАЛЕНДАРЬ ПАРТНЕРЫ EMAIL-РАССЫЛКИ

Оmnikanальность или как превратить любой контакт клиента в сделку

Яндекс Дзен АВТОМАРКЕТОЛОГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ СООБЩЕСТВО

RB.RU

НОВОСТИ БИЗНЕС ТЕХНОЛОГИИ RB TALKS КАРЬЕРА DEERFOODTECH

Как грамотно использовать digital и получить дополнительный источник продаж: опыт «БорисХоф»

Алексей Лазарев Директор по продажам Kodix Auto

Последние годы авторитейл трансформируется – дилеры учатся оцифровывать свои бизнес-процессы, чтобы большую часть коммуникации с клиентом проводить онлайн. Автопроизводители, в свою очередь, массово открывают центральные витрины, где показывают стоки всей своей дилерской сети, однако большинство сталкивается с массой препятствий на пути цифровизации бизнес-процессов.

Алексей Лазарев, директор по продуктам Kodix Auto, рассказывает, как быстро, эффективно и безболезненно запустить канал дистанционных продаж, на примере дилерского центра BMW «БорисХоф».

В проекте Dig(P)tal рассказываем о технологиях, которые помогут вам зарабатывать. Переходите на цифровую сторону бизнеса.

Основная задача – создание новой модели онлайн-продаж

Начиная сотрудничество с нами, «БорисХоф» уже находился на пути

СВЯЗЬ

35+ публикация между отраслями в сфере ИТ-индустриализации и коммуникационных технологий

11-14 апреля 2023

ЭКСПОЗИЦЕНТР Россия, Москва, ЛВК «ЭКСПОЗИЦЕНТР»