



Республиканская сеть автохаусов

Мы не вошли в рынок автомобилей с пробегом.
Мы задали ему новый стандарт.

BUTIKAVTO сегодня

BUTIKAVTO — это республиканская сеть автохаусов по продаже автомобилей с пробегом, работающая по единым стандартам сервиса, прозрачности и ответственности на всех этапах сделки — от приемки автомобиля до сопровождения после покупки.

2426+
авто в наличии

18 филиалов

BUTIKAVTO
СЕТЬ АВТОХАУСОВ



BUTIKAVTO.BY

АВТОХАУС

BUTIKAVTO

Автохаус BUTIKAVTO = новый формат Автохауса на рынке Республики Беларусь,
который построил сервисную модель продажи авто на пути клиента.
Мы не вошли в рынок автомобилей с пробегом. Мы задали ему новый стандарт.

BUTIKAVTO как уникальный формат



ВСЕ ИГРОКИ РЫНКА

продуктовая модель бизнеса

- ❁ комиссионная продажа авто
- ❁ обмен авто
- ❁ срочный выкуп авто

Формат автохауса BUTIKAVTO — новое открытие на рынке в категории “авто с пробегом” Здесь внедрена сервисная модель покупки и продажи автомобилей с пробегом, построенная по единым стандартам в основе которых заложено будущее устойчивое доверие клиентов.

сервис

- ❁ стандарт приемки авто = нет случайных авто в продаже
- ❁ прозрачность цены
- ❁ финансирование сделки на месте
- ❁ широкий выбор авто различных марок, моделей, комплектаций в одном месте
- ❁ предпродажная проверка и подготовка авто
- ❁ ускоренная продажа авто
- ❁ честная оценка авто при обмене

бренд-обещание

- ❁ покупка/продажа авто без сомнений
- ❁ гарантия
- ❁ центр заботы о клиентах
- ❁ программа лояльности
- ❁ юридическая чистота
- ❁ гарантия выкупа, если авто не продано
- ❁ фиксированный срок для продажи авто

BUTIKAVTO впервые предложил рынку формат республиканской сети автохаусов с пробегом, работающей по единым стандартам

Бренд автохаусов BUTIKAVTO стал не просто растущей сетью, а новой бизнес-моделью в категории

Бренд BUTIKAVTO стал открытием года, потому что не просто вышел на рынок, а создал новый формат на рынке РБ в категории автомобилей с пробегом

→ мы изменили ожидания клиентов от покупки и продажи автомобилей с пробегом

→ сформировали доверие к подержанному автомобилю как к продукту с сервисом и гарантиями

→ задали стандарты, которые ранее на рынке системно не применялись

→ нас стремительно копируют

Нам доверяют



БРЕНД ГОДА²⁵



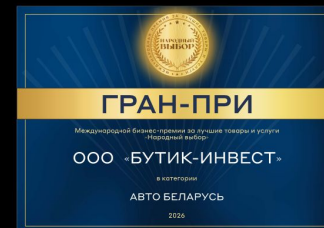
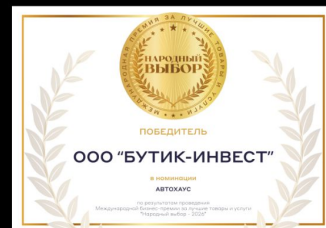
ЗОЛОТО: КАТЕГОРИЯ СЕТЬ АВТОХАУСОВ

ЗОЛОТО: КАТЕГОРИЯ ОТКРЫТИЕ ГОДА

ЗОЛОТО: КАТЕГОРИЯ УСПЕШНАЯ
МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

СЕРЕБРО: КАТЕГОРИЯ SMM

НАРОДНЫЙ ВЫБОР 2026



BUTIKAVTO.BY

Описание целевой аудитории

1. ПОКУПАТЕЛЬ АВТО



1. Базовые характеристики	27–48 лет. Город: региональные центры, Минск, крупные районы-спутники. Доход: средний/выше среднего. Семья или планирование семьи. Работа — офис/менеджмент/IT/медицина/торговля/бизнес/производство.
2. Финансовые паттерны	Бюджет покупки авто \$12–20к. 90% — кредит/лизинг. Хотят предсказуемость и финальную цифру ежемесячного платежа.
3. Поведение при поиске/продаже	Сравнивают 3–7 вариантов. Читают отзывы. Смотрят рилсы, обзоры, TikTok. Вечером мониторят AV/Kufar. С решением тянут до момента «все, беру».
4. Триггеры	Семья выросла. Хочется надежности. Устал чинить старую. Статус. Экономия топлива. Переход из В-класса в С/D.
5. Ценности	Надежность, безопасность, предсказуемость, «без сомнений». Чистота сделки. Прозрачность.
6. Ключевые мотивации	Купить «чтобы не думать». Доверять бренду. Получить честную машину без скрытого ремонта.
7. Страхи / барьеры	Купить авто с проблемами. Быть обманутым. Взять кредит дороже, чем ожидали. Плохая ликвидность.
8. Критерии выбора	Прозрачность, диагностика, гарантия, возможность сравнить варианты, честная история, опции кредита здесь и сейчас.
9. Отношение к рискам	Избегают риска. Готовы переплатить за спокойствие.
10. Отношение к маркам/классам	Европейские/корейские марки, кроссоверы, просторные хэтчбеки. Важны ликвидность и годовые затраты.
11. Digital-поведение	Instagram, TikTok, YouTube, AV/Kufar. Решение принимают после рилса или тест-драйва.
12. Как с ними говорить	Спокойно, уверенно, по фактам. Четкая дорожная карта. Минимум давления.
13. КЛЮЧЕВАЯ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ АУДИТОРИИ ОТ БРЕНДА	ЧЕСТНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ АВТОМОБИЛЯ. ДОВЕРИЕ К ПРОДАВЦУ, ПОСЛЕПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС: ЛЕГКО НАЙДУ ПРОДАВЦА И РЕШУ ПРОБЛЕМУ

Описание целевой аудитории

2. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ. ПРОДАВЕЦ АВТО



1. Базовые характеристики	23–45 лет. Активные, мобильные. Работают в режиме постоянного оборота авто. Чаще мужчины. Хорошо ориентируются в рынке.
2. Финансовые паттерны	Деньги — оборотный инструмент. Четко считают маржу. Используют аванс, займ под авто, быстрые обороты.
3. Поведение при поиске/продаже	Мониторят рынок ежедневно. Знают ликвидность, цену по модели, сезонность. Ищут площадку, которая даст скорость продажи + поток покупателей.
4. Триггеры	Быстрый оборот. Чистая сделка. Ликвидность. Конкурентная цена. Понимание реального времени продажи.
5. Ценности	Контроль, скорость, точность цены. Понимание условий заранее.
6. Ключевые мотивации	Найти стабильный канал сбыта, который даст оборот. Не зависеть от одного сайта.
7. Страхи / барьеры	Потерять маржу. Зависнуть в продаже. Получить поток неподходящих покупателей.
8. Критерии выбора	Прогноз продаж. Стабильный поток клиентов. Профессиональное фото/видео. Понимание спроса и реальной цены.
9. Отношение к рискам	Рассчитывают риск. Могут войти в сделку ради маржи.
10. Отношение к маркам/классам	Ликвидные марки, год 2014–2020, проверенная история.
11. Digital-поведение	Telegram-чаты, AV/Kufar, свои каналы закупки. Реагируют на профессиональные объявления.
12. Как с ними говорить	По-деловому. Коротко. Про выгоду, сроки, спрос. Без украшений.
13. Ключевая ценность для аудитории от бренда	БЫСТРО ПРОДАТЬ АВТОМОБИЛЬ. ОБЕСПЕЧИТЬ ВЫСОКУЮ ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ КАПИТАЛА

3. ЧАСТНЫЙ ПРОДАВЕЦ АВТО



1. Базовые характеристики	28–58 лет. Семья, работа стабильная. Доход средний. Автомобиль — бытовой актив, не инвестиция.
2. Финансовые паттерны	Максимально прагматичны. Хотят получить «свою цену» за автомобиль. Не любят торг, но в итоге торгуются.
3. Поведение при поиске/продаже	Начинают с AV/Kufar, быстро устают от звонков и «приехали посмотреть?» и ищут место, которое сделает всё за них.
4. Триггеры	Надо продать быстро. Надо продать без риска. Надо продать без общения с «потокком». Не хотят заниматься показами.
5. Ценности	Удобство, спокойствие, отсутствие риска, понятные деньги в финале.
6. Ключевые мотивации	Продать без нервов. Делегировать процесс. Избежать торга, аферистов, подставных покупателей.
7. Страхи / барьеры	Потерять деньги. Провалить сделку. Не получить честную консультацию. Столкнуться с мошенниками.
8. Критерии выбора	Быстрота процесса. Понятные условия. Юр.чистота. Честный финальный расчет.
9. Отношение к рискам	Рисков не любят. Ищут «чтобы все сделали за меня».
10. Отношение к маркам/классам	То, что есть у них на руках. Авто реже ликвидное — от 6 до 15 лет.
11. Digital-поведение	Instagram, AV/Kufar; плохо ориентируются в нюансах подачи объявления.
12. Как с ними говорить	Простым языком. Пошагово. Объяснять, что и зачем. Минимум терминов.
13. Ключевая ценность для аудитории от бренда	ПРОДАТЬ ПО ХОРОШЕЙ ЦЕНЕ / ОБМЕНИТЬ АВТОМОБИЛЬ

Миссия, бренд, ценности

Миссия

упростить и обезопасить покупку и продажу автомобилей с пробегом, сделать этот процесс современным и прозрачным.



Бренд обещание

авто с пробегом **без сомнений**

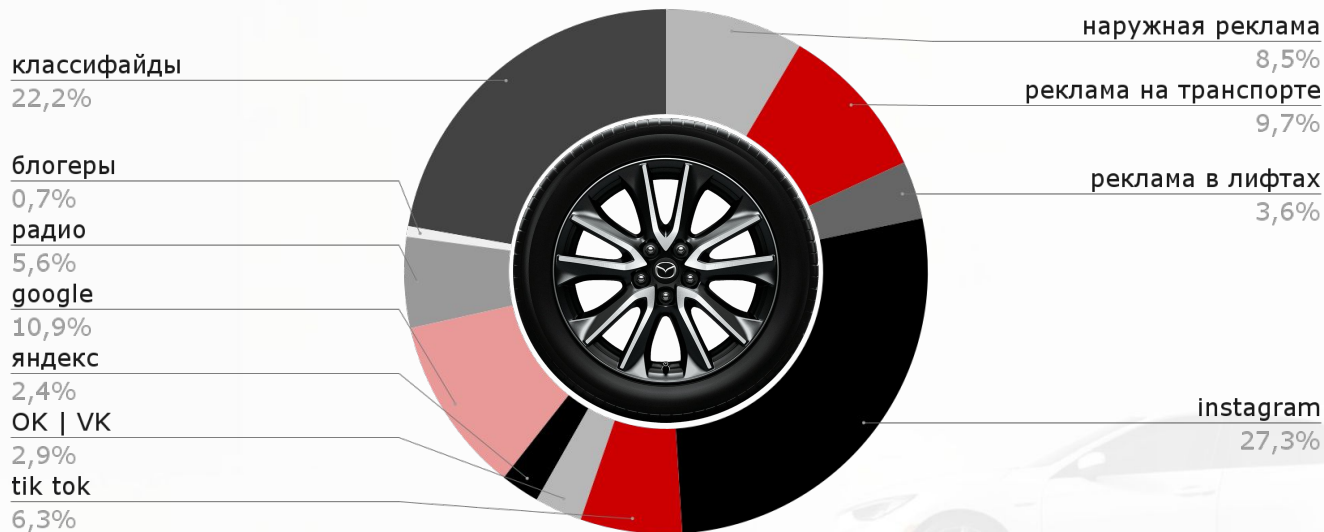
Ценности

честность, прозрачность, забота, ответственность

Платформа бренда



Мы инвестируем в развитие бренда



Мы построили медиамикс, исходя из трех логик одновременно:

1. **где реально находится наша целевая аудитория** (покупатель / продавец)
2. **где можно показывать честный продукт**
3. **где каналы усиливают круговую модель продаж** (больше автомобилей → больше покупателей → больше автомобилей)
4. **Где мы получим нужный уровень узнаваемости и восприятия бренда**

Каждый канал решал свою задачу.

Медиамикс:

каждый канал имеет свою уникальную роль: от доверия - к сделке



ядро спроса
SMM и digital



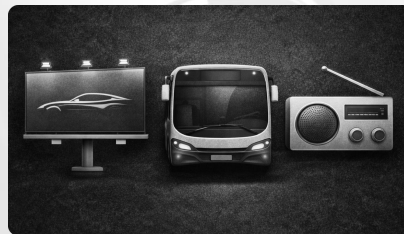
- обзоры
- лиды, охват
- восприятие

доверие и доказательства
партнеры, блогеры, СМИ



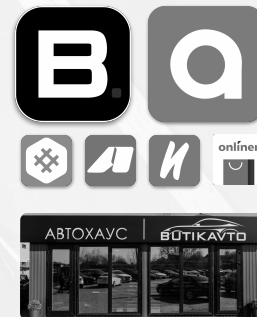
- восприятие
- RTB

близость через физическое присутствие
наружка, транспорт, радио



- узнаваемость
- бренд везде
- бренд рядом

точка принятия решения
сайт, классифайды, автохаусы



- лиды
- сделки

каждый канал имеет свою уникальную роль: от доверия - к сделке

ПОКУПАТЕЛИ видят честные обзоры и отзывы | **ПРОДАВЦЫ** видят спрос и масштабы бренда

Масштаб открытий сети 2024-2025



выбранная стратегия и позиционирование бренда попали в сердца клиентов, позволила нам сделать высокие продажи и быстро масштабировать формат по всей стране

2 филиала

2023

8 филиалов

2024

16 филиалов

2025

22 филиала

2026

Результаты бренда янв-сент 2025г.

продажи BUTIKAVTO

+253,2%



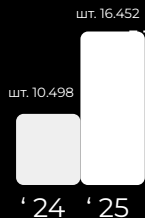
объем рынка новых авто

+34,9%

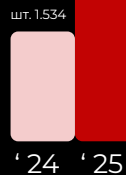


объем рынка авто с пробегом
(официальные каналы продаж)

+56,7%



шт. 5.418



+196,3%

продажи BUTIKAVTO опережают
темп роста рынка авто с
пробегом среди официальных
каналов продаж)

Если говорить про официальные каналы продаж (не рынок физ.лиц), то **каждый 3-й авто с пробегом** приобретается в сети автохаусов BUTIKAVTO



каждый 3-й

автомобиль с пробегом в стране приобретается в сети автохаусов BUTIKAVTO (среди официальных каналов продаж и автохаусов)

BUTIKAVTO.BY



BUTIKAVTO
СЕТЬ АВТОХАУСОВ

Доля рынка сети автохаусов BUTIKAVTO



32.9%

янв-сент 2025

доля рынка Butikavto среди офиц. каналов продаж

14.6%

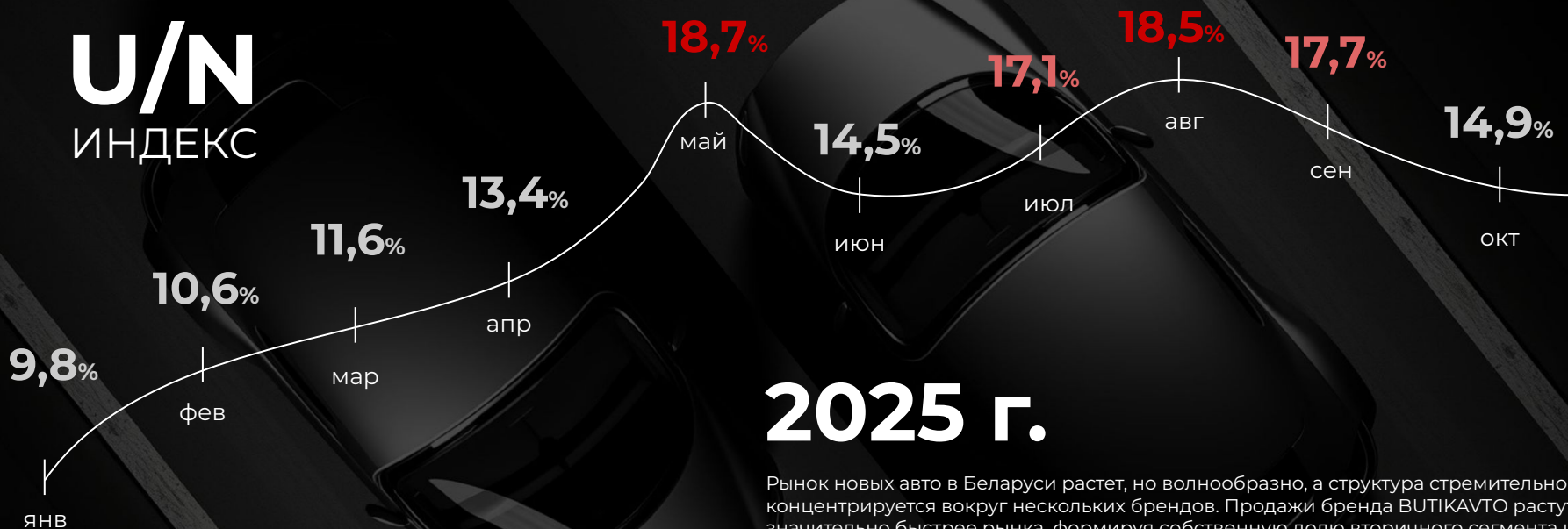
янв-сент 2024

каждый **3-й** автомобиль с пробегом в стране приобретает в сети автохаусов BUTIKAVTO (среди официальных каналов продаж и автохаусов)

	Единица измерения	Продано в январе - сентябре		Январь - сентябрь 2025 г. в % к январю - сентябрю 2024 г.**	Продано товаров отечественного производства в январе - сентябре 2025 г.***	Доля продажи товаров отечественного производства в общем объеме продажи товаров в январе - сентябре 2025 г., %***	Запасы товаров на 1 октября 2025 г.
		2024 г.	2025 г.				
Автомобили	шт.	30 562	43 523	142,4	12 529	31,3	4 971
новые легковые автомобили	шт.	20 064	27 071	134,9	11 646	45,1	2 800
подержанные легковые автомобили	шт.	10498	16452	156,7	883	6,2	2 171
Подержанные автомобили, проданные сетью автохаусов BUTIKAVTO	шт.	1534	5418	353,19%			
доля рынка BUTIKAVTO. офиц. каналы продаж	%	14,61%	32,93%	225,37%			
ИСТОЧНИК:		https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrenniya-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/operativnyye-dannye-13/prodazha-otdelnykh-neprodovolstvennyh/					

Индекс вторичного рынка для авто с пробегом
(Used/New = U/N)

U/N
ИНДЕКС



2025 г.

Рынок новых авто в Беларуси растет, но волнообразно, а структура стремительно концентрируется вокруг нескольких брендов. Продажи бренда BUTIKAVTO растут значительно быстрее рынка, формируя собственную долю вторичного сегмента и усиливая индекс вторичного рынка с 10% до 18,7% в пике.

Сеть автохаусов BUTIKAVTO демонстрирует устойчивый рост, обгоняя динамику рынка новых авто и усиливая свою долю во вторичном сегменте.

Средняя скорость продажи
1 авто / дней



38



Продано авто за 2025 г.



7.815



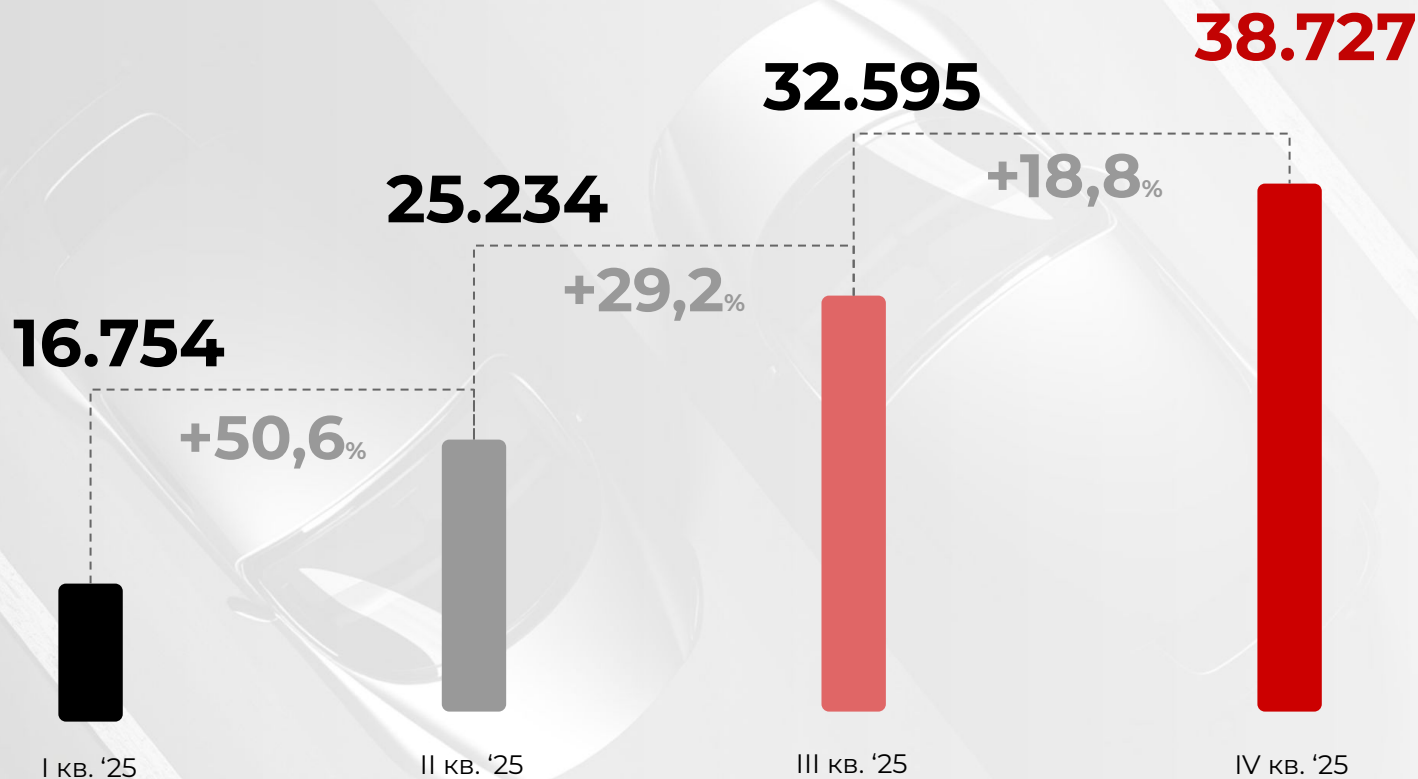
Видео отзывов от покупателей,
опубликованных



1.257



Динамика входящего трафика





Стремительное развитие узнаваемости бренда
динамика брендовых запросов в сети интернет

16040
ОКТ '25

6561
ОКТ '24

7396
ЯНВ '25

1757
ЯНВ '24



ДАВАЙ ДРУЖИТЬ
и зарабатывать вместе

Продавайте непрофильные авто через сеть автохаусов BUTIKAVTO




- Мы забираем на себя продажу ваших автомобилей
- Вы возвращаете деньги быстрее
- Вы снижаете издержки по продаже замороженного актива до нуля
- Вы полностью сохраняете контроль над ценой и активом.
- Вам не нужны инвестиции, расширение штата


Вы передаете автомобили
для продажи нам


Мы
продаем


Результат для вас:


Результат для нас:


ускорение оборачиваемости
капитала 

 увеличение
ассортимента

снижение операционных
затрат 

 больше
трафика

отсутствие необходимости
держатъ собственную
розничную инфраструктуру 

 выше скорость продажи, в т.ч.
ваших авто

Мы берем на себя:

100%

операционного контура

→ Вы не участвуете в процессе

→ Вы получаете результат в сроки, зафиксированные в договоре

→ Вы получаете прогнозируемый оборотный капитал

- прием и размещение автомобиля
- перемещение автомобиля в тот регион, где он наиболее востребован, где его скорость продажи значительно выше
- профессиональная фото- и видео-презентация
- размещение рекламы на всех ключевых площадках (у нас их 14)
- входящий поток клиентов
- показы, тест-драйвы
- переговоры
- оформление сделки
- сопровождение клиента до оплаты

Что остается под вашим контролем

- 🚗 цена продажи (вы утверждаете)
- 🚗 минимальная цена (ниже не продаем)
- 🚗 решение о снижении цены
- 🚗 статус автомобиля в любой момент
- 🚗 финальное согласование сделки

Мы просто продаем.
Решения — за вами.



А оно вам надо?...

Экономика: где вы реально выигрываете



оборачиваемость
капитала

снижение
затрат

отсутствие
инвестиций

авто перестает быть
мертвым активом

деньги возвращаются
быстрее

высвобождается
ликвидность

содержание стоянок

персонал

реклама

юридические и
клиентские конфликты

не нужно строить розницу

не нужно масштабировать
отдел продаж

Почему через нас
быстрее, чем у вас



**У нас это основной
бизнес**

- у вас нет постоянного потока покупателей для авто с пробегом. Ца авто с пробегом- другая ЦА. Мы же создали целый бренд и формат для них
- у вас нет ежедневной воронки продаж для всех типов авто с пробегом. Мы же ее построили и масштабировали по всей стране
- у вас нет контентной машины, а у нас целый контент-завод с суммарными просмотрами за 2025 год в почти 1 млрд
- у нас региональная и республиканская представленность, а у вас?

Соглашайтесь

Вы не выходите из бизнеса.

Вы выходите из непрофильной
функции.



Лизинг не становится автохаусом

Банк не становится дилером

Дилер не теряет фокус на новых авто

**Мы — инфраструктура, а не
замена вашему бизнесу.**

Вы не масштабируете рынок авто с
пробегом - это наш профиль

Вы сможете зарабатывать столько же
зарабатываете на нем больше

Не хотите управлять этой операцией

BUTIKAVTO.BY

Почему вам выгодно именно сейчас “время дороже денег”



- рынок становится более конкурентным, растет стоимость клиента
- скорость продажи для вас важнее максимальной цены
- хранение авто дорожает
- клиенты хотят выбора и прозрачности
- мы консолидируем клиентов вокруг себя в масштабе всей страны и управляем клиентским потоком.
мы уже сейчас первая оффлайн точка входа для выбора авто с пробегом среди авто с пробегом

**Пилотная
модель**

**Без долгих обязательств.
Без риска.
Без потери контроля.**

Легкий старт сотрудничества

старт с ограниченного пула авто

фиксированные правила
минимизации ваших рисков

прозрачная отчетность

понятный срок оценки эффективности

наша ответственность за сохранность
имущества

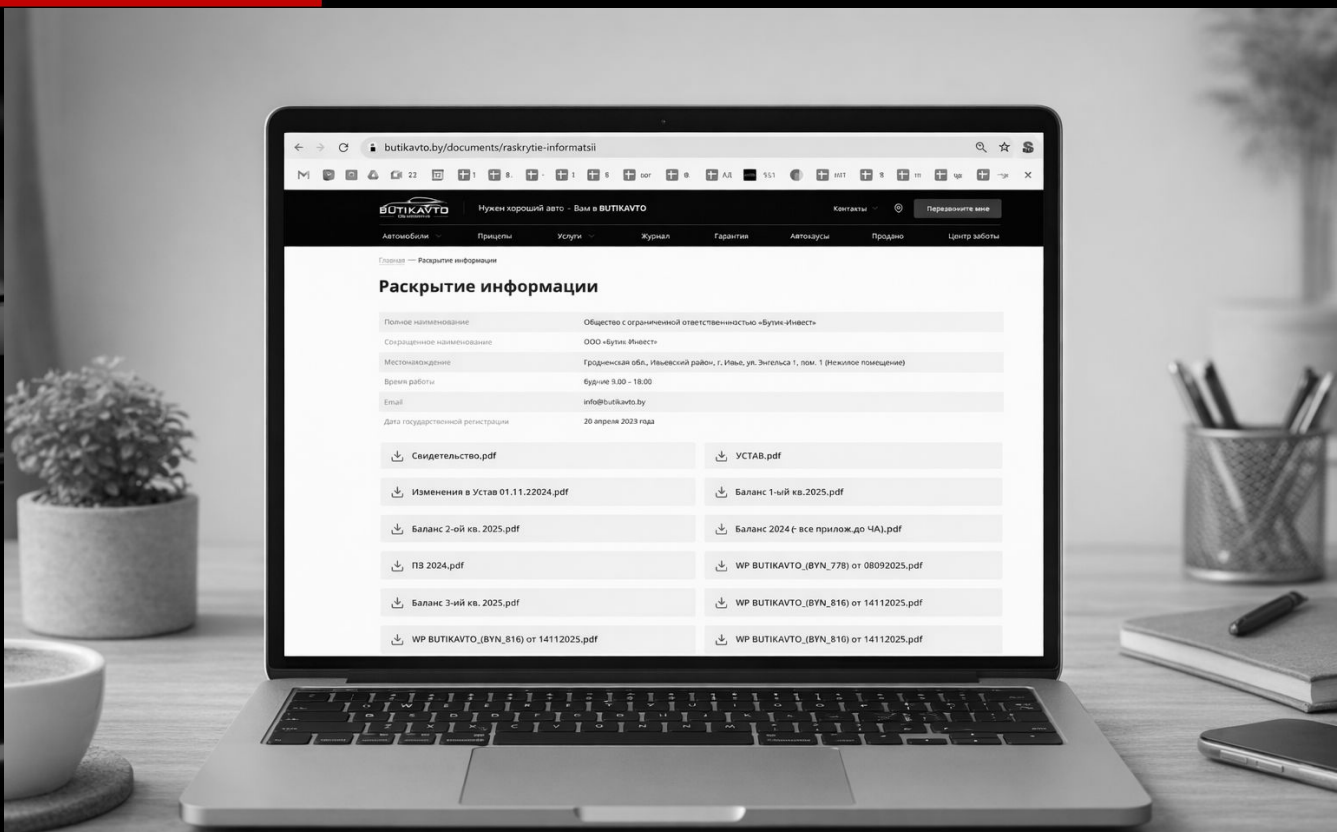
Мы работаем честно, прозрачно и открыто



A reputation

На основе проведенного анализа ООО «Бутик-Инвест» присвоен рейтинг деловой репутации на уровне A reputation, который характеризует деловую репутацию уровня выше среднего.

<https://butikavto.by/documents/raskrytie-informatsii>



BUTIKAVTO.BY