

Suuntana autokauppa

Nyt Autokaupoille 2026 -tutkimus

IG
DIESEL

bondata

Henkilöstö- ja tutkimuspalvelut

Tutkimuksen toteutus

Tässä yleisraportissa esitetään tutkimuksen päätulokset.
Räätälöityjä raportteja on saatavissa tarvittaessa Grano Dieseliltä.

TAVOITE & TAUSTAT	Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää auton hankintaan ja sen ylläpitoon liittyviä ostomotiiveja ja –käytöstä. Tämän lisäksi selvitettiin esimerkiksi autoilevien kuluttajien merkkiuskollisuutta, luotettavinta, turvallisinta ja suosituinta automerkkiä sekä autonhankinnan ja –huollon ostopolkuun liittyviä tekijöitä ja tiedonsaantikanavia. Tutkimuksen on tilannut ja teettänyt Grano Diesel Oy ja tutkimuksen toteutti Bondata.
TIEDONKERUU	Tutkimus toteutettiin marras-joulukuussa 2025. Vastaukset kerättiin nettipaneelin sekä bannerien ja postikorttien kautta.
KOHDERYHMÄ & VASTAUSMÄÄRÄ	Tutkimuksen kohderyhmän muodostivat ajokortin omistavat autoilevat suomalaiset. Tutkimukseen vastasi 3232 vastaajaa.
ASiantuntijat	Bondata / Petteri Halmela, tutkimuksen vastuullinen asiantuntija ja asiakkuudesta vastaava Bondata / Anna Kilponen, raportointi ja tulospäätelmät Bondata / Juuso Mäkinen, projektinhallinta Bondata / Ville Ottela, tiedonkeruu Grano Diesel / Tiina Hirvonen, tutkimuksen vastuullinen tilaaja ja projektivastaava

Nyt Autokaupoille 2026 –tutkimus: tiivistelmä

- Tutkimus toteutettiin marras-joulukuussa 2025 kolmea eri vastauskanavaa hyödyntäen ja vastaajia oli yhteensä 3232 kpl. Vastausmäärä on todella hyvä ja antaa kattavan kuvan suomalaisten yleisestä ostokäyttäytymisestä.
- Kyselyssä kysyttiin yli 50 kysymystä ajokortillisilta vastaajilta. Kysymykset koskivat auton hankintaa ja auton omistamista, sekä auton huoltoa ja kyselyllä pyrittiin saamaan vastauksia autokaupan pullonkauloihin.
- Bannerin kautta vastasi 661 autoilu- ja uutissivustoilla tavoitettua vastaajaa
- Bondatan valtakunnallisen vastaajapaneelin kautta vastauksia tuli 2022 kpl
- Postikortin kautta vastanneihin kuului 549 täysin uuden auton ensiomistajaa. Postikortin kautta vastanneiden profiili poikkesi selvästi toisista vastauskanavista, eli muut kanavat edustivat kattavammin kaikkia ajokortillisia.

Nyt Autokaupoille 2026 –tutkimus: tiivistelmä

- Vuonna 2025 ensirekisteröitiin vain noin 72 000 uutta autoa. Suomessa on kuitenkin noin 3,7 miljoonaa B-ajokortillista, joista tutkimuksen mukaan noin 10 % haluaisi ostaa täysin uuden auton kahden vuoden sisällä. Tämä tarkoittaa noin 370 000 potentiaalista kauppaa parin vuoden sisällä.
- Uuden auton hankinnan esteet liittyvät ensisijaisesti taloustuntemuksiin (taloustilanne, auton hinta), tarjousten tasoon, sekä liikkeeseen tuleminen syyn puuttumiseen. Suurella osalla ei ole myöskään mitään tarvetta hankkia uutta autoa – vielä – koska nykyinen auto riittää nykyisiin tarpeisiin.
- Yli puolet vastaajista ilmoittaa mieluisimmaksi tiedonsaanti- ja hankintakanavakseen autoliikkeessä asioimisen, joka vetää edelleen vertoja nettisivuille ja hakukoneille. Ihmiset haluavat tulla liikkeeseen, kunhan olisi houkutteleva syy.

Nyt Autokaupoille 2026 –tutkimus: tiivistelmä

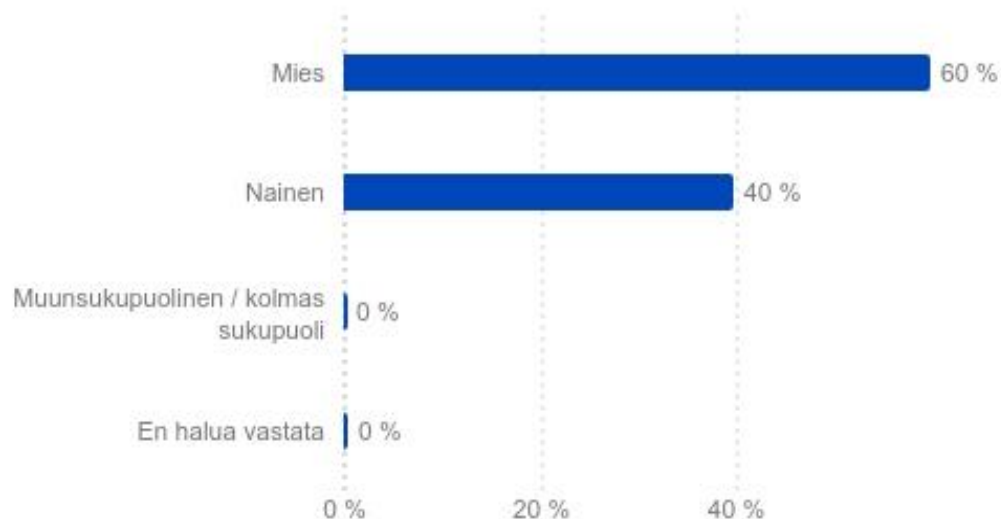
- Mieluisimpia tapoja saada tietoa autoliikkeiden tuotteista ja tarjouksista ovat vastaajien mukaan netti- ja uutiskirjeet, sekä kohdennettu suoramarkkinointi postitse.
- Potentiaalisista täysin uuden auton parin vuoden sisällä ostajista noin 2/3 ajaa jo uudehkolla (VM 2020 tai uudemmallalla) autolla, tuntevat autot ja etsivät todellisia parannuksia – he ovat "sarjaostajia", jotka tuntevat automarkkinan hyvin. Näistä 1/3 odottaa kohdennettua suoramarkkinointia postitse.
- Johtopäätöksinä tutkimuksesta voidaan nostaa esiin esimerkiksi yleisen ja vastaajien taloustilanteen näkymisen auton hankinnassa negatiivisena asiana, sekä sen, että vastaajat odottavat juuri heille paremmin kohdennetumpia ja puhuttelevimpia tarjouksia. Nämä voidaan ratkaista esimerkiksi antamalla parempia taloudellisia mahdollisuuksia hankkia auto, tai tehostamalla markkinointia ja kohdentamalla tarjouksia ja markkinointia paremmin kuin aikaisemmin.

Taustatiedot

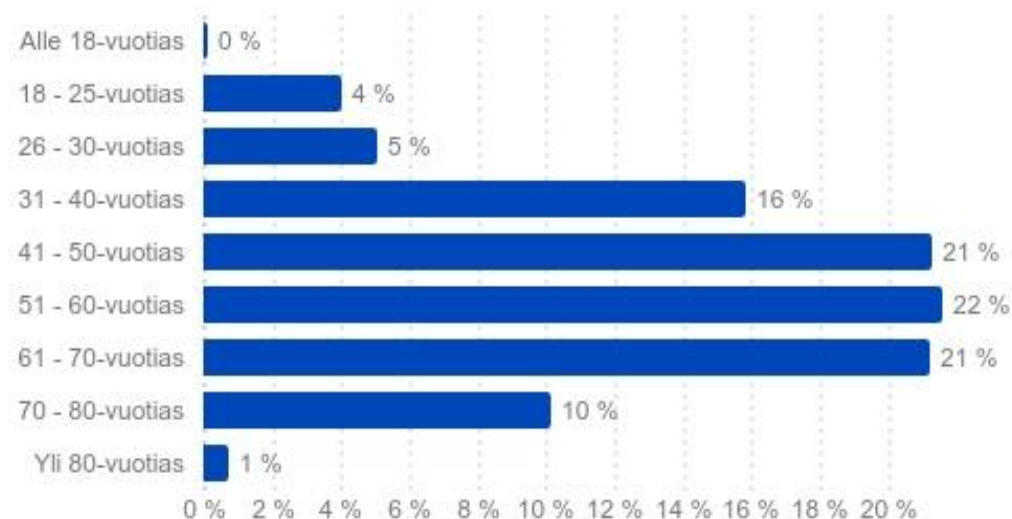


Taustatiedot 1/3

Sukupuoli 2 971



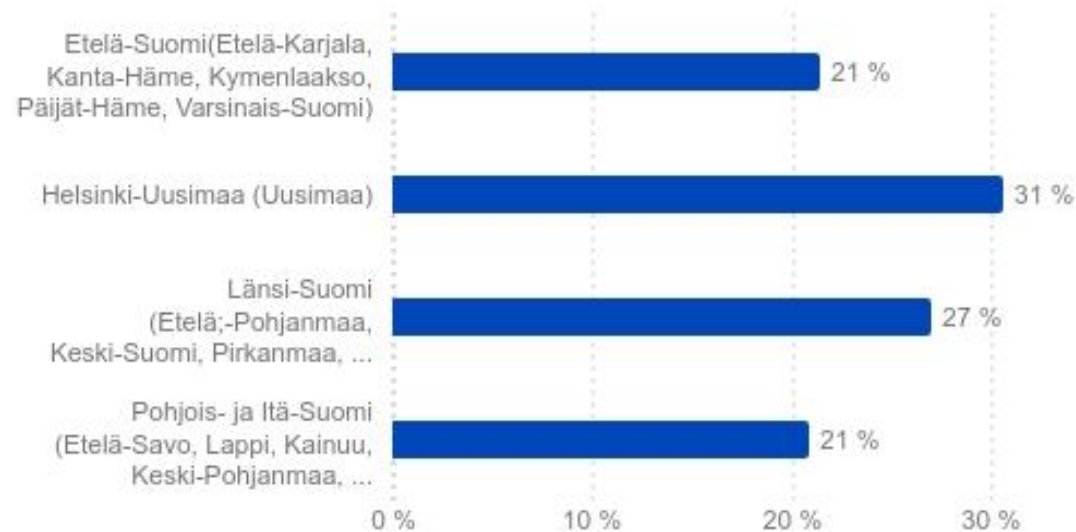
Ikä 2 980



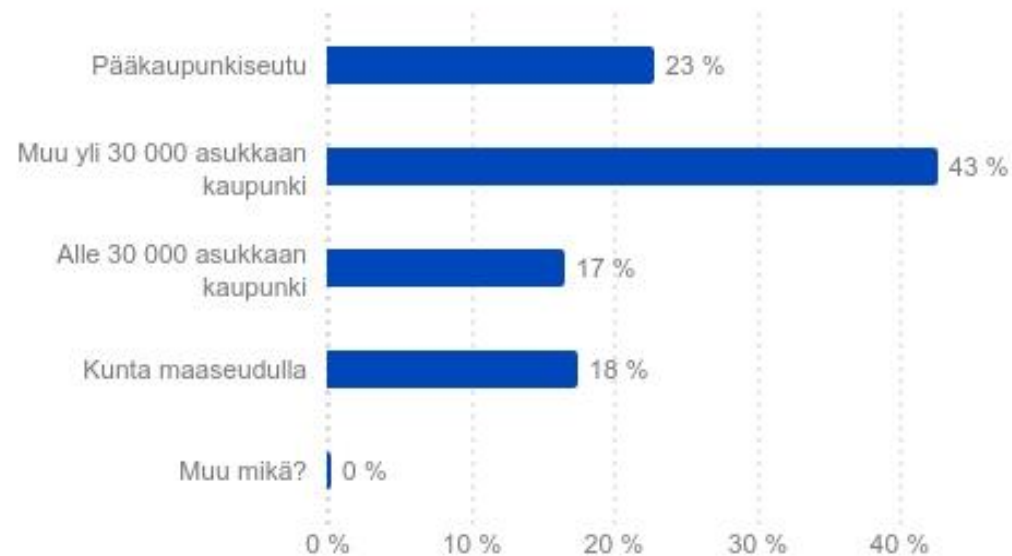
Tässä raportissa tarkastellaan erikseen nuoria (alle 40v), keski-ikäisiä (40-60v) ja iäkkäitä 60v +

Taustatiedot 2/3

Asuinalueesi 2 980

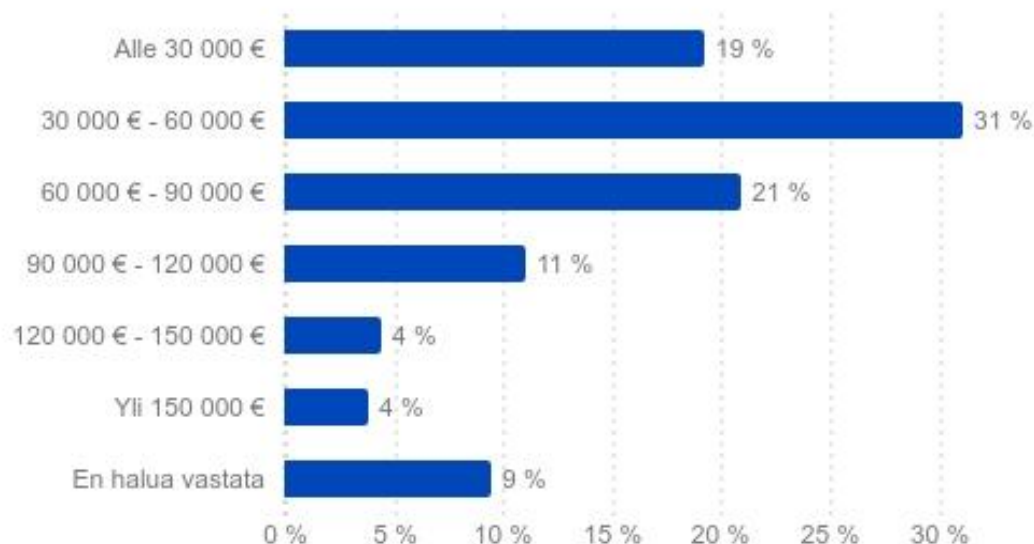


Mitä seuraavista kuvaa asuinalueitasi tarkemmin? 2 969

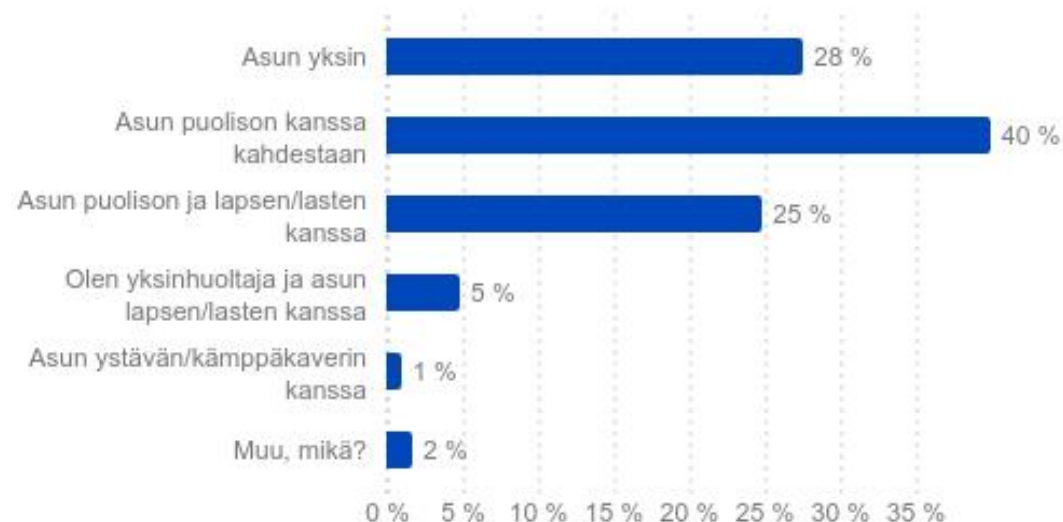


Taustatiedot 3/3

Kotitaloutesi yhteenlasketut vuositulot (ennen veroja)? 2 979



Miten asut? 2 976



Kuinka monta lasta asuu kanssasi? (keskiarvo) 829

1,8

**Spontaanit fiilikset
ja kiinnostavat
automerkit**



Ensimmäisenä mieleen tuleva automerkki

Mainitse ensimmäisenä mieleesi tuleva automerkki?



Top 6 maininnat

Toyota 458 mainintaa

Volvo 375 mainintaa

Mercedes (Mersu, MB) 246 mainintaa

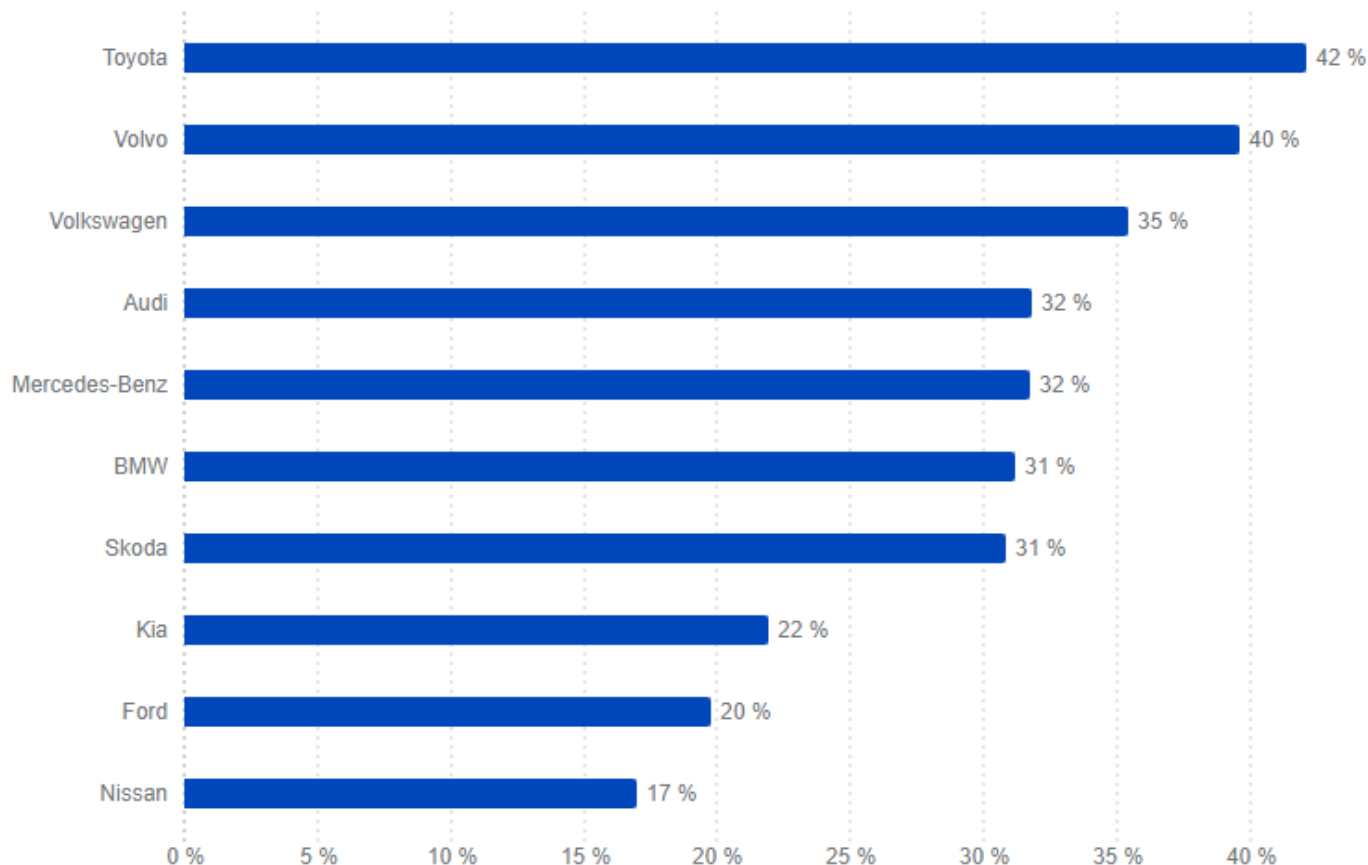
Audi 237 mainintaa

Ford 228 mainintaa

BMW 213 mainintaa

Automerkkien kiinnostavuus Top 10

Mitkä seuraavista automerkeistä kiinnostavat sinua? Voit valita useita. 2 948



Miehet top 5

- Toyota
- Volvo
- Mercedes
- Volkswagen
- BMW

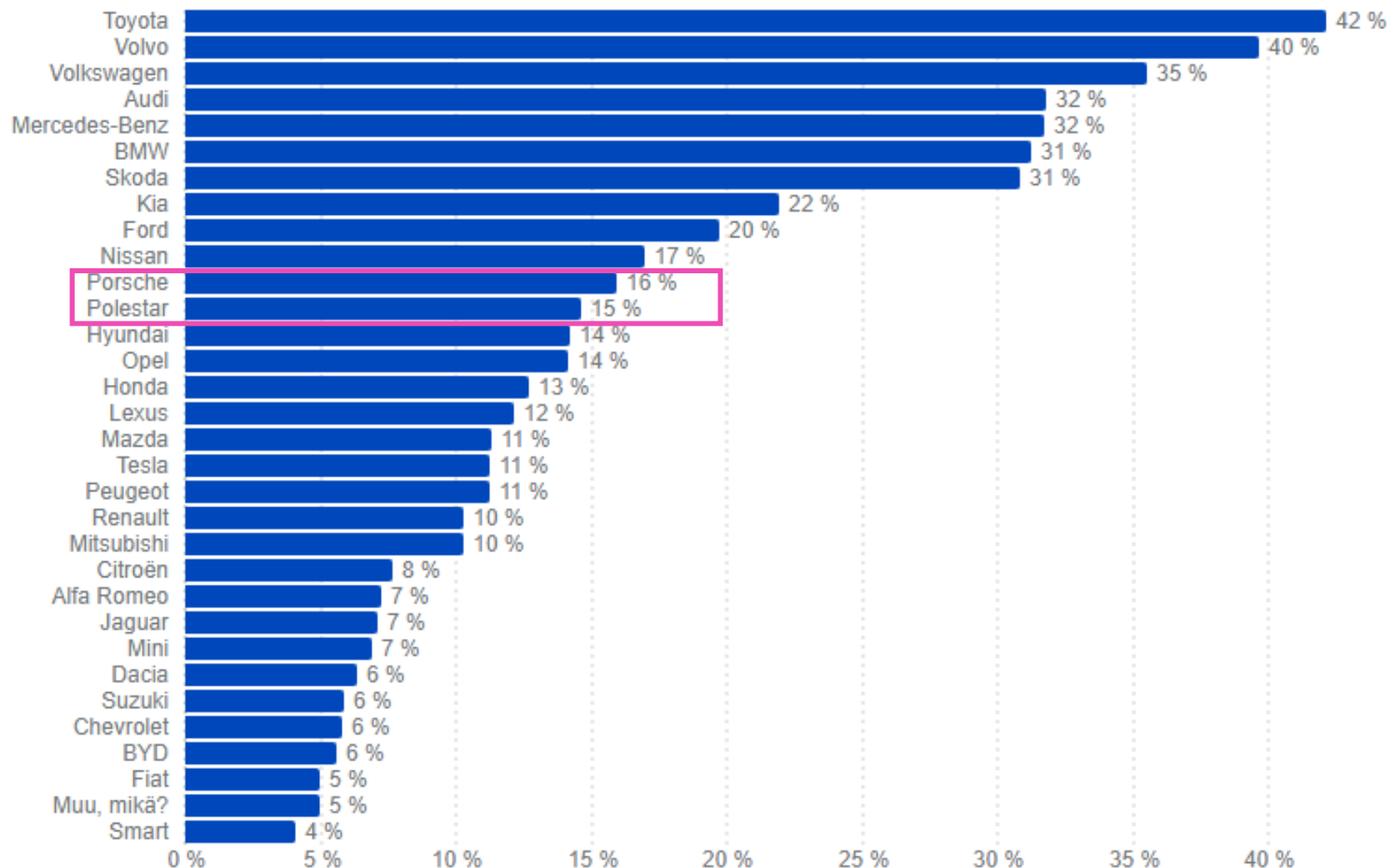
Naiset top 5

- Toyota
- Volvo
- Volkswagen
- Audi
- Skoda

- Nuoret vastaajat pitivät kiinnostavimpina BMW:tä ja Audia
- Iäkkäillä vastaajilla BMW vasta 8.
- Mercedes, Volvo ja BMW kiinnostavat eniten korkeammissa tuloluokissa

Kaikki automerkit

Mitkä seuraavista automerkeistä kiinnostavat sinua? Voit valita useita. 3 156



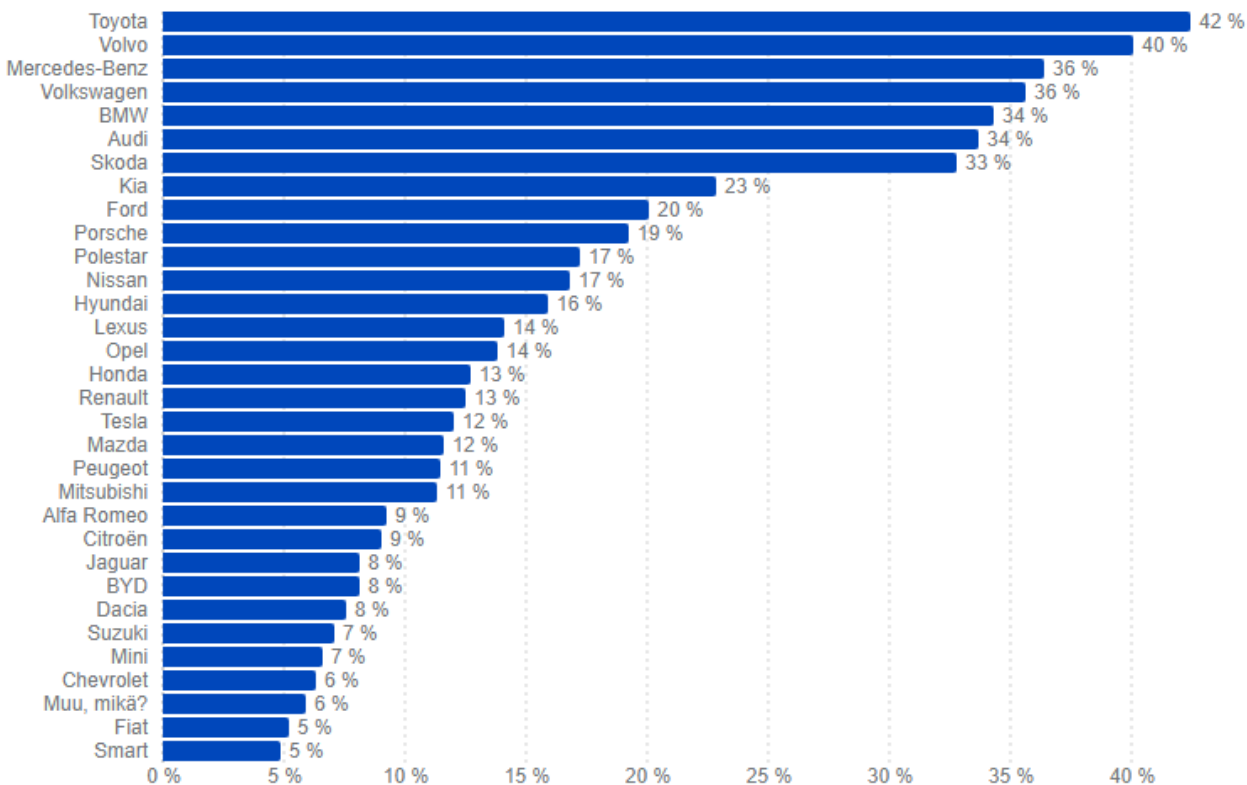
Muu mikä?

- Seat 15
 - Subaru 15
 - Land Rover 11
 - Cupra 9
 - Dodge 9
 - Jeep 8
 - Saab 8
 - Range Rover 7
 - Xpeng 5
- Korkeimpien tuloluokkien vastaajissa Porsche ja Polestar mukana top 10:ssä

Sukupuolivertailu

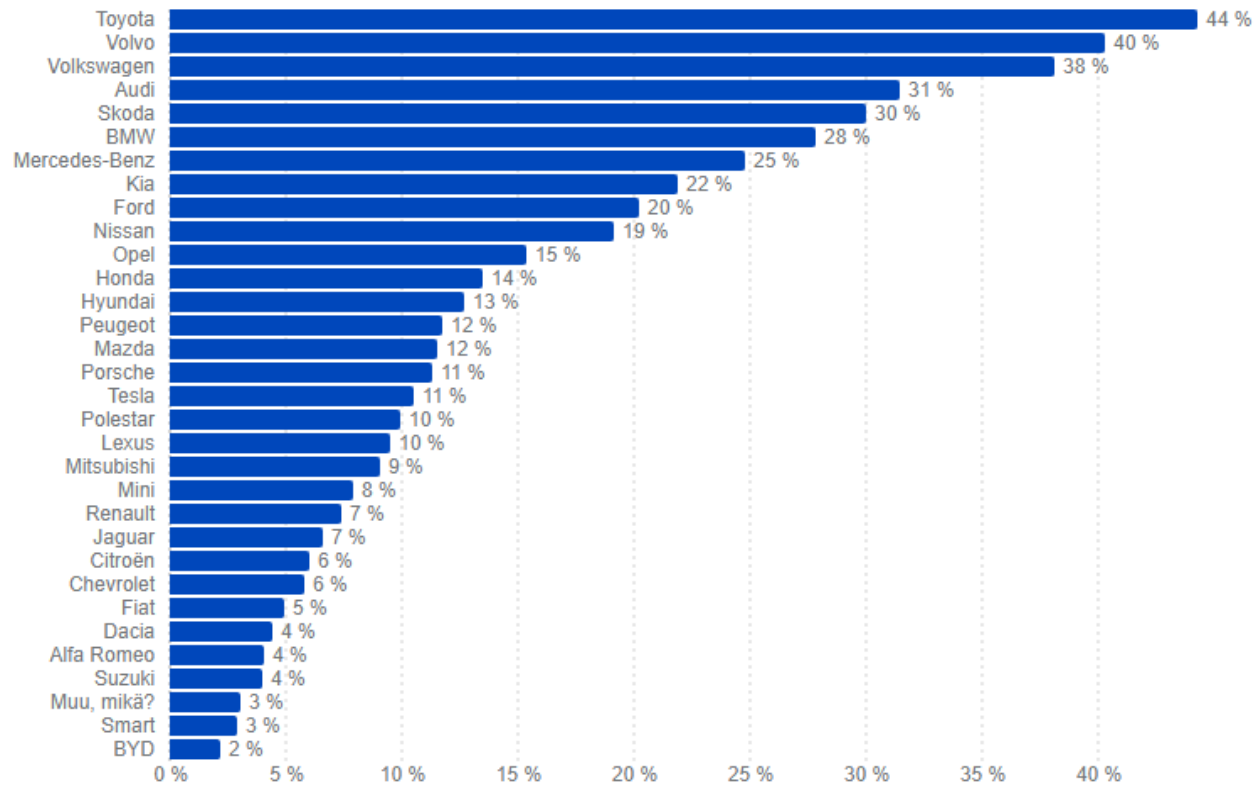
Miehet

Mitkä seuraavista automerkeistä kiinnostavat sinua? Voit valita useita. 1 763



Naiset

Mitkä seuraavista automerkeistä kiinnostavat sinua? Voit valita useita. 1 177

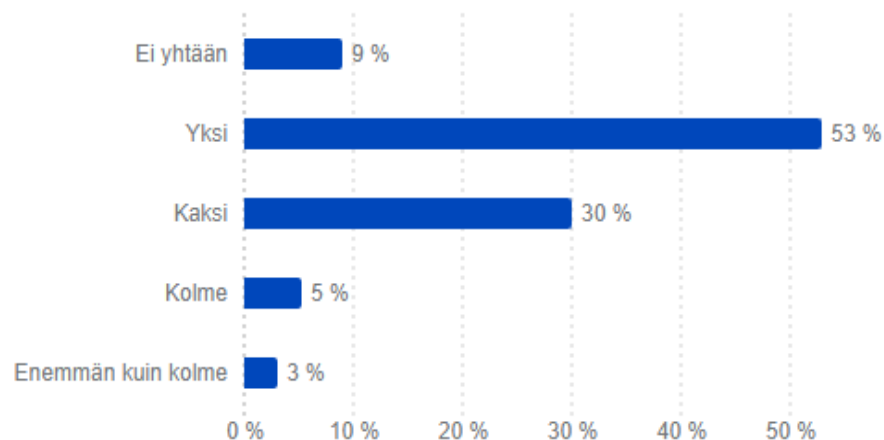


**Nykyinen auto ja
autoilu yleisesti –
suosittelu ja
merkkiuskollisuus**

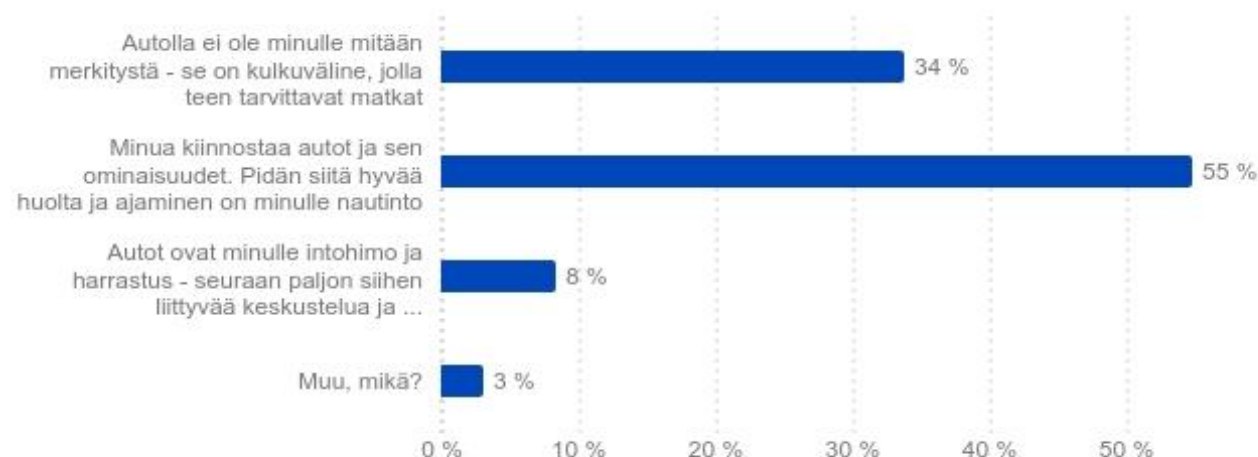


Autoilukäyttäytyminen

Kuinka monta autoa taloudessasi on käytössä? 3 163



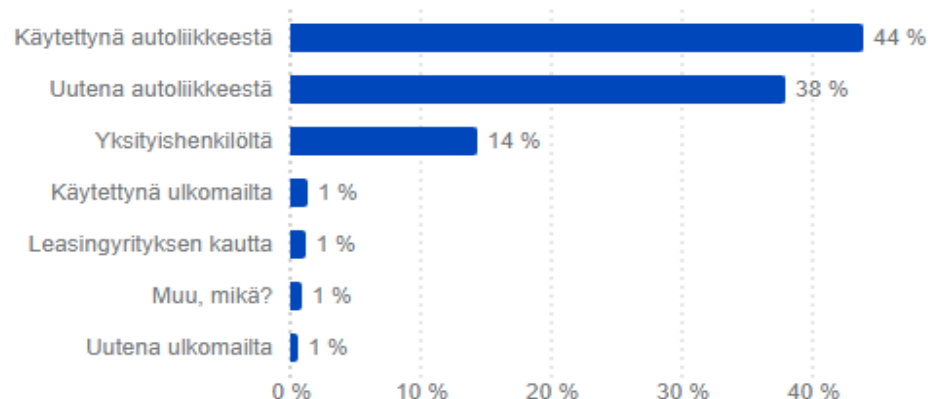
Mikä on suhteesi autoon ja autoiluun? 3 159



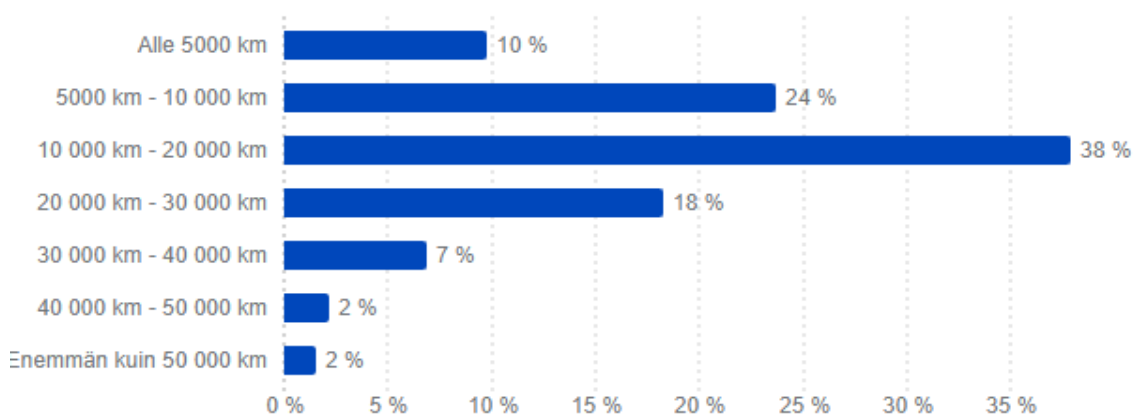
- Melkein puolella naisista suhtautuminen autoon ja autoiluun oli arkinen ja kulkuvälineperusteinen ja vain 3 % naisista autot ja autoilu on intohimo. **Miehistä 28 %** suhtautuu autoon arkisena kulkuvälineenä ja **12 % miehistä autot ja autoilu on intohimo**
- **Korkeammissa tuloluokissa useammin kaksi kuin yksi auto**

Nykyinen auto, jota käyttää eniten

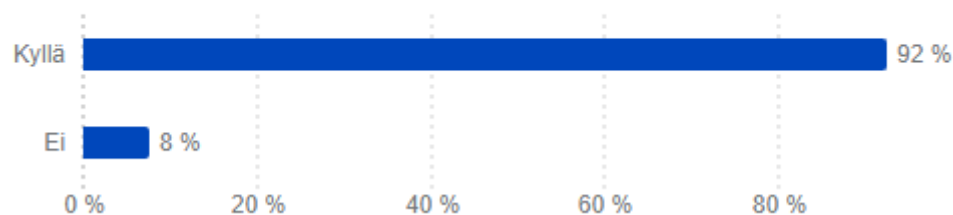
Miten/mistä hankit nykyisen autosi? 2 856



Kuinka paljon arvioit ajavasi omalla autollasi vuodessa? 2 866



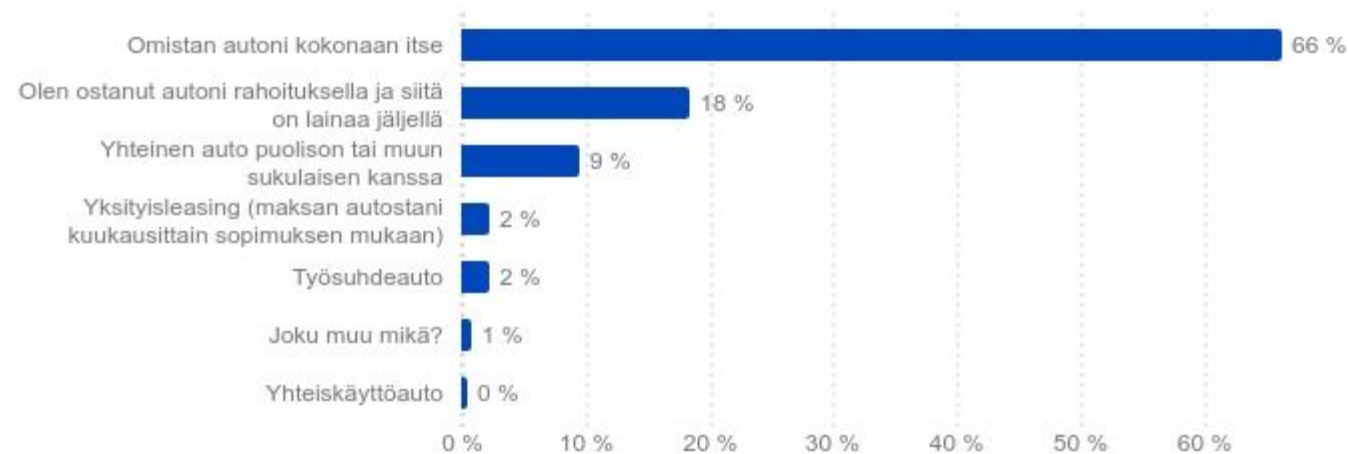
Onko sinulla ollut auto ennen nykyistä autoasi? 2 787



- Naisista lähes puolet ajavat alle 10 000 km vuodessa, miehistä vähemmän ajaa noin neljäsosa. Miehistä 30 % ja naisista 20 % ajaa 20-40 000km vuodessa
- Naisista puolet olivat ostaneet auton käytettynä autoliikkeestä, 28 % uutena autoliikkeestä ja 19 % yksityishenkilöltä
- Miehistä 40 % käytettynä autoliikkeestä, 43 % uutena autoliikkeestä ja 12 % yksityishenkilöltä

Auton omistusmuoto

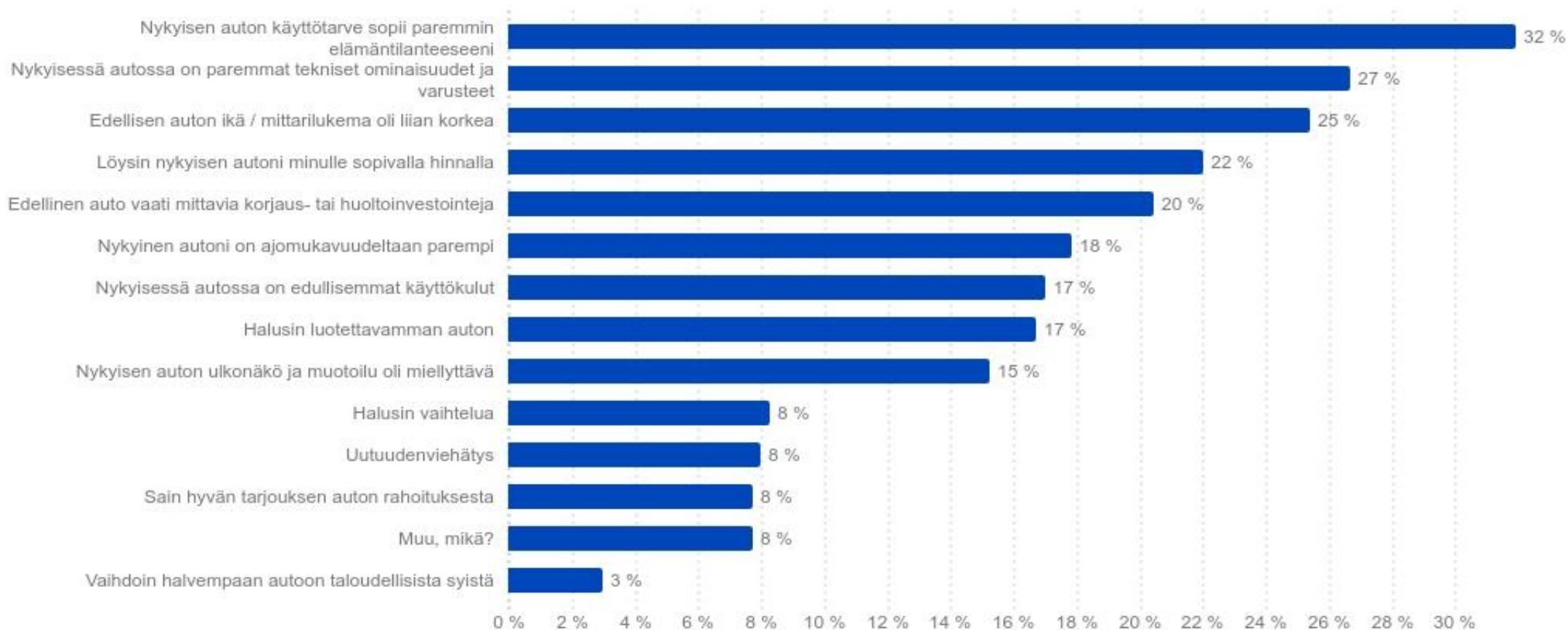
Mikä on autosi omistusmuoto? 2 851



- Nuorista 56 % omistaa auton itse ja 22 % nuorista auto on hankittu rahoituksella. Iäkkäistä 77 % omistaa auton kokonaan itse.
- Korkeamman tuloluokkien vastaajissa korostuu autorahoitus (27 %) ja työsuhdeauto (6 %)

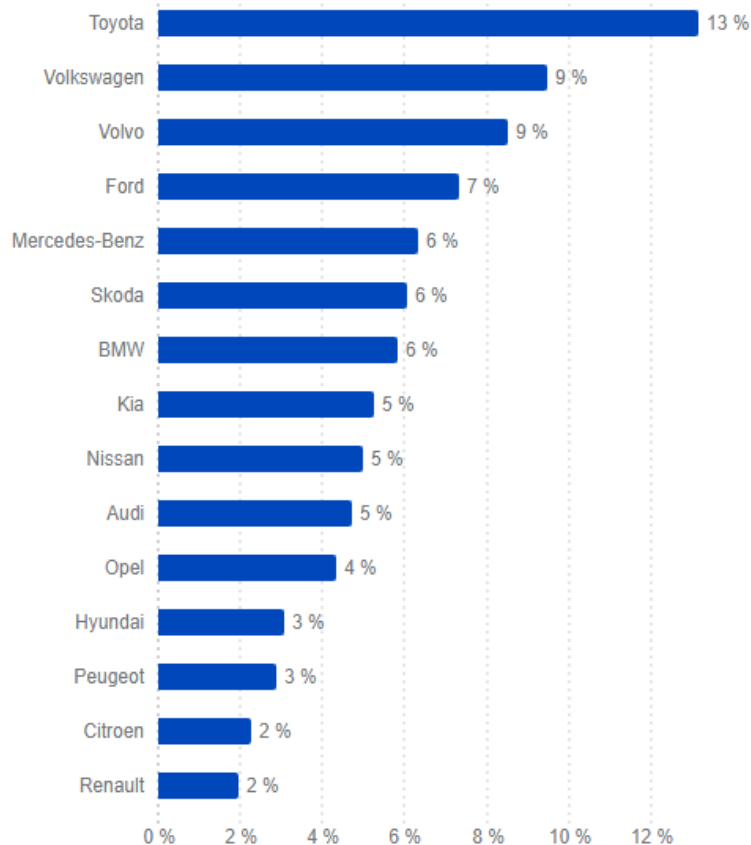
Nykyinen auto, jota käyttää eniten

Miksi päädyit hankkimaan nykyisen autosi? Voit valita useita. 2 572

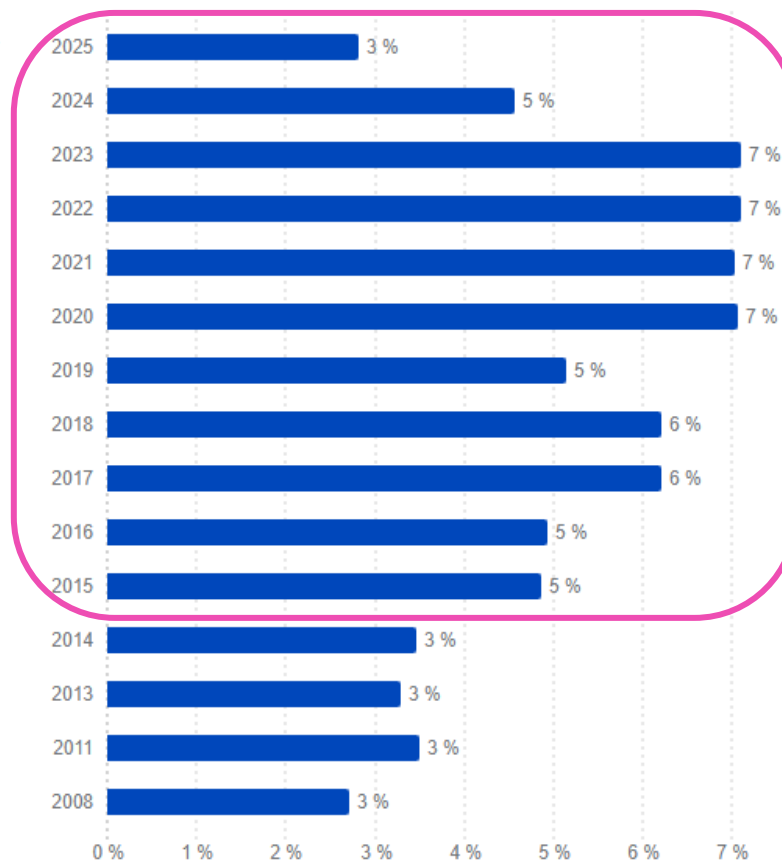


Nykyinen auto, jota käyttää eniten Top15

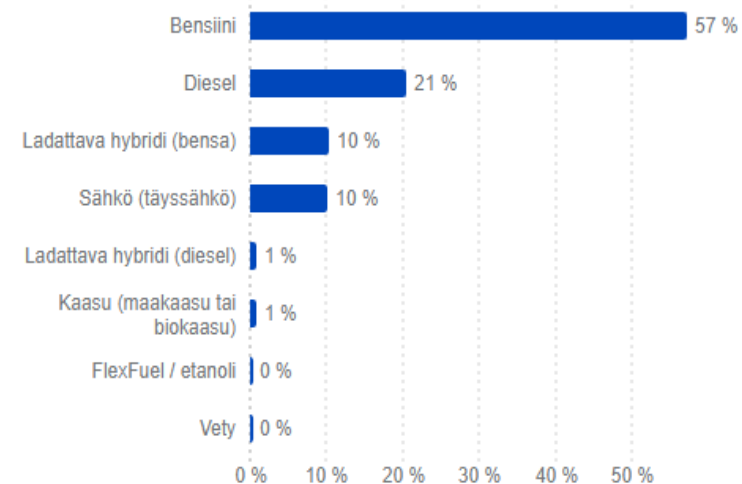
Minkälainen nykyinen autosi on? - Merkki 2 421



Minkälainen nykyinen autosi on? - Vuosimalli 2 129



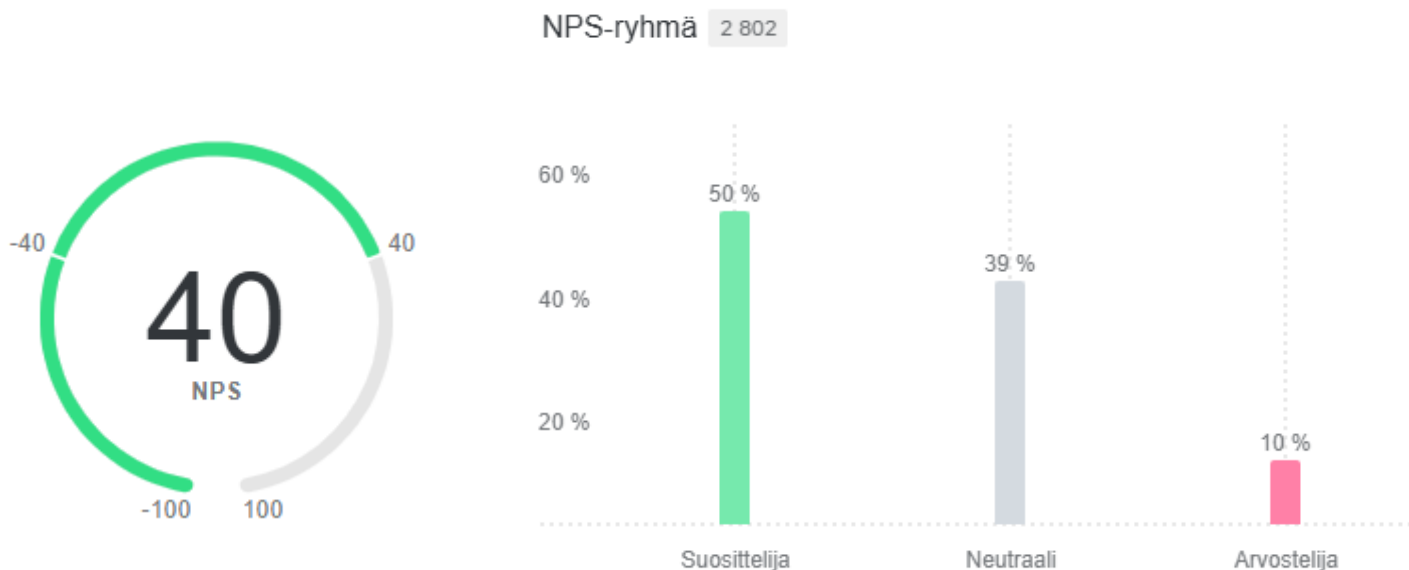
Minkälainen nykyinen autosi on? - Käyttövoima 2 792



- 63 % autoista max. 10 vuotta vanhoja, naisista sähköautolla ajaa 5 % ja miehistä 13%. Miehet ajavat todennäköisemmin myös ladattavia hybridejä
- Korkeampien tululuokkien vastaajista 25 % ajaa sähköllä

Net Promoter Score

Kuinka todennäköisesti suosittelet nykyisen autosi merkkiä ystävälle tai työtoverille?



- SUOSITTELIJAT (arvot 9-10)**
ovat uskollisia ja innostuneita asiakkaita, jotka suosittelevat yritystä myös muille lisäten kasvua
- NEUTRAALIT (arvot 7-8)**
ovat tyytyväisiä asiakkaita, jotka ovat kuitenkin helposti houkuteltavissa kilpailevilla tarjouksilla.
- ARVOSTELIJAT (arvot 0-6)**
ovat tyytymättömiä asiakkaita jotka saattavat vahingoittaa brändiä ja vähentää kasvua kritiikillä.



NPS = suositelijoiden (9-10) prosenttiosuus miinus arvostelijoiden (0-6) prosenttiosuus.

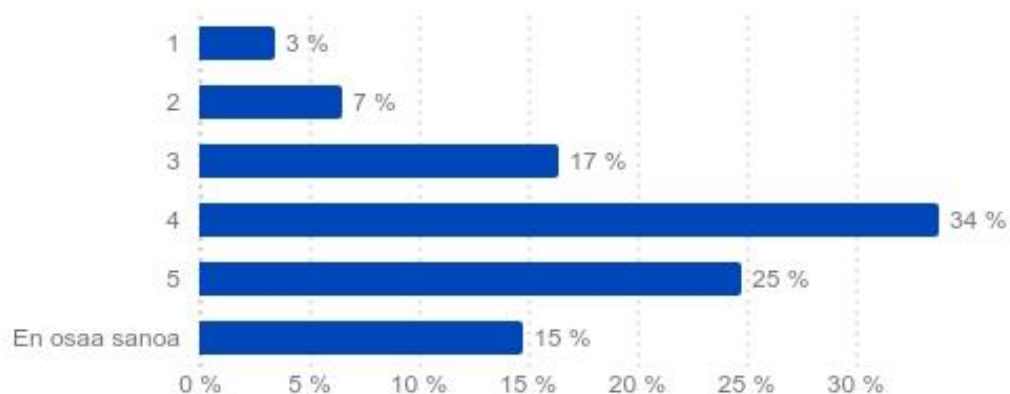
NPS merkin mukaan

	NPS	n
Toyota	59	369
Skoda	58	170
Mercedes-Benz	56	178
Tesla	53	55
BMW	49	164
Audi	47	133
Volvo	45	239
Kia	45	148
Hyundai	44	86
Honda	38	40
Volkswagen	36	266
Mazda	33	46
Citroen	23	64
Nissan	22	140
Opel	22	122
Ford	19	206
Renault	17	55
Peugeot	4	81

Taulukkoon otettu mukaan automerkit joiden $n \geq 40$.

Merkkiuskollisuus

Asteikolla 1-5 (1=en lainkaan todennäköisesti... 5=erittäin todennäköisesti), kuinka todennäköisesti seuraava hankkimasi auto edustaa samaa merkkiä nykyisen autosi kanssa? 2 800



Merkkiuskollisuus

Asteikolla 1-5 (1=en lainkaan todennäköisesti... 5=erittäin todennäköisesti), kuinka todennäköisesti seuraava hankkimasi auto edustaa samaa merkkiä nykyisen autosi kanssa?

	Keskiarvo	Määrä
Toyota	4,2	369
Mercedes-Benz	4,2	178
BMW	4,2	164
Skoda	4,1	170
Tesla	4,1	55
Volvo	3,9	239
Kia	3,9	148
Audi	3,9	133
Volkswagen	3,6	266
Ford	3,6	206
Hyundai	3,6	86
Honda	3,6	40
Nissan	3,5	140
Mazda	3,5	46
Opel	3,4	122
Citroen	3,4	64
Peugeot	3,3	81
Renault	3,3	55

Taulukkoon otettu mukaan automerkit joiden $n \geq 40$.

Merkkiuskollisuus

Mikä saa sinut hankkimaan saman merkkisen auton? n= 1530

Kysytty jos vastaus edelliseen oli 4 tai 5.

- **Luotettavuus ja kestävyys:** Monet vastaajat korostavat, että heidän nykyinen autonsa on ollut luotettava ja kestävä, mikä lisää halua valita sama merkki uudelleen.
- **Hyvät aikaisemmat kokemukset:** Pitkäaikaiset hyvät kokemukset autosta ja merkistä ovat toistuvasti mainittuja syitä.
- **Huolto ja asiakaspalvelu:** Vastaajat arvostavat hyviä huoltopalveluja ja valitsevat autoja, joiden huollosta ja korjaamisesta heillä on hyviä kokemuksia.
- **Hinta-laatusuhde:** Edullinen ylläpito ja hyvä hinta-laatusuhde ovat tärkeitä tekijöitä ostopäätöksessä.
- **Brändiuskollisuus ja mielikuvat:** Monille merkki on tärkeä identiteettiä korostava tekijä, mikä lisää brändin uskollisuutta.



Merkkiuskollisuus

Mikä saa sinut hankkimaan saman merkkisen auton? Eniten mainittujen automerkkien perustelut.

- **Toyota:** Vastaajat mainitsevat luotettavuuden, turvallisuuden ja kohtuulliset käyttökustannukset useissa vastauksissa. Hyviä kokemuksia pitkältä ajalta ja hyvät ominaisuudet.
- **Volkswagen:** Tasainen ja varma ajettavuus, pitkäaikaiset hyvät kokemukset sekä edullinen huoltoverkosto. Useimmat vastaajat ovat olleet tyytyväisiä merkkiin vuosien ajan.
- **Volvo:** Luotettavuus ja turvallisuus ovat toistuva teema. Pitkät kokemukset ja asiakaspalvelun laatu tukevat päätöstä hankkia sama malli. Vastaajat kertovat myös nautinnollisesta ajotuntumasta.
- **Ford:** Käytännöllisyys ja ajettavuus liittyvät vahvasti uskollisuuteen. Pitkäaikaiset hyvät kokemukset ja edulliset korjauskustannukset näkyvät vastauksissa.
- **BMW:** Ei vain ajomukavuus, teho ja laatu, vaan myös brändin ja "elämäntyylin" houkuttelevuus nousevat esiin vastauksista.
- **Mercedes-Benz:** Pitkäaikaiset kokemukset hyvästä laadusta. Vastaajat sanovat, että he ovat aina olleet tyytyväisiä merkkiin.
- **Kia:** Luotettavuus, hyvä hinta-laatusuhde, sekä vähän ongelmia. Vastaajat pitävät hyvänä erityisesti edullisia huoltoja. Useimmat kertoivat, että merkki on ollut kestävä ja käytännöllinen.
- **Skoda:** Huollon helppous ja erinomainen luotettavuus. Hyvät käyttökokemukset tukevat halua valita sama merkki. Pitkäaikaiset asiakkaat puhuvat myös miellyttävästä ajokokemuksesta.
- **Nissan:** Luotettavuus ja edulliset huollot nousevat esiin. Pitkäaikaiset kokemukset myös tukevat päätöstä valita sama merkki.

Merkkiuskollisuus

Miksi et aio hankkia saman merkkistä autoa? n= 642

Kysytty jos vastaus edelliseen oli 1-3.

- **Luotettavuus ja laatu:** Useat vastaajat eivät ole tyytyväisiä nykyisen automerkin laatuun, erityisesti mainiten sähköviat ja muut tekniset ongelmat.
- **Hintasuhteet:** Moni viittaa siihen, että toisilta merkeiltä saa paremmin varusteltuja malleja samaan hintaan tai edullisemmin.
- **Vaihtelunhalu:** Suuri osa vastaajista kokee vaihtamisen virkistävänä ja uskoo, että uusien merkkien kokeileminen tuo erilaisen ajokokemuksen.



Unelma-auto ja auton hankinta tulevaisuudessa



Unelmien auto

Jos rahalla ei olisi väliä, mikä olisi unelmiesi auto?

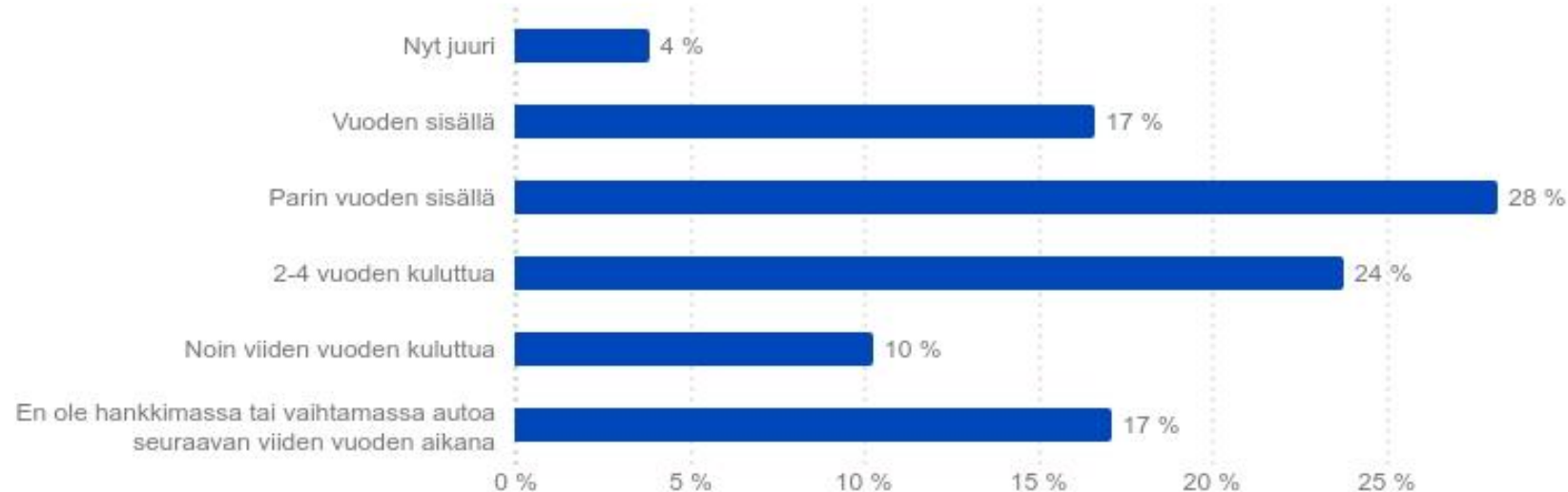


Top 5 maininnat

- Mercedes-Benz / Mersu / MB 340 mainintaa
- Volvo 254 mainintaa
- Porsche / Porche 254 mainintaa
- BMW / Bemari 182 mainintaa
- Audi 164 mainintaa

Uuden auton hankinta

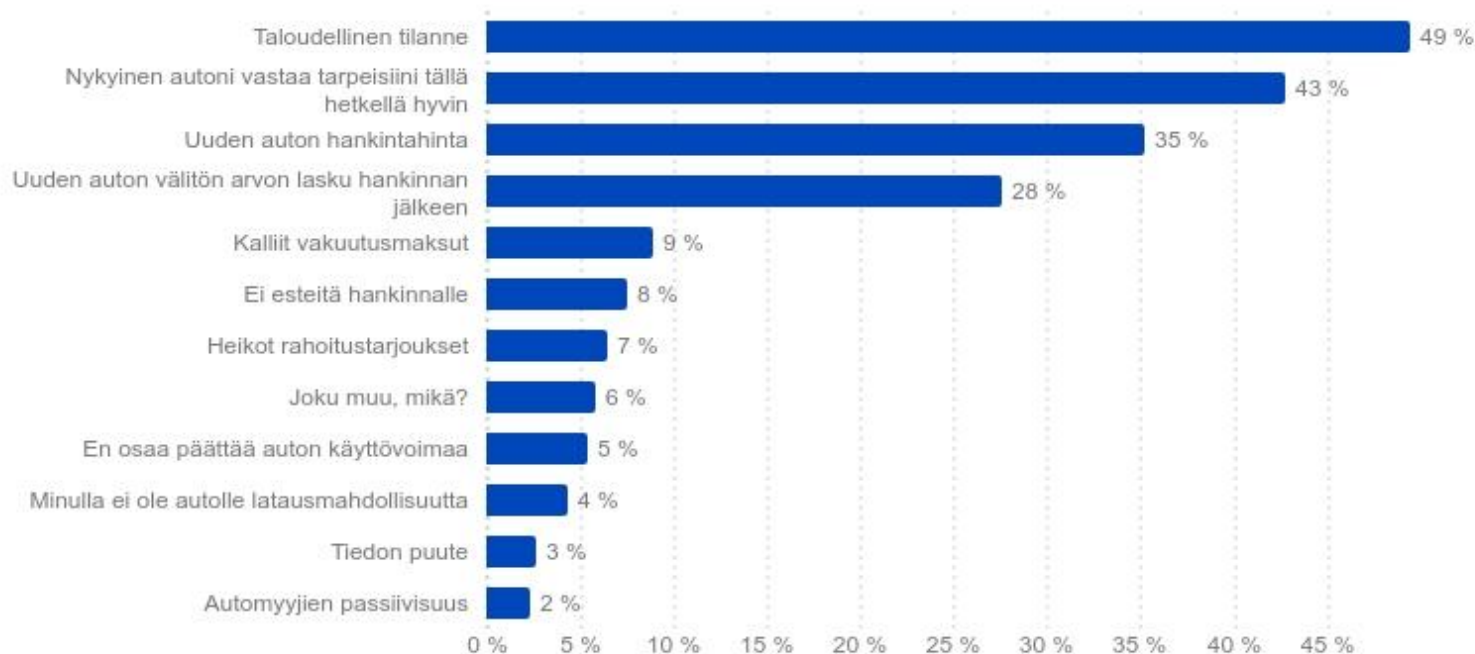
Milloin arvioit auton vaihtamisen tai uuden hankinnan olevan sinun osaltasi ajankohtaista? 3 054



- Puolet vastaajista meinaa vaihtaa autoa parin vuoden aikajänteellä ja vain hieman yli neljäsosa vastaajista meinaa vaihtaa autoa viiden vuoden päästä tai myöhemmin.

Uuden auton hankinta

Mikä seuraavista asioista erityisesti estää sinua hankkimasta täysin uutta autoa tällä hetkellä? Voit valita useita. 3 065



Joku muu mikä?:

- Olen matalasti koulutettu, osaaminen ei riitä käyttämään niitä pyörillä kulkevia tietokoneita.
- 2005 vuoden jälkeen kaikkien laatu on uskomatonta kuraa, tiedän asian kun korjaan autoja
- Hinta romahtaa 50%, kun ajaa sen liikkeestä ulos. Uudet akkutekniikat tulossa ja ranget nousee, sitten kun yli 1000km pääsee, niin harkitaan uudelleen uutta
- Sähköinen toimintamatka vielä lyhyt
- Kallis maku ja tyhjä lompakko

- Taloudellinen tilanne hankinnan esteenä korostuu erityisesti nuorissa

Uuden auton hankinta

Mikä saisi sinut vaihtamaan autoa? n= 2225

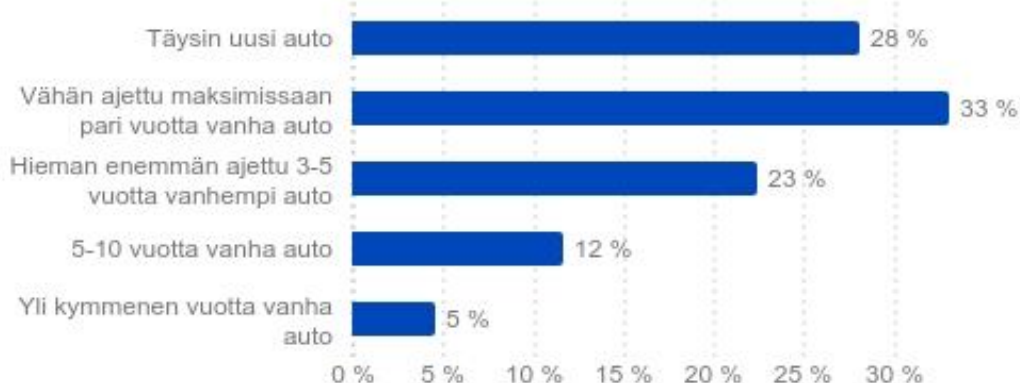
- **Taloudellinen tilanne:** Moni mainitsi taloudellisen tilanteen parantumisen tai ylimääräisen rahan saatavuuden yhtenä syynä auton vaihtamiseen. Lottovoitto tai muu rahallinen tuuri nousi esille useissa vastauksissa.
- **Nykyisen auton kunto:** Vastaaajat mainitsivat nykyisen auton rikkoutumisen, kallistuvat korjauskustannukset tai suuret huollot tärkeinä syinä vaihtopäätökseen. Erityisesti korjaustarpeen kasvu, auton epäluotettavuus tai auton ikääntyminen saivat paljon huomiota.
- **Hyvät tarjoukset:** Edulliset tarjoukset ja erityisesti huippuhyvät vaihtoedut nykyisestä autosta houkuttelivat monet vaihtamaan autoa. Erityisesti mainittiin hyvät rahoitustarjoukset ja alhaiset kuukausierät.
- **Uuden teknologian kiinnostavuus:** Moni vastaaja halusi siirtyä nykyaikaisiin autoihin, joissa olisi parempia ominaisuuksia tai sähköauton etuja, kuten matalampi kulutus ja ympäristöystävällisyys.
- **Elämänmuutokset:** Perheen kasvaminen, muuttuneet työmatkat tai tarve isommalle autolle nostettiin esille muuttuvina tarpeina, jotka voisivat laittaa henkilön vaihtamaan autoa.
- **Auton vaihto aikarajat:** Monet mainitsivat, että heitä houkuttelisi vaihto, kun nykyinen auto saavuttaisi tietyn kilometrimäärän tai iän. Tällöin koettiin, että on aika vaihtaa uuteen.



Uuden auton hankinta lähitulevaisuudessa

Jos olet hankkimassa autoa seuraavan viiden vuoden kuluessa, mikä seuraavista vaihtoehtoista kuvaa tulevaa autoasi parhaiten?

2 530



- Parin vuoden aikajänteellä autoa vaihtavista täysin uuden auton aikoo hankkia *noin kaikista 15 % vastaajista*
- Nuorista vain 18 % aikoo ostaa täysin uuden auton ja iäkkäistä lähes 40 %
- Korkeammissa tuloluokissa 42 % aikoo ostaa uuden auton ja 40 % vähintään pari vuotta vanhan

Miksi aiot hankkia käytetyn auton täysin uuden auton sijaan? Kysytty, jos vastannut hankkivansa käytetyn auton (n= 1640).

Hinta: Yleisin syy käytetyn auton hankintaan on sen edullisuus verrattuna uuteen. Moni vastaaja mainitsee, että käytetyn auton hankintahinta on alempi, ja se säästää merkittävästi rahaa. Uuden auton hinta putoaa nopeasti heti oston jälkeen, joten käytetty auto nähdään taloudellisesti järkevänä vaihtoehtona.

Arvon aleneminen: Vastaajat korostavat, että uuden auton arvo laskee nopeasti ensimmäisten vuosien aikana, mikä tekee uudesta autosta huonon sijoituksen. Käytetty auto on yleensä "sisään ajettu", jolloin suurin arvonalasku on jo tapahtunut.

Käyttötarve: Monet ilmaisivat, että heidän autontarpeensa ei ole suuri, eivätkä he halua sitoa suurta pääomaa autoon, jota ei käytetä usein. Käytetty auto riittää hyvin päivittäisiin tarpeisiin.

Luotettavuus ja korjaukset: Useat vastaajat mainitsivat, että vanhemmat autot ovat luotettavampia ja helpommin korjattavia. Monilla on myös kokemusta vanhemmista malleista, jotka ovat kestäviä ja niissä on jo tiedossa mahdolliset ongelmat.

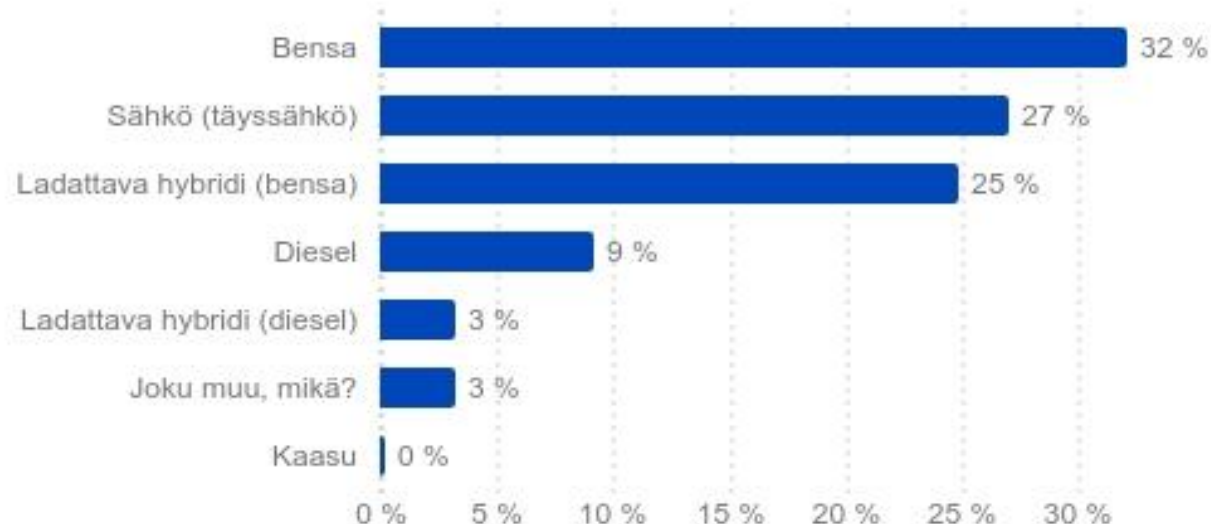
Taloudellinen tilanne: Taloudellinen tilanne vaikuttaa vahvasti päätökseen. Useat vastaajat mainitsivat, ettei heillä ole varaa uuteen autoon, ja he pyrkivät säästämään rahaa käytettyyn autoon investoimalla.

Ympäristösytyt: Joissakin vastauksissa korostuu myös ekologisuuuden näkökulma, kun käytetty auto koetaan kestävämpänä valintana, joka tukee kiertotaloutta.

Vastausten analysoinnissa hyödynnetty tekoälyä.

Uuden auton hankinta lähitulevaisuudessa

Jos olet hankkimassa autoa seuraavan viiden vuoden kuluessa,
minkä käyttövoiman todennäköisimmin valitset? 2 524



Joku muu mikä?:

- itselataava hybridi
- Itselataava
- Hybridi ei ladattava
- Korkeamman tuloluokan vastaajista puolet meinaa hankkia sähköauton

Uuden auton hankinta lähitulevaisuudessa

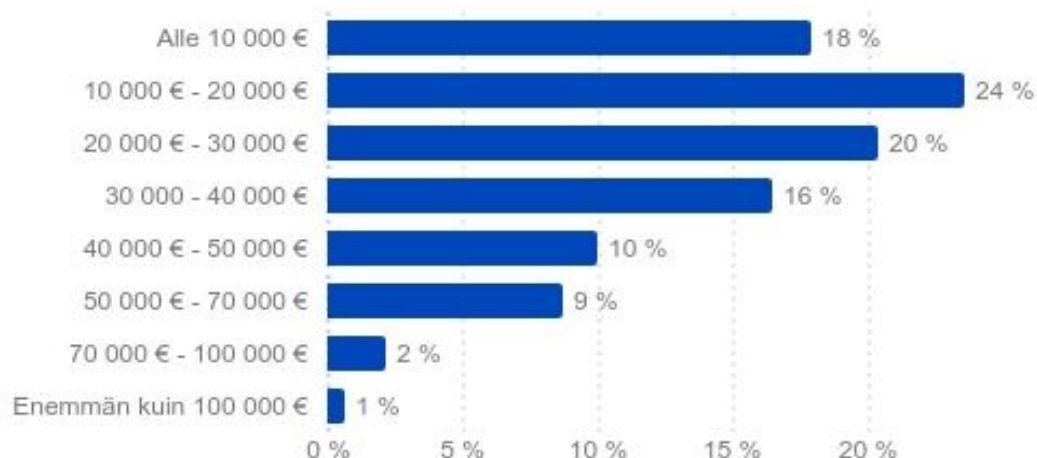
Uuden hankittavan auton käyttövoima nykyisen auton käyttövoiman mukaan
(n=2377)

	Bensa	Diesel	Kaasu	Ladattava hybridi (bensa)	Ladattava hybridi (diesel)	Sähkö (täyssähkö)	Joku muu, mikä?
Bensiini	49%	3%	0%	27%	1%	17%	3%
Diesel	17 %	37 %	0 %	18 %	8 %	16 %	4 %
Ladattava hybridi (bensa)	4 %	2 %	0 %	49 %	0 %	40 %	4 %
Sähkö (täyssähkö)	2 %	1 %	0 %	4 %	0 %	94 %	0 %

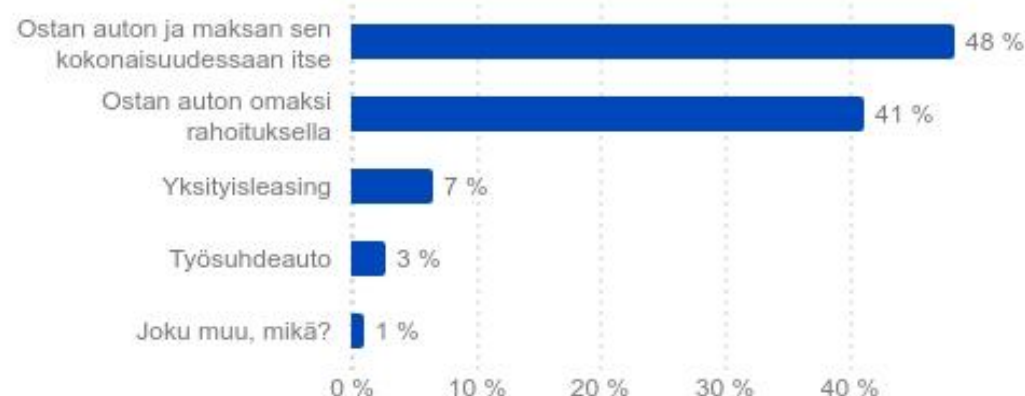
- Riveillä nykyinen auto, sarakkeissa hankittava auto. Prosentit rivien mukaan, eli 49% bensa-auton omistajista hankkisi myös seuraavaksi bensa-auton.
- Autoilijat ovat varsin uskollisia omalle nykyiselle käyttövoimalle – Varsinkin sähköautoa kerran kokeilleen meinaavat pysytellä tässä käyttövoimassa

Uuden auton hankinta lähitulevaisuudessa

Jos olet hankkimassa autoa seuraavan viiden vuoden kuluessa, minkä hintaisen auton arvioit hankkivasi? 2 530



Jos olet hankkimassa autoa seuraavan viiden vuoden kuluessa, mikä seuraavista vaihtoehtoista on todennäköisin hankintatapa? 2 532



- Parin vuoden aikajänteellä autoa vaihtavista täysin uuden auton meinaa hankkia noin 15 % kaikista vastaajista
 - **Hintatietoisuus:** Tämän vastaajaryhmän maksukyky ja hinta-arviot autosta painottuvat 30 000 € ja 70 000 € väliin (lähes 75 % vastaajista)
- Nuorista vastaajista puolella hankintahinta alle 20 000 € ja puolet heistä ostaa rahoituksella. Iäkkäistä 60 % maksaa kokonaan itse
- Korkeammassa tuloluokissa auton ostaminen rahoituksella todennäköisempää kuin kokonaan itse maksaminen ja hankintahinta painottuu 30 000 € ja 70 000 € väliin

Miksi valitsit kyseisen maksutavan?

Ostan auton ja maksan sen kokonaisuudessaan itse (n=987)

Taloudellisuus ja säästö: Useimmat vastaajat korostavat, että käteisellä maksaminen on taloudellisesti edullisinta, sillä se välttää korkokulut ja muita rahoitusmenoja. Vastaajat haluavat mieluummin säästää varat etukäteen kuin ottaa lainaa ja moni kokee, että maksaminen kerralla on järkevintä ja säästää pitkällä aikavälillä.

Omistus ja itsenäisyys: Useat vastaajat mainitsevat, että auton saaminen omaksi heti, ilman velkasuhteita rahoittajaan, on tärkeää. Tämä luo turvallisuuden tunnetta ja itsenäisyyttä sekä vähentää riippuvuutta ulkopuolisista tahoista.

Riskien välttäminen: Kuluttajat haluavat minimoida riskin, joka liittyy velkaantumiseen tai rahoitusmaksuihin. Monet vastaajat mainitsevat, että velkaantumisen välttäminen ja helpot maksuehdot ovat keskeisiä syitä käteismaksun valintaan. Velan olemassaolon koetaan lisäävän taloudellista painetta ja riskiä, jota halutaan välttää.

Ostan auton omaksi rahoituksella (n=851)

Taloudellinen tilanne ja rahan puute: Monet vastaajat korostavat, etteivät he omista riittävästi käteistä auton ostamiseen kerralla. Taloudellinen tilanne on keskeinen syy maksutavan valinnassa, ja useat mainitsevat, että osamaksu tai rahoitus on ainoa mahdollisuus, jonka he voivat toteuttaa.

Maksujen joustavuus: Vastaajat arvostavat joustavaa maksutapaa, joka ei sido suuria summia rahaa kerralla. Osamaksu mahdollistaa auton hankinnan ilman suurta alkupääomaa, mikä tekee siitä houkuttelevan vaihtoehdon.

Korkotarjoukset ja edullisuus: Markkinoilla olevat hyvät rahoitustarjoukset ja alhaiset korkokannat vaikuttavat merkittävästi päätökseen valita rahoitus. Vastaajat kokevat, että maltilliset korot tekevät osamaksusta houkuttelevamman vaihtoehdon verrattuna leasingiin, joka koetaan kalliimmaksi.

Yksityisleasing (n=143)

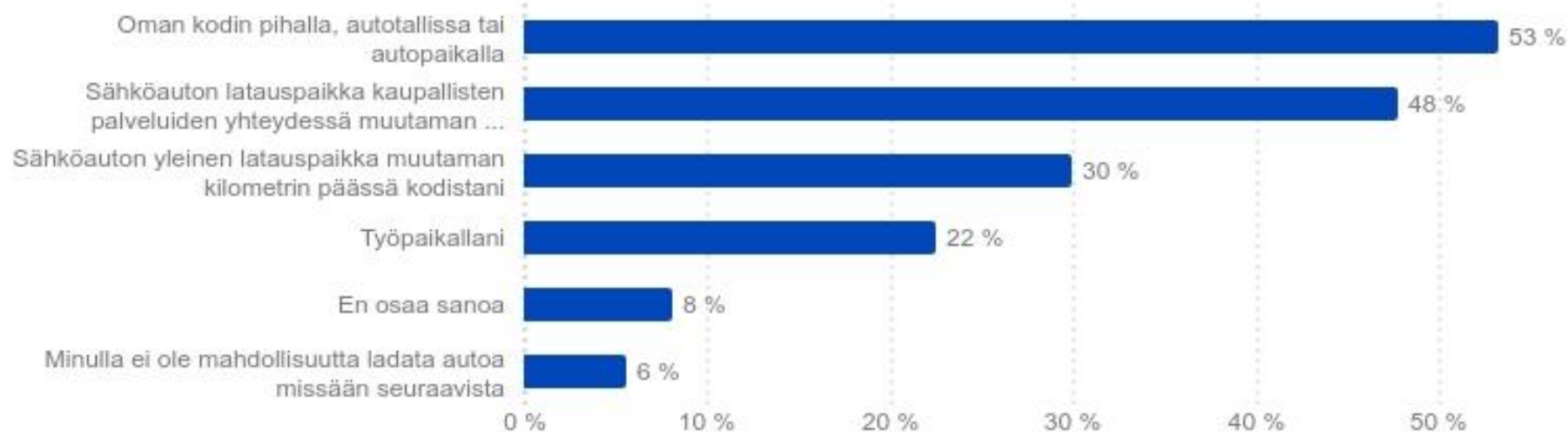
Huolettomuus ja riskien minimointi: Moni vastaaja korosti, että leasing on vaivaton vaihtoehto, jossa ei tarvitse huolehtia arvon alenemisesta, huolloista tai yllättävistä kuluista. Tämä tekee siitä houkuttelevan vaihtoehdon, erityisesti nykyisissä markkinaolosuhteissa, joissa omistaminen koetaan kalliiksi ja riskialttiiksi.

Helppous ja ennustettavuus: Vastaajat mainitsivat, että maksutapa on helppo ja joustava ja kuukausierät ovat ennustettavissa. Tämä mahdollistaa budjetoinnin ilman yllättäviä kuluja.

Talousriskin ulkoistaminen: Useat vastaajat toivat esille, että leasing mahdollistaa riskien, kuten teknisten ylläpitokulujen ja arvon alenemisen, ulkoistamisen. Tämä tekee leasingista erityisesti houkuttelevan vaihtoehdon niille, jotka eivät halua sitoa pääomaa autoon tai ottaa taloudellisia riskejä.

Sähköautot

Jos sinulla olisi tai on sähköauto, missä seuraavista sinulla on mahdollista ladata sitä? Voit valita useita vastausvaihtoehtoja. 3 061



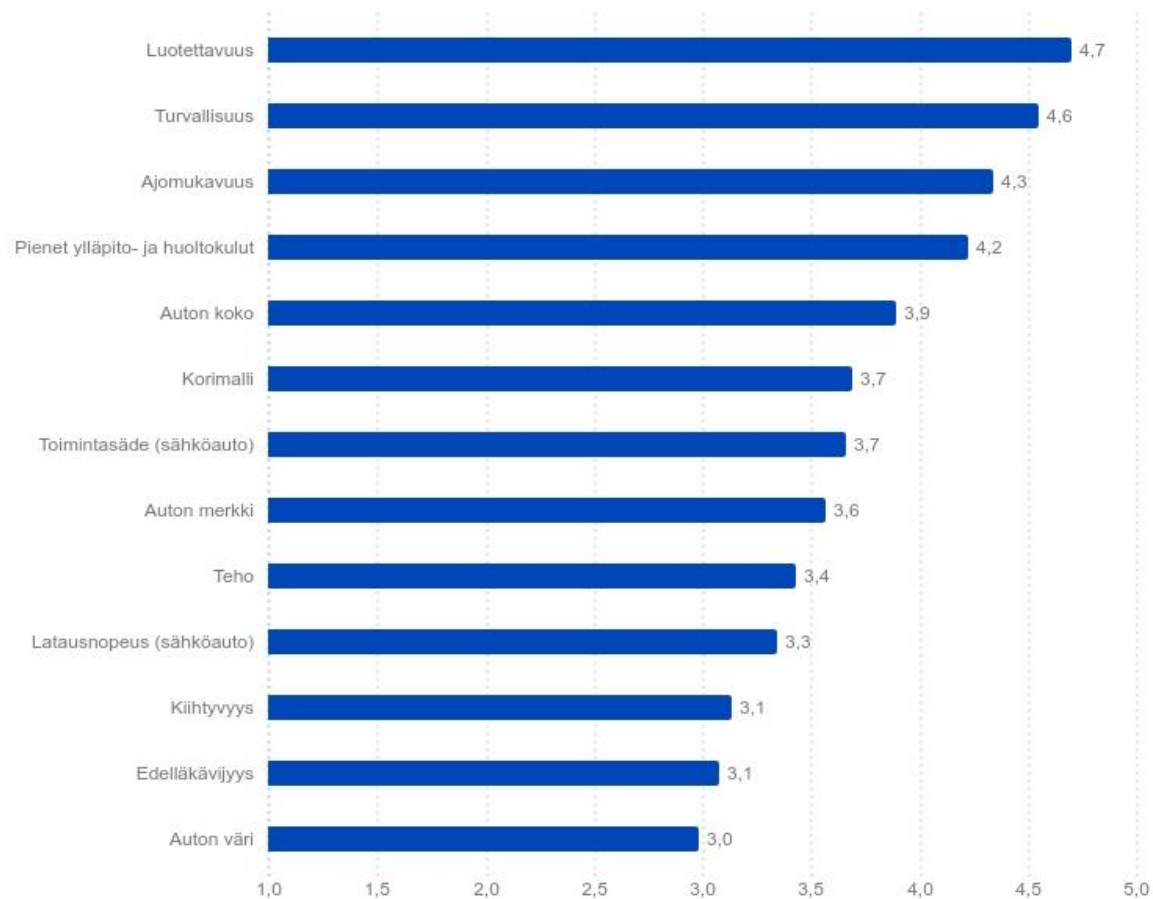
- Vaikka asuinpaikka olisi kunta maaseudulla, latauspaikka löytyy yllättävän todennäköisesti kaupallisten palveluiden yhteydessä (38 %) ja yleiseltä latauspaikalta muutaman kilometrin päästä (21 %)
- **Latausverkostoa ei tunneta ja tiedetä:** Pääkaupunkisudulla asuvista **puolella** latauspaikka löytyy kaupallisten palveluiden yhteydestä sekä **37 %** yleinen latauspaikka muutaman kilometrin päästä

**Auton ominaisuuksien
tärkeys, tiedonsaanti
ja käynti autoliikkeessä**

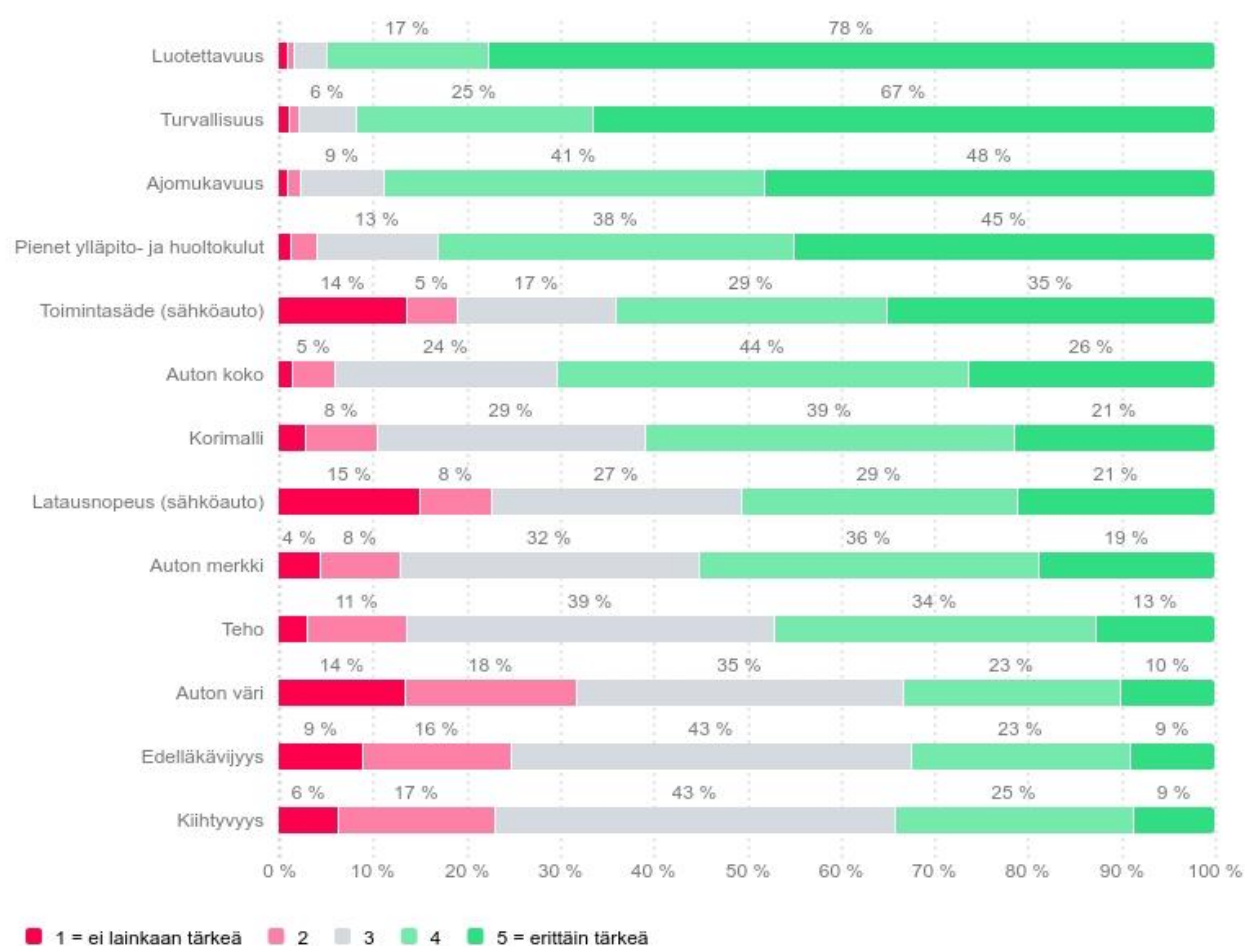


Ominaisuuksien tärkeys

Asteikolla 1-5, kuinka tärkeänä pidät auton seuraavia ominaisuuksia? 1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä 3 035



Asteikolla 1-5, kuinka tärkeänä pidät auton seuraavia ominaisuuksia? 1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä 3 035



Ominaisuuksien tärkeys

Ominaisuuksien tärkeys autoilijatyypin mukaan (1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä)

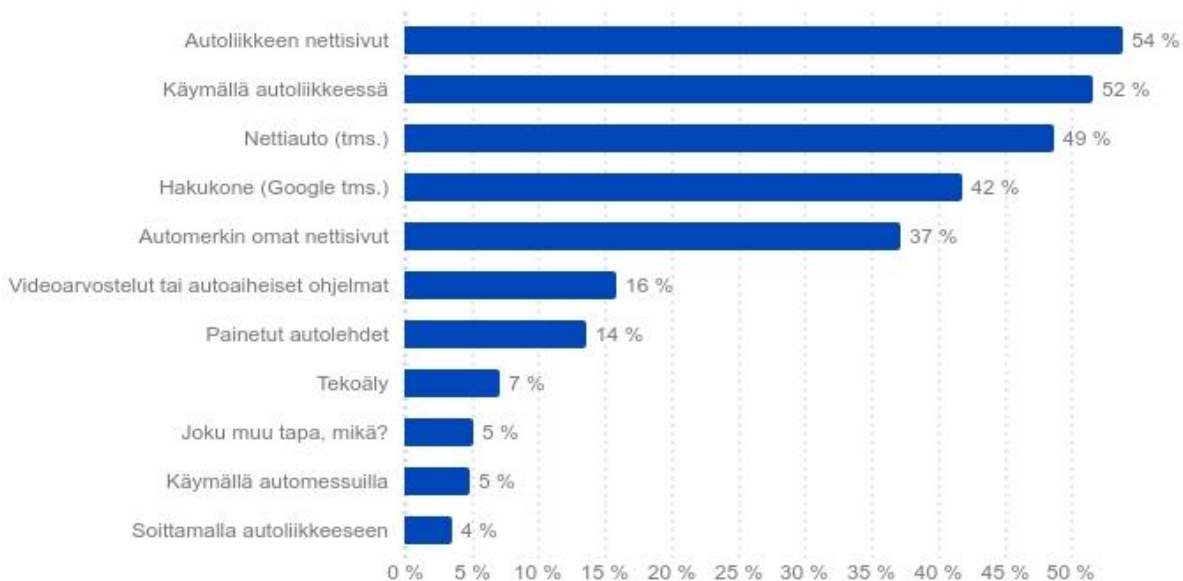
	Ajo-mukavuus	Auton koko	Auton merkki	Auton väri	Edellä-käviyys	Kiihtyvyys	Korimalli	Lataus-nopeus (sähkö-auto)	Luotetta-vuus	Pienet ylläpito- ja huoltokulut	Teho	Toiminta-säde (sähkö-auto)	Turvalli-suus
Ei merkitystä, auto on kulkuväline	4,2	3,8	3,3	2,7	2,8	2,8	3,4	3,1	4,7	4,3	3,1	3,4	4,5
Intohimo ja harrastus	4,4	4,1	3,9	3,2	3,5	3,7	3,9	3,4	4,6	4,0	3,9	3,7	4,3
Kinnostunut autoista ja niiden ominaisuuksista	4,4	4,0	3,7	3,1	3,2	3,3	3,8	3,5	4,7	4,2	3,5	3,8	4,6

Ominaisuuksien tärkeys vuosittaisten bruttotulojen mukaan (1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä)

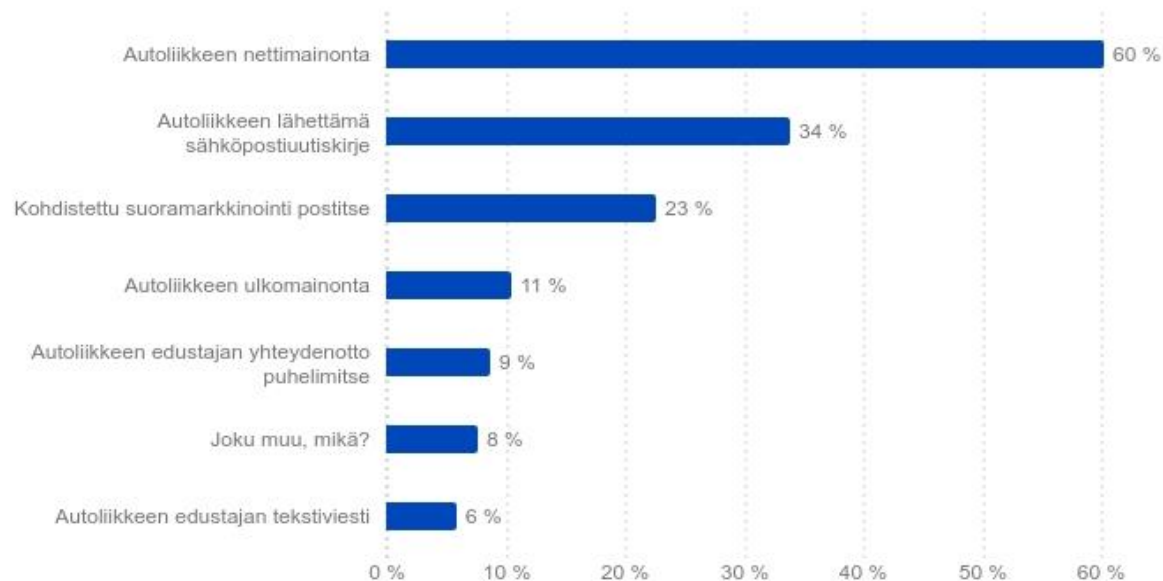
	Ajo-mukavuus	Auton koko	Auton merkki	Auton väri	Edellä-käviyys	Kiihtyvyys	Korimalli	Lataus-nopeus (sähkö-auto)	Luotetta-vuus	Pienet ylläpito- ja huoltokulut	Teho	Toiminta-säde (sähkö-auto)	Turvallisuus
Alle 30 000 €	4,2	3,7	3,4	2,9	2,9	3,0	3,4	3,1	4,6	4,4	3,4	3,3	4,4
30 000 € - 60 000 €	4,3	3,9	3,5	3,0	3,0	3,1	3,7	3,3	4,7	4,3	3,4	3,6	4,5
60 000 € - 90 000 €	4,4	3,9	3,6	3,0	3,1	3,2	3,8	3,3	4,7	4,1	3,4	3,7	4,6
90 000 € - 120 000 €	4,5	4,0	3,7	3,0	3,3	3,3	3,8	3,7	4,8	4,2	3,6	4,0	4,6
120 000 € - 150 000 €	4,4	4,1	3,7	3,2	3,4	3,3	4,0	3,6	4,8	4,0	3,6	3,9	4,6
Yli 150 000 €	4,5	4,1	3,6	2,9	3,5	3,5	3,9	3,8	4,8	4,0	3,6	4,2	4,6

Tiedonsaantikanavat

Kun olet hankkimassa uutta autoa, mitkä seuraavista ovat sinulle mieluisimpia tiedonsaanti- ja hankintakanavia? Voit valita useita. 3 017



Mitkä olisivat sinulle mieluisimpia tapoja saada tietoa autoliikkeiden tuotteista ja tarjouksista? 2 932



- Ne, joilla on ostohousut jalassa uuden auton suhteen (15 % vastaajista) nostavat kohdistetun suoramarkkinoinnin muuta joukkoa huomattavasti useammin (34 %)

Autoliikkeessä käynti

Mikä saisi sinut käymään autoliikkeessä? n=2351

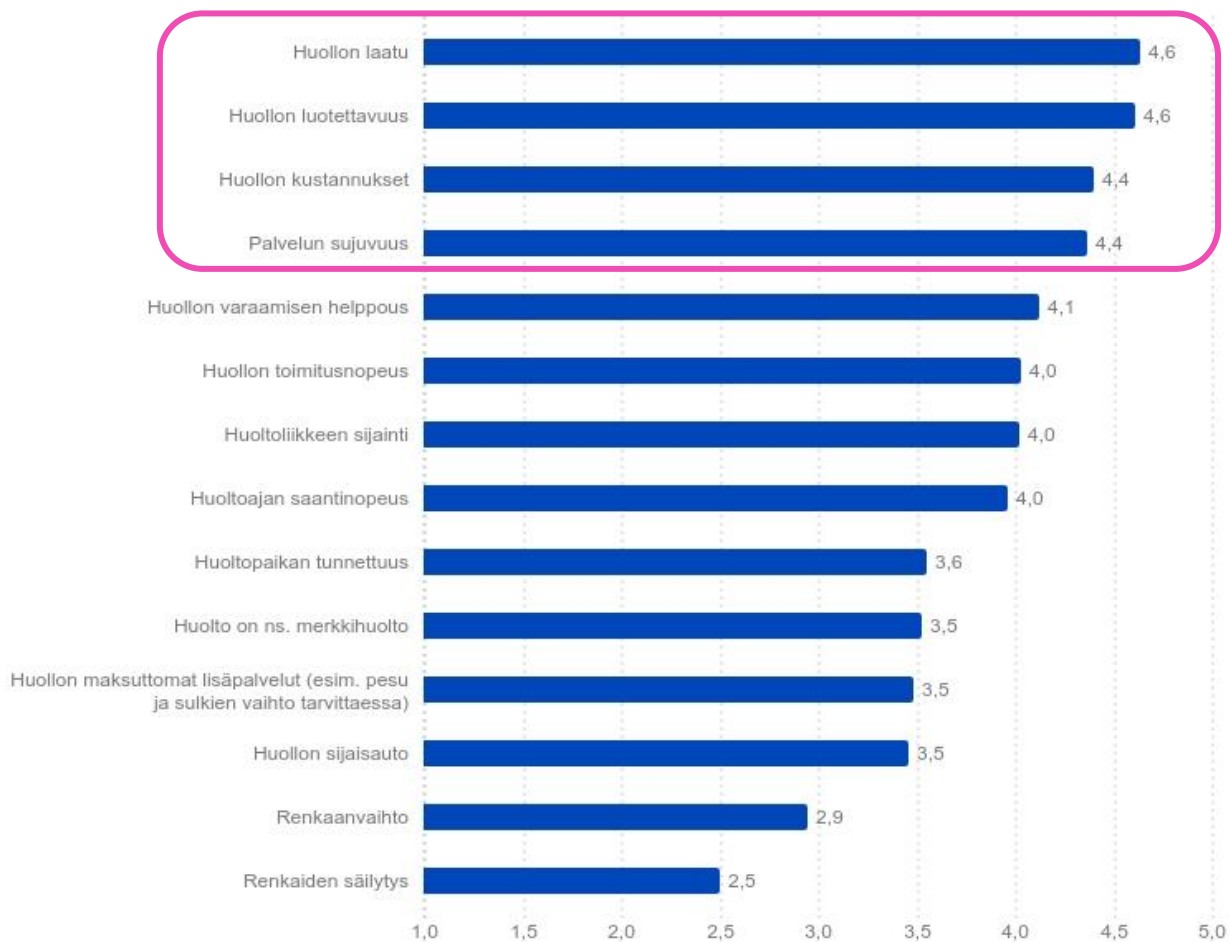
- **Tarve uuteen autoon:** Monet vastaajat mainitsivat tarpeen vaihtaa tai hankkia uusi auto, mikä selvästi motivoi heitä vierailemaan autoliikkeissä. Tähän liittyvät myös syyt, kuten vanhan auton rikkoutuminen tai ajankohtainen vaihdontarve.
- **Koeajomahdollisuus:** Koeajo on keskeinen syy, miksi ihmiset käyvät autoliikkeissä. Vastaajat korostavat, että haluavat testata autot ennen ostopäätöstä.
- **Hyvät tarjoukset:** Vastaajat ovat kiinnostuneita houkuttelevista hinnoista, kampanjoista ja tarjouskampanjoista, jotka voisivat motivoida heitä käymään autoliikkeessä. Erityisesti hyviä vaihtotarjouksia ja alennuksia on mainittu monia kertoja.
- **Palvelun laatu:** Monet vastaajat korostavat, että hyvä asiakaspalvelu ja ystävällinen myyjä voivat vaikuttaa heidän päätöksiinsä. Huonot kokemukset painostavasta myynnistä voivat kuitenkin vähentää halua vierailla.
- **Uudet mallit ja esittelyt:** Vastaajat ovat kiinnostuneita uusista automalleista sekä esittelytilaisuuksista, joissa he voivat tutustua markkinoille tuleviin innovaatioihin.
- **Uteliaisuus ja henkilökohtaiset kutsut:** Uteliaisuus uusia automalleja kohtaan sekä henkilökohtaiset kutsut erikoistapahtumiin ovat mainittuja syitä vierailla autoliikkeissä.
- **Tarjoilut ja tilaisuudet:** Monille vastaajille mikään ei ole niin tärkeää kuin mukavat tarjoilut, kuten kahvi ja pulla tai grillimakkara tilaisuuksissa, mikä nostaa autoliikkeissä vierailemisen houkuttavuutta.
- **Sijainti ja saavutettavuus:** Vastaajat pitävät tärkeänä autoliikkeen sijaintia ja että se on helposti saavutettavissa.

Auton huolto

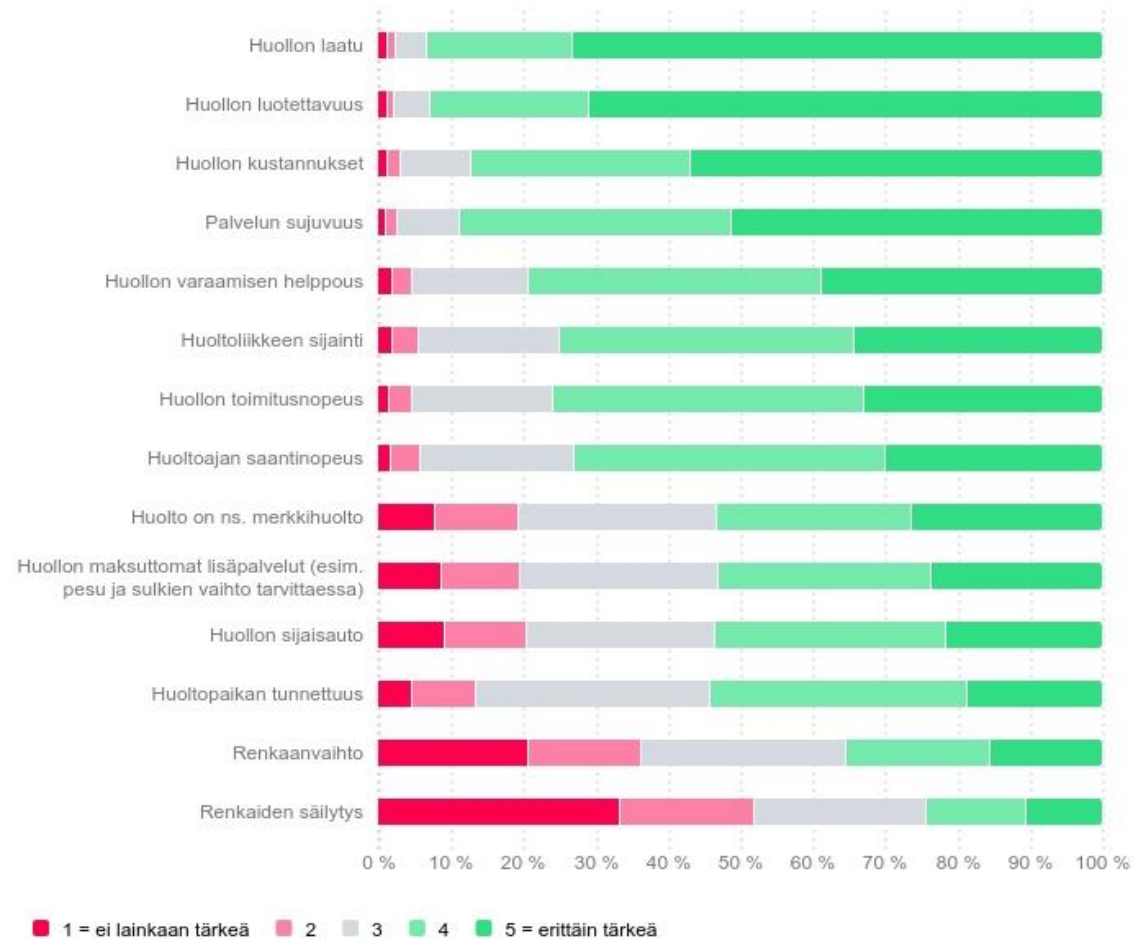


Auton huolto

Asteikolla 1-5, kuinka tärkeänä pidät seuraavia asioita valitessasi auton huoltoliikettä? 1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä 2 725

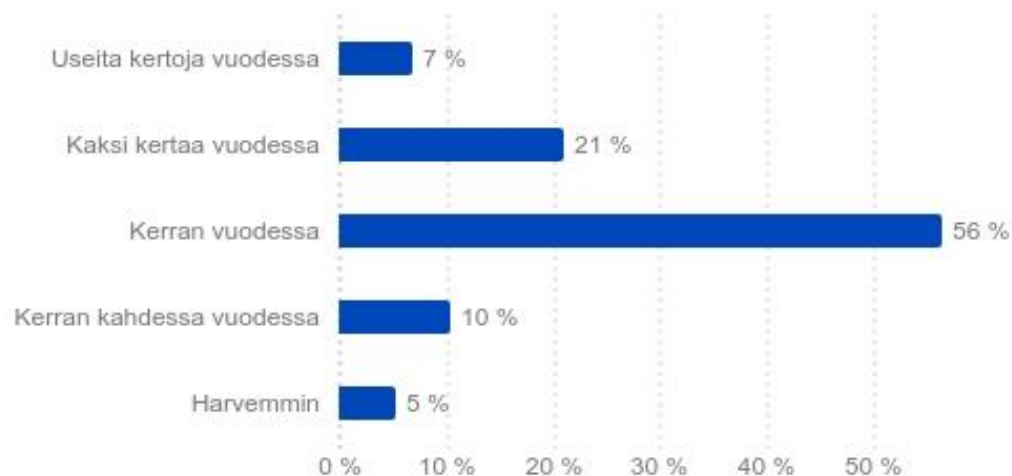


Asteikolla 1-5, kuinka tärkeänä pidät seuraavia asioita valitessasi auton huoltoliikettä? 1 = ei lainkaan tärkeä ... 5 = erittäin tärkeä 2 725

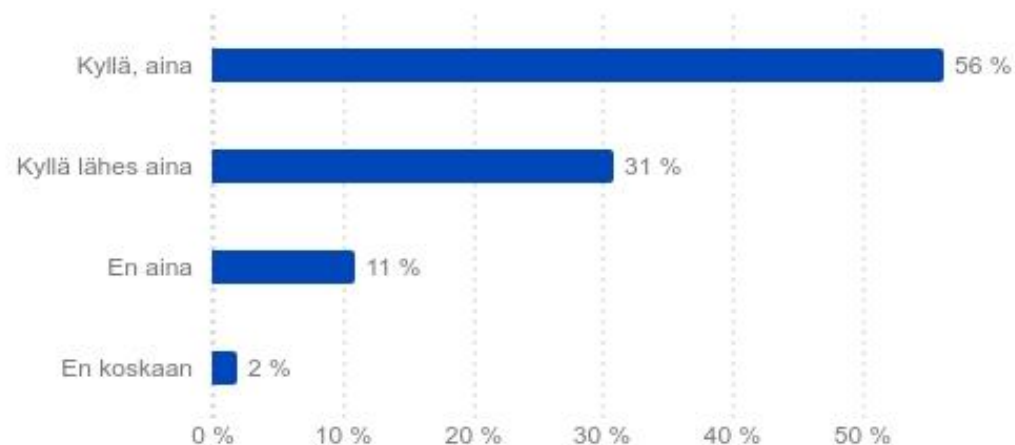


Auton huolto

Kuinka usein huollatat autoasi? 2 722

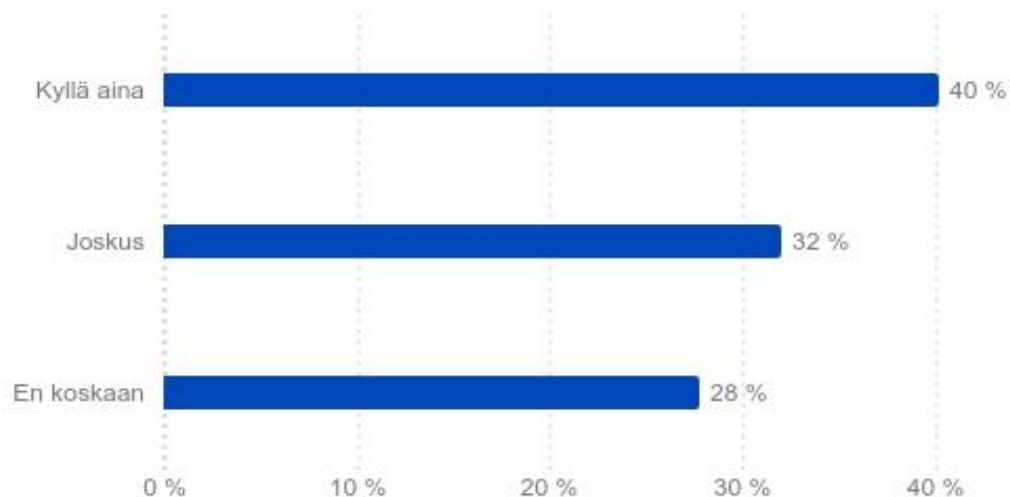


Huollatko autosi aina, kun se ilmoittaa tarvittavasta huollosta tai muuten huolto-ohjelman mukaisesti? 2 723



Auton huolto

Huollatko autosi lähtökohtaisesti merkkiliikkeessä? 2 725



	Kyllä aina	Joskus	En koskaan
Audi	39 %	39 %	21 %
BMW	47 %	32 %	21 %
Citroen	44 %	19 %	37 %
Ford	32 %	37 %	31 %
Hyundai	55 %	29 %	16 %
Kia	48 %	26 %	26 %
Mercedes-Benz	43 %	31 %	26 %
Nissan	28 %	29 %	43 %
Opel	21 %	38 %	41 %
Peugeot	32 %	28 %	40 %
Renault	36 %	26 %	38 %
Skoda	46 %	36 %	18 %
Toyota	51 %	28 %	21 %
Volkswagen	37 %	34 %	28 %
Volvo	42 %	34 %	25 %

Auton huolto merkkiliikkeessä

Miksi huollat merkkiliikkeessä?

- **Takuu ja huoltosopimukset:** Monet vastaajat mainitsivat, että huoltaminen merkkiliikkeessä säilyttää auton takuun ja huoltosopimukset voimassa, mikä lisää mielenrauhaa huollon jälkeen.
- **Asiantuntemus ja laadukkaat osat:** Merkkiliikkeiden erikoistuminen automerkkeihin takaa syvällisen osaamisen ja alkuperäisten varaosien käytön, mikä koetaan tärkeänä huoltojen laadun varmistamiseksi.
- **Luotettavuus ja turvallisuus:** Monet vastaajat arvostavat merkkiliikkeiden tarjoamaa luotettavuutta ja varmuutta, erityisesti mahdollisissa takuuasioissa tai huollon laadun suhteen.
- **Asiakaspalvelu ja helppous:** Hyvä asiakaspalvelu, helppous asiointissa ja aiempien positiivisten kokemusten merkitys korostuvat; asiakkaat pitävät tuttuja liikkeitä luotettavina.
- **Jälleenmyyntiarvo:** Moni vastaaja uskoo, että huoltaminen merkkiliikkeessä auttaa säilyttämään auton arvon paremmin verrattuna muihin huoltamoihin, mikä vaikuttaa myös autokauppaan tulevaisuudessa.

Miksi et huolla merkkiliikkeessä?

- **Hinta:** Suurin osa vastaajista mainitsee, että merkkiliikkeiden huoltokustannukset ovat liian korkeat.
- **Epäluottamus palvelun laatuun:** Useimmat vastaajat kertovat huonoista kokemuksista merkkiliikkeiden asiakaspalvelussa ja työn laadussa. Mainintoja on mm. ylimielisyydestä ja huonosta vastuusta, kuten epäonnistuneista huolloista.
- **Oma huolto ja lähipiirin osaaminen:** Monilla vastaajilla on oma osaaminen huoltojen tekemisessä tai heillä on tuttavita, jotka osaavat huoltaa autoja. Tämä vähentää tarvetta merkkihuollolle, koska he kokevat voivansa hoitaa perushuollot itse tai edullisemmissa korjaamoissa.
- **Sijainti:** Useat vastaajat mainitsivat, että merkkiliikkeet sijaitsevat kaukana. Tämä lisää ylimääräistä vaivannäköä ja kustannuksia huoltovierailuille.
- **Ikä ja kunto autoista:** Vastaajat korostavat, että vanhemmat autot eivät välttämättä tarvitse merkkiliikkeen tarjoamaa erityispalvelua. Moni kokee, että heidän vanhat autonsa eivät ole sen arvoisia, että niitä pitäisi huoltaa merkkiliikkeessä.

Haluatko kuulla lisää?



Ota yhteyttä:

Grano Diesel Oy

Helsinki.dieselmyynti@granodiesel.fi

Tai tuttu yhteyshenkilösi