



گزارش سالانه
همراه مکانیک

۱۴۰۴

📋 | در این گزارش چه خواهیم گفت؟

بخش اول: مقدمه‌ای برای شروع

بخش دوم: بازار خودرو در سالی که گذشت

بخش سوم: خرید خودرو

بخش چهارم: خرید اقساطی خودرو

بخش پنجم: تامین خودرو و فروش در شعب

بخش ششم: همه جا در کنار شما با توسعه شعب

بخش هفتم: کارشناسی خودرو؛ حرفه‌ای و مطمئن

بخش هشتم: ابزار قیمت همراه مکانیک؛ مرجع قیمت خودرو

بخش نهم: تعاملی از جنس اعتماد و همراهی

بخش دهم: پشتیبانی در همراه مکانیک؛ ارمغان اعتماد

بخش یازدهم: ترین‌های همراه مکانیک

بخش دوازدهم: همراه با سرمایه انسانی



سجاد باقری

هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل همراه مکانیک

شاید بتوانیم در سال دشوار ۱۴۰۴، تلفیق مدل کسب‌وکار آنلاین و حضوری را مهم‌ترین دستاورد همراه مکانیک بدانیم. توسعه این مدل به ما کمک خواهد کرد تا رشد همراه مکانیک را در سال‌های آتی نیز انتظار داشته و خود را از رقبا متمایزتر کنیم.

همراه مکانیک در سال ۱۴۰۴ توانست با اتکا بر دو مزیت بزرگ خود یعنی طرح‌های متنوع خدمات مالی در بازار معاملات خودرو و نیز توسعه شعب به مدل ایده‌آل توسعه دست یابد. ما توانستیم با کمک این دو مزیت رقابتی بهتر از قبل نیازهای مشتریان خود را برطرف کنیم. افراد با هر شرایط مالی و با هر سلیقه‌ای می‌توانند خودروی دلخواه خود را از همراه مکانیک خریداری کنند. از طرفی با پافشاری بر مزیت‌های رقابتی خود در بخش فروش خودرو، توانستیم شبکه تامین خود را نیز توسعه و بهبود دهیم.

همراه مکانیک با وجود چالش‌های بسیار در مسیر دو جنگ و شرایط اقتصادی بی‌ثبات، با یاری خداوند توانست از این مسیر دشوار عبور کند. حالا می‌توانیم این همراه مکانیک را قوی‌تر از همراه مکانیک سال ۱۴۰۳ بدانیم و امید داریم که این درخت بتواند پربارتر و پرثمرتر شود.

معشوقه به سامان شد، تا باد چنین بادا!

کفرش همه ایمان شد، تا باد چنین بادا!

مقدمه‌ای برای شروع



سال ۱۴۰۴ نه تنها برای بازار خودرو، بلکه برای همه ایران سالی پر از چالش بود. فضایی که می‌توانست هر مسیری را متوقف کند و مانعی برای پیشرفت باشد؛ اما داستان همراه مکانیک در این سال به شکل دیگری رقم خورد: **داستان ماندن، دوام آوردن و رو به جلو رفتن**. ما پیش رفتن در روزهای آفتابی را بلد بودیم، اما در سال ۱۴۰۴ یاد گرفتیم که چطور در دل طوفان هم ادامه دهیم.

همراه مکانیک از روز اول با یک مأموریت متولد شد؛ اطمینان بخشی در بازار پراشتهاب و پر از چالش خودرو. ما مسیر دشواری را طی کردیم تا بتوانیم از **«اولین پلتفرم کارشناسی خودرو در ایران»** به پلتفرمی هوشمند و امن تبدیل شویم که برای هر نیاز در بازار معاملات خودرو، راهی را پیش پای شما می‌گذارد. سال ۱۴۰۴ برای همراه مکانیک آزمونِ ماندن و ادامه دادن بود.

این گزارش را منتشر می‌کنیم تا روایتی شفاف و صادقانه را از سال دشوار ۱۴۰۴ ارائه دهیم. این گزارش چکیده‌ای از داده‌های بازار خودرو، رفتار خریداران و فروشندگان و نیز دستاوردهایی است که همراه مکانیک از **فروردین تا اسفند ۱۴۰۴** به آن‌ها دست پیدا کرده است.



مروری بر خدمات همراه مکانیک



کارشناسی خودرو حرفه‌ای و مجهز



همراه مکانیک هم‌چنان در مسیر کارشناسی خودرو در کنار خریداران خودرو است. کارشناسان متخصص و حرفه‌ای بیش از ۴۰۰ نقطه خودرو را بررسی می‌کنند و با کمک تجهیزات پیشرفته در محل مورد نظر مشتری هم خدمات کارشناسی را ارائه می‌دهند. برگه کارشناسی و ضمانت‌نامه معتبر نیز خیال خریداران را راحت‌تر خواهد کرد.

همراه مکانیک؛ مرجع قیمت روز خودرو



حتی در روزهای پرنوسان و چالش برانگیز ۱۴۰۴ همراه مکانیک تلاش کرد تا قیمت‌های انواع خودرو را به‌روز نگه دارد. ابزار قیمت همراه مکانیک همواره قیمت روز خودروها را براساس داده‌های دقیق و واقعی بازار محاسبه و اعلام می‌کند.

خرید خودرو با ضمانت معتبر



همراه مکانیک بزرگ‌ترین نمایشگاه حضوری و آنلاین خودروهای کارشناسی‌شده است که افراد می‌توانند طیف وسیعی از انواع خودروهای داخلی و خارجی را با ضمانت‌نامه معتبر هفت‌روزه خریداری کنند. در نمایشگاه‌های همراه مکانیک، امکان انتخاب خودروهای صفر و کارکرده پس از تایید کارشناسان فنی برای خریداران خودرو فراهم شده است. با کمک همراه مکانیک، انتخاب خودرو آسان‌تر و امن‌تر خواهد بود.

فروش خودرو با بهترین قیمت



در سال ۱۴۰۴ همراه مکانیک تلاش کرده تا به فروشندگان کمک کند تا خودروی خود را با بهترین قیمت بازار بفروشند. همراه مکانیک در تمام مسیر فروش خودرو در کنار شما است تا مالکان بدون نگرانی از قیمت‌گذاری و بدون نیاز به پرداخت کمیسیون خودرو خود را بفروشند. همراه مکانیک در کنار حفظ سرعت، خودرو را به بالاترین قیمت می‌فروشد.

خرید اقساطی خودرو با طرح‌های متنوع

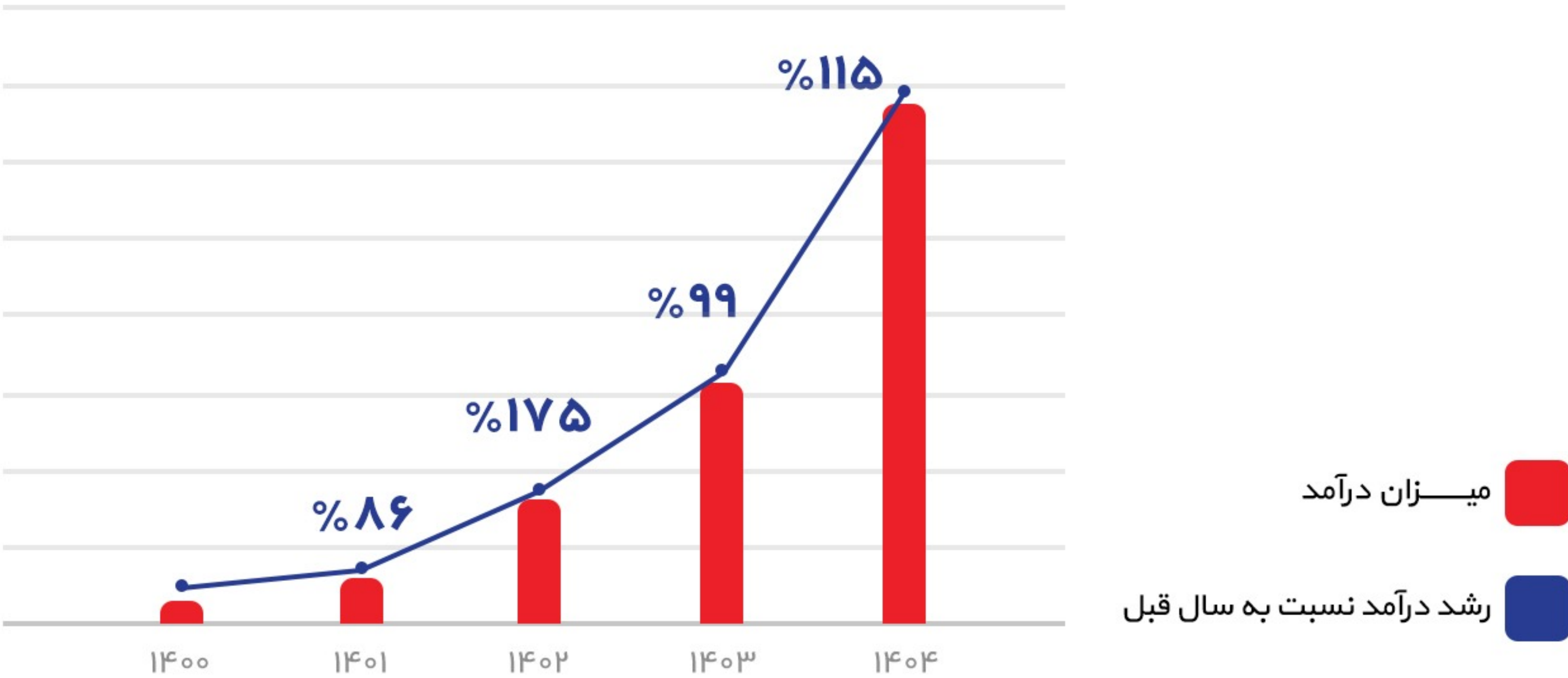


همراه مکانیک با ارائه طرح‌های خرید اقساطی خودرو به خریداران کمک می‌کند تا بدون دغدغه مالی، بتوانند خودروی دلخواه خود را خریداری کنند. حتی امکان خرید خودروی کارکرده هم به صورت قسطی وجود دارد. همراه مکانیک همواره تلاش کرده است تا در طرح‌های خرید قسطی، امکان تحویل فوری را برای مشتریان رقم بزند و انتظار برای دریافت خودرو را به حداقل برساند.

دستاوردهای ۱۴۰۴ همراه مکانیک در یک نگاه

۱۱۵ درصد

رشد درآمد نسبت به سال گذشته



۲۸۱ درصد

رشد ارزش معاملات نسبت به سال گذشته

۴۰ برابر

میزان رشد سود نسبت به سال گذشته

۱۲/۱ همت

ارزش معاملات در بستر پلتفرم

+۸۰,۰۰۰

کارشناسی انجام شده

۵ شعبه

افتتاح ۵ شعبه جدید در سال ۱۴۰۴

۱/۶ همت

تسهیلات اختصاص یافته برای خرید خودرو

+۱۵۶,۰۰۰

ثبت درخواست فروش بر بستر پلتفرم

۵۸ درصد

فروش خودروهای شعبه در کمتر از ۴۸ ساعت در اولین بازدید

+۱۲۱ میلیون

استعلام از ابزار قیمت

+۳۷ میلیون

تعداد کاربران منحصر به فرد سایت و اپلیکیشن



بخش دوم

بازار خودرو در سالی که گذشت...



وضعیت بازار خودرو |

شاید بتوانیم بگوییم بازار خودروی سال ۱۴۰۴ ایران یکی از پرچالش‌ترین دوره‌ها به شمار می‌رفت. جنگ و نوسان‌های اقتصادی به همراه قطعی اینترنت، باعث شد تا هم واردات و هم تولید خودرو با موانع بسیاری روبه‌رو شوند.

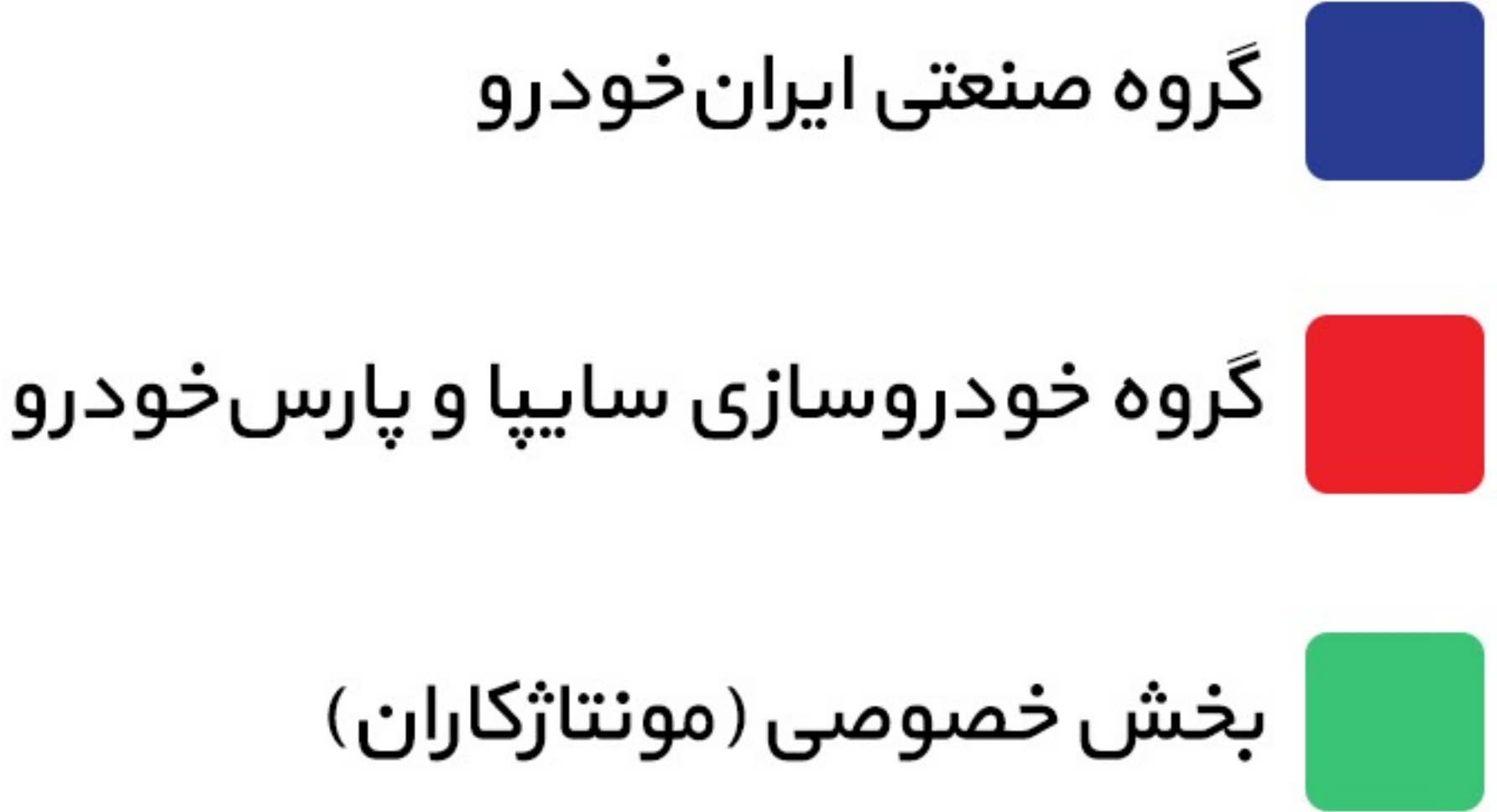
از کاهش شدید ۳۸ درصدی تولیدات سایپا و رشد ناچیز ۶ درصدی تولیدات ایران خودرو تا موانع مختلف واردات و ترخیص خودروهای خارجی، همگی باعث شدند که قیمت انواع خودرو در سال ۱۴۰۴ به طرز عجیبی افزایش پیدا کند. با این حال در این سال **رشد حدود ۲۵ درصدی خودروهای وارداتی و افزایش استقبال از خودروهای چینی و مونتاژی** را نیز شاهد بودیم.

درصد رشد یا افت تولید	تعداد خودروی تولید شده در ۱۴۰۴	تعداد خودروی تولید شده در ۱۴۰۳	شرکت سازنده
↑ ۶%	۵۳۵,۲۱۰	۵۰۴,۷۵۹	ایران خودرو
↓ ۳۸%	۲۱۰,۳۴۷	۳۴۱,۸۵۲	سایپا
↓ ۶۱%	۵۲,۰۰۰	۱۳۴,۵۹۶	مدیران خودرو
↓ ۲۶%	۴۸,۱۵۰	۶۴,۸۷۸	کرمان موتور
↑ ۶%	۲۹,۴۷۴	۲۷,۷۸۵	بهمن موتور
↑ ۳۵%	۱۱,۰۸۹	۸,۲۱۲	آرین پارس
↑ ۶۰۰%	۱۳,۰۸۷	۱,۸۶۷	مکث موتور
↓ ۴۱%	۱۰,۱۴۷	۱۷,۱۷۷	فردا موتورز
↑ ۹۰۹%	۲,۵۴۳	۲۵۲	دیار خودرو
↓ ۱۹%	۴,۳۲۱	۵,۳۶۲	سانیار موتور
↓ ۶۲%	۱۹۰	۵۰۵	سروش موتور
↑ ۱۰۰%	۷۵۱	۰	شتابران خودرو
↓ ۱۰۰%	۰	۱۱۰	خودروسازی رایین
↑ ۳۵%	۵,۴۲۷	۴,۰۲۸	خودروسازی بم
↓ ۳۸%	۱۹۸	۳۲۱	خودروسازی ایلیا
↓ ۱۶.۸%	۹۲۲,۹۳۴	۱,۱۱۱,۷۰۴	مجموع

تولیدات خودروسازان داخلی در سال ۱۴۰۴

کاهش ۱۶٫۸ درصدی
تولید خودروهای سواری

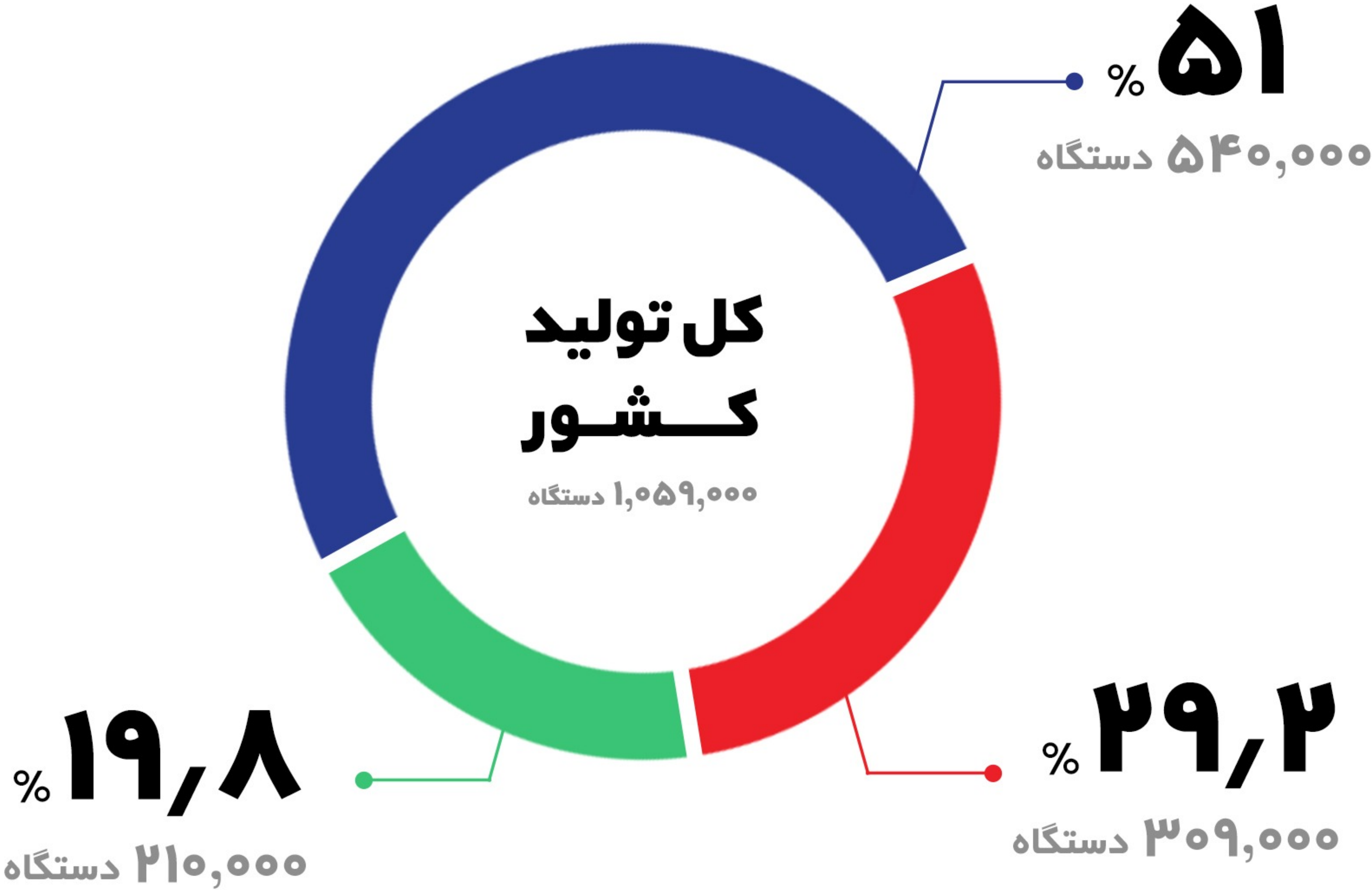
نوع خودروی صفر موجود در بازار ایران	درصد سهم خودرو از بازار
خودروهای ساخت داخل	۸۰٫۲ درصد
خودروهای مونتاژی و چینی	۱۹٫۸ درصد



سهم خودروسازان از بازار تولید و مونتاژ کشور



حجم تولید سال ۱۴۰۴ (سواری و تجاری)



چه خودروهایی بیشتر تولید شدند؟



تولیدات سایپا:

گرفتار شدن در تله
محصولات ارزان قیمت



تولیدات ایران خودرو:

توسعه استراتژیک محصولات
و کاهش تولید پژو پارس



ایران خودرو

انواع کوییک

۱

انوع ساینّا

۲

انواع اطلس

۳

شاهین

۴

پارس نوآ

۵

انواع پژو 207

۱

سورن پلاس

۲

دنا پلاس

۳

تارا

۴

ریرا

۵

خودروهای داخلی

میانگین ۶۴ درصد
افزایش قیمت



خودروهای وارداتی

میانگین ۴۰ درصد
افزایش قیمت



خودروهای چینی

میانگین ۶۲ درصد
افزایش قیمت



رکورد رشد قیمت شکسته شد!

از فروردین تا اسفند ۱۴۰۴ خودروها بین ۳۰ تا ۱۱۳ درصد افزایش قیمت داشته‌اند. بیشترین درصد افزایش قیمت مربوط به خودروهای داخلی بود که این نشان می‌دهد افراد برای حفظ سرمایه خود به خرید این خودروها روی آورده‌اند.



طرح‌های ایران خودرو و تاثیر آن بر بازار

تبدیل شدن طرح‌ها به لاتاری با شانس بسیار کم برای متقاضیان

طرح ایران خودرو:

رکورد ۱۰٫۴ میلیون نفر برای ۳۱۰۰۰ خودرو

طرح ایران خودرو	تعداد خودرو	تعداد متقاضی	شانس برنده شدن	مدل خودروهای عرضه شده
فروش اردیبهشت‌ماه	عدم اعلام رسمی	۹۸۶٫۲۰۲	—	رانا، تارا، دنا، سورن و پژو 207
فروش تیر—مهرماه	۵۸٫۵۰۰	۵۲۰٫۵۱۹	۱۱٫۱٪	رانا، تارا، دنا، سورن و پژو 207
فروش مردادماه	عدم اعلام رسمی	۴۱۴٫۷۹۳	—	خانواده پژو 207، تارا، سورن، رانا پلاس، دنا پلاس و هایما
فروش مهر—آبان‌ماه	۷۳٫۰۰۰	۵٫۶۵۵٫۶۳۴	۱٫۳٪	خانواده پژو 207، تارا، سورن، رانا پلاس، دنا پلاس
فروش آبان‌ماه	۶۵٫۰۰۰	۴٫۶۵۶٫۱۹۷	۱٫۴٪	ری‌را، پژو 207، تارا، سورن، رانا پلاس و دنا پلاس
فروش آذر—مهرماه	۳٫۳۴۰	۳٫۵۴۹٫۱۰۹	۰٫۰۹٪	هایما S5 پرو، هایما S8 و هایما 7X
فروش دی‌ماه	۳۱٫۰۰۰	۱۰٫۴۵۷٫۰۴۶	۰٫۳٪	پژو 207 موتور TU3، پژو 207 با موتور TU5P و سقف شیشه‌ای، رانا پلاس با موتور TU5P، دنا پلاس دستی با موتور EF7P و گیربکس MT6، سورن پلاس EF7 دوگانه سوز، سورن پلاس XU7P، ری‌را اتوماتیک، هایما S5 پرو، هایما S7 پرو، هایما S8 و هایما 7X
فروش بهمن‌ماه	۳۰٫۰۰۰	۶٫۸۷۳٫۳۵۸	۰٫۷٪	خانواده خودروهای پژو 207، تارا، ری‌را، سورن و دنا پلاس



طرح‌های سایپا و تاثیر آن بر بازار

طرح سایپا	تعداد خودرو	تعداد متقاضی	شانس برنده شدن	مدل خودروهای عرضه شده
فروش خردادماه	۱,۰۰۰	۵۷,۵۸۴	۱,۷%	چانگان CS55 پلاس
فروش مردادماه	۴,۹۵۱	۸۹,۷۱۹	۵,۵%	چانگان CS35، چانگان CS55 و شاهین پلاس اتوماتیک
فروش آبان‌ماه	۱۹,۰۰۰	۳۸۹,۴۸۸	۴,۸%	ساینا S، سه‌ند S، اطلس S
فروش بهمن‌ماه	۲۲۰	۱,۴۲۶,۰۰۰	۰,۰۱۵%	چانگان CS55 پلاس

حاشیه سود کارخانه تا بازار |

نسبت به ابتدای سال ۱۴۰۴، کاهش حاشیه سود را شاهد بودیم، که البته در برخی از خودروهای موجود در طرح‌ها همچنان حاشیه سود بسیار قابل توجه است.

کمترین اختلاف قیمت کارخانه تا بازار در اسفند ۱۴۰۴	بیشترین اختلاف قیمت کارخانه تا بازار در اسفند ۱۴۰۴	کمترین اختلاف قیمت کارخانه تا بازار در فروردین ۱۴۰۴	بیشترین اختلاف قیمت کارخانه تا بازار در فروردین ۱۴۰۴
وانت آریسان دوگانه‌سوز ۵٪	شاهین G دنده‌ای ۳۶٪	دنا پلاس ۶ دنده ۳٪	شاهین G دنده‌ای ۵۷٪
سورن پلاس دوگانه‌سوز ۶٪	شاهین اتومات ۳۴٪	سورن پلاس XU7P ۱۴٪	شاهین پلاس اتومات ۴۵٪
تارا اتومات V4 ۸٪	پژو ۲۰۷ دنده‌ای با موتور TU5P سقف شیشه‌ای ۳۰٪	وانت آریسان دوگانه‌سوز ۱۴٪	شاهین پلاس اتومات ۴۵٪
دنا پلاس توربو اتومات آپشنال ۸٪	پژو ۲۰۷ دنده‌ای با موتور TU5P ۳۰٪	اتلس G ۱۸٪	پژو ۲۰۷ دنده‌ای با موتور TU5P سقف شیشه‌ای ۳۸٪
سورن پلاس XU7P ۱۰٪	پژو ۲۰۷ اتومات با موتور TU5P سقف شیشه‌ای ۲۶٪	تارا دنده‌ای V1 پلاس ۱۸٪	پژو ۲۰۷ اتومات با موتور TU5P سقف شیشه‌ای ۳۶٪
میانگین اختلاف قیمت کارخانه و بازار در اسفند ۱۴۰۴: حدود ۱۸ درصد		میانگین اختلاف قیمت کارخانه و بازار در فروردین ۱۴۰۴: حدود ۲۸ درصد	

در بازار واردات خودرو چه خبر بود؟



رشد اندک واردات خودرو با وجود موانع متعدد، افزایش نرخ ارز، تعرفه‌ها و قوانین:

رشد ۲۵ درصدی، با واردات ۷۵۰۰۰ دستگاه (براساس آمار وزارت صمت)

رشد ۱۲ درصدی، با واردات ۶۷۰۰۰ دستگاه (براساس آمار گمرک)

✓ **افزایش شدید قیمت تمام‌شده گمرکی** به دلیل ارتقای مبنای محاسبه حقوق ورودی

قطعات و خودرو از نرخ ارز ترجیحی به نرخ مرکز مبادله طلا و ارز

✓ **بسته‌شدن بودجه ارزی واردات خودرو روی سقف ۲ میلیارد یورو**

✓ **امکان واردات خودروی ایرانیان مقیم خارج کشور با کارت اقامت معتبر بدون انتقال ارز**

✓ **ثبت بیش از ۲۵ برند بین‌المللی با حدود ۹۰ مدل** در سامانه یکپارچه واردات خودرو

ارزان‌ترین خودروهای وارداتی

سوزوکی سiaz

سوزوکی بالنو ۲۰۲۵

هوندا سیتی ۲۰۲۳

تویوتا یاریس ۲۰۲۴ فول ۱۵۰۰

هیوندای کروتا ۲۰۲۳

گران‌ترین خودروهای وارداتی

تویوتا لندکروزر ۲۰۲۵

تویوتا پرادو ۲۰۲۵

مرسدس بنز EQE 500 SUV

بامو X2 SDRIVE25I ۲۰۲۵

مرسدس بنز C200L ۲۰۲۵

تعداد خودروهای دارای بیمه بدنه و شخص ثالث



نوع بیمه	تعداد	درصد رشد نسبت به ۱۴۰۳
تعداد بیمه‌نامه شخص ثالث و مازاد صادر شده	۲۱,۶۹۰,۰۷۳	۵٪
تعداد بیمه‌نامه بدنه صادر شده	۳,۸۹۵,۵۱۷	۵,۴٪
تعداد بیمه‌نامه حوادث راننده صادر شده	۲۱,۶۸۴,۳۷۷	۵,۳٪



چه خودروهایی پرفداتر بودند؟



براساس آمار شش ماه اول سال ۱۴۰۴:

تقاضای خودرو مربوط به
مدل‌های زیر یک میلیارد تومان **۶۰٪**

پرفداترین خودروها در بین متقاضیان به ترتیب:

- | | |
|-------------------|-----------------|
| ✓ خانواده پژو ۲۰۷ | ✓ خانواده دنا |
| ✓ خانواده سورن | ✓ خانواده تارا |
| ✓ خانواده کوییک | ✓ خانواده ساینا |



چه تعداد خودرو به بازار معرفی شدند؟

بیش از ۳۰۰ مدل خودروی وارداتی معرفی شده در سال ۱۴۰۴

تعداد خودروی ایرانی معرفی شده: ۴ مدل



تارا هیبریدی



پارس نوآ یا L90 ایرانی



اتلس پلاس اتوماتیک



سایپا آریا

تحلیل رفتار متقاضیان خودرو در یک نگاه



تقاضای دوقطبی در خلال طرح‌های خودروسازان

- ✓ تمایل بالا به خرید خودروهای وارداتی برای حفظ ارزش پول
- ✓ تمایل بالا برای خرید خودروهای داخلی با هدف مصرف و نیز تمایل برای تحویل زودهنگام



خودروهای وارداتی سامانه یکپارچه

سرمایه‌گذاری سنگین و کسب سود از اختلاف قیمت شدید بازار

انفجاری

(تکمیل ظرفیت حساب‌های وکالتی ۵۰۰ میلیونی در کل بانک‌ها)

سدان‌ها و کراس‌اوورهای ژاپنی (تویوتا، نیسان، هوندا)

مدت زمان طولانی بلوکه ماندن پول
و نامشخص بودن قیمت قطعی برخی مدل‌ها

شاخص رفتاری

انگیزه اصلی خریدار

میزان استقبال

محبوب‌ترین گزینه‌ها

پاشنه آشیل خریداران

خودروهای داخلی (ایران خودرو و سایپا)



نیاز مصرفی یا ارتقای خودروی زیر پا با بودجه محدودتر

تکمیل سریع ظرفیت‌های فروش فوری؛
استقبال متوسط در پیش‌فروش‌های طولانی‌مدت

نسخه‌های اتوماتیک و ارتقایافته تارا، دنا پلاس و اطلس سایپا

شروط سخت‌گیرانه پلاک فعال و فیلترهای ثبت‌نامی

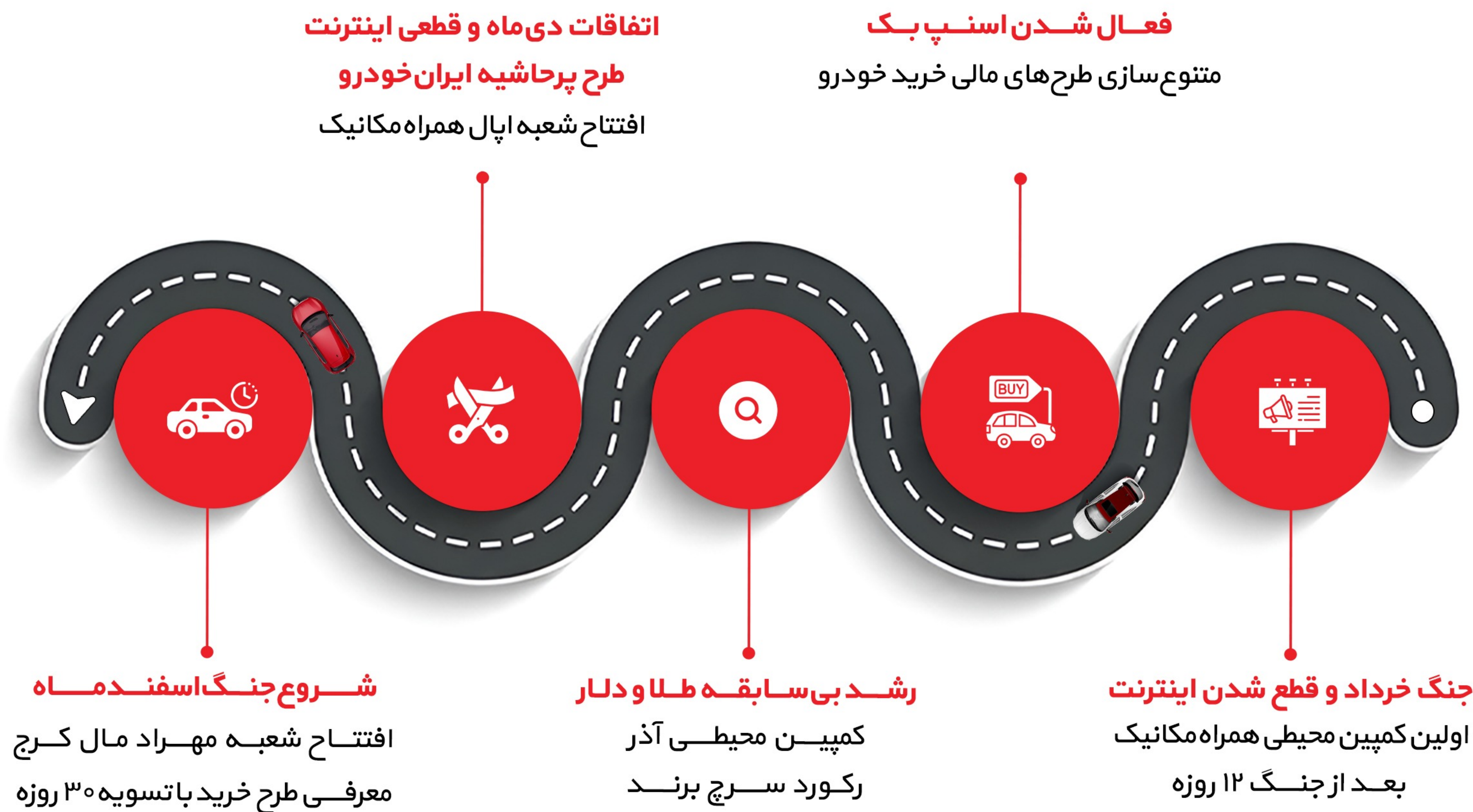


تحلیل بازار خودرو: از رکود تقاضا تا تورم انفجاری

شاخص‌های ارزیابی بازار	وضعیت در سال ۱۴۰۳	وضعیت در سال ۱۴۰۴	پیامد و تحلیل ساختاری
ماهیت و وضعیت رکود	رکود انتظاری و آرام: بازار راکد بود اما قیمت‌ها به دلیل ثبات نسبی دلار نوسان شدیدی نداشتند و خریداران منتظر واردات بودند.	رکود عمیق تورمی: بازار دچار قفل‌شدگی شد؛ یعنی قیمت‌ها به شدت بالا رفتند اما حجم معاملات واقعی به صفر نزدیک شد.	خروج کامل مصرف‌کنندگان خرد و طبقه متوسط از بازار آزاد
میانگین رشد قیمت بازار آزاد	نوسان محدود و آرام (بین ۱۰ تا ۱۵ درصد)	جهش سنگین ۶۰ تا ۷۰ درصد (در برخی مدل‌ها تا ۱۱۰ درصد)	سبقت گرفتن رسمی قیمت خودرو از نرخ تورم کل کشور
نرخ تورم رسمی کشور	در محدوده ۴۰ درصد	۵۰٫۶ درصد (مرکز آمار)	بالا رفتن شدید هزینه‌های لجستیک، دستمزد و تولید قطعات قطعه‌سازان
وضعیت نرخ ارز (دلار)	ثبات نسبی در کانال‌های پایین‌تر	رشد ۵۱ درصدی (از محدوده ۹۸ هزار به حوالی ۱۴۸ هزار تومان)	رها شدن فنر فشرده‌شده قیمت‌ها با محرک جهش نرخ ارز
وضعیت تقاضای مصرفی	متوسط و همراه با احتیاط	سقوط شدید و بی‌سابقه: افت ۱۲٫۶ درصدی شاخص فروش کل صنعت به دلیل کاهش قدرت خرید مردم.	شیفت اجباری متقاضیان واقعی به سمت بازار خودروهای کارکرده و قدیمی
وضعیت تقاضای سرمایه‌ای	افت نسبی به دلیل ثبات بازار	هجوم سنگین به گلوگاه‌های خاص: ثبت‌نام‌های میلیونی در طرح‌های وارداتی و فرسوده صرفاً جهت حفظ ارزش پول.	نسبت تقاضای ۸ به ۱ در سامانه‌های فروش و جذابیت آربیتراژ (اختلاف قیمت کارخانه و بازار)

مسیر همراه مکانیک در سالی عجیب |

ما در سال ۱۴۰۴، هر مانع را به راهی برای ادامه دادن و رشد کردن تبدیل کردیم.





بخش سوم

خرید خودرو

علیرضا آتشی مدیر فروش همراه مکانیک



سال ۱۴۰۴ برای تیم فروش همراه مکانیک سالی پر از تغییرات بنیادین، چالش‌های بزرگ و موفقیتی کم‌سابقه بود. ما در این سال استراتژی‌های خود را به سمت خلق کانال‌های فروش جانبی در کنار پلتفرم همراه مکانیک هدایت کردیم. بزرگ‌ترین دستاورد ما در این سال افتتاح و توسعه شعب جدید بود که با طراحی استانداردهای یکپارچه، سعی کردیم فرایند فروش در همه شعب را هماهنگ کنیم و عملکرد آن‌ها را ارتقا دهیم.

در همراه مکانیک توسعه محصولات را حتی در جنگ و شرایط چالش‌برانگیز هم متوقف نکردیم. ما برای خریدارانی که با چالش نقدینگی کوتاه‌مدت روبه‌رو بودند، خدمت خرید نقدی با تسویه ۳۰ روزه را طراحی و اجرا کردیم. از طرفی با بهینه‌سازی فرایندها و افزایش مهارت مشاوران، تیم فروش همراه مکانیک توانست نرخ فروش خودروها را ۲۰ درصد بهبود دهد.

ما در سال ۱۴۰۴ ثابت کردیم که با ترکیب سرمایه انسانی حرفه‌ای، پلتفرم قدرتمند و راهکارهای مالی هوشمند، می‌توانیم دورترین اهداف را هم دست‌یافتنی کنیم و در شرایط چالش‌برانگیز هم به رشد ادامه دهیم. چشم‌انداز ما برای سال آینده این است که فرایند خرید و فروش را برای مشتریان تسهیل کنیم و تا جای ممکن موانع و پیچیدگی‌های آن را حذف کنیم.

همراهی با خریداران خودرو |

چطور تلاش کرده‌ایم تا بهترین تجربه خرید خودرو را رقم بزنیم؟

جلوگیری از ورود خودروهای بالای ۱۰ سال به نمایشگاه



تنوع بی‌نظیر خودروها برای انتخاب بهترین گزینه



طراحی بهترین مسیر خرید خودرو، متناسب با شرایط خریدار



۸۰+ هزار کارشناسی‌های انجام‌شده برای خریداران





همراه مکانیک و خریداران خودرو

درخواست‌های خرید خودرو

۳۵۷+ هزار

مدل خودروی معامله شده در همراه مکانیک

۲۶۰+

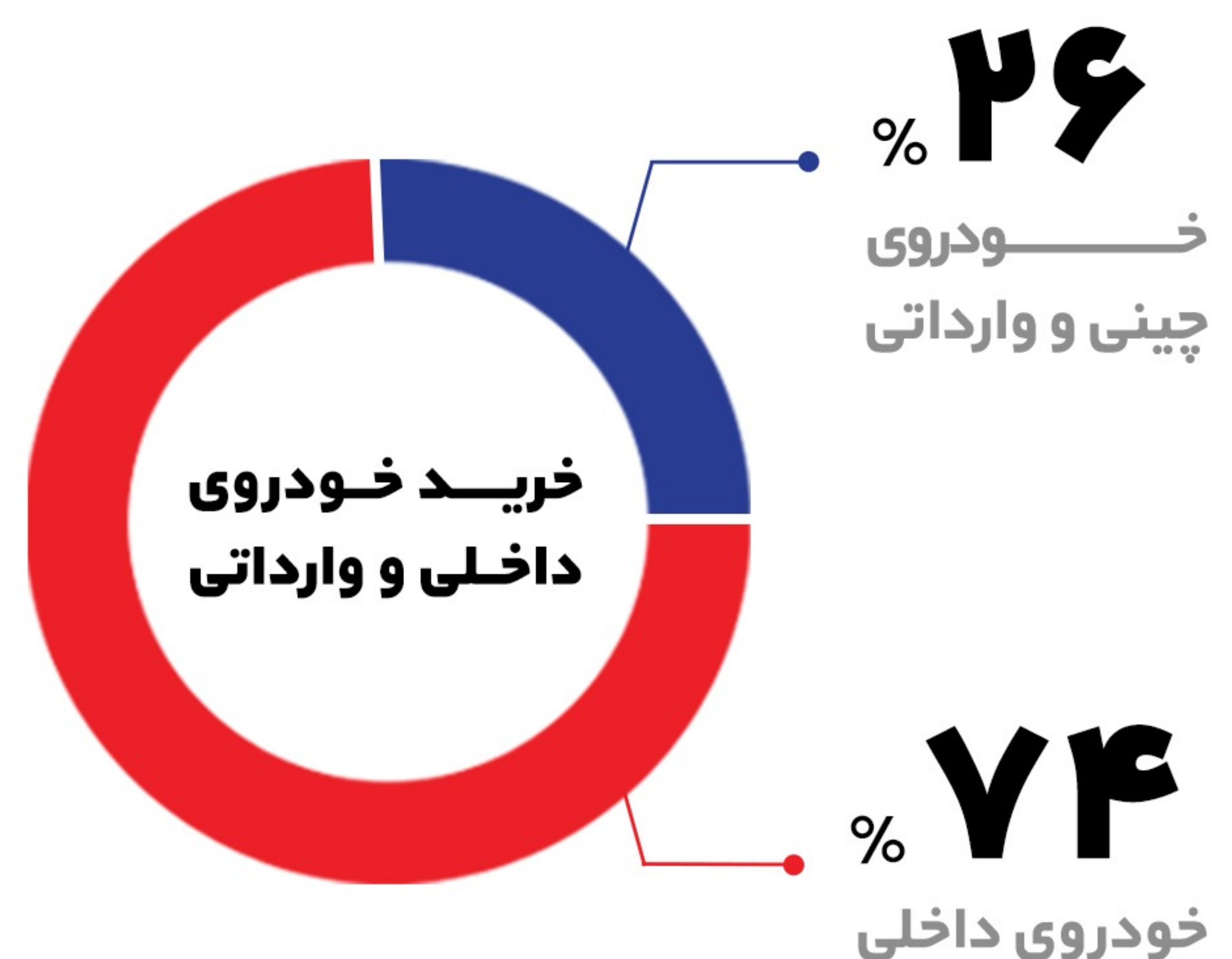
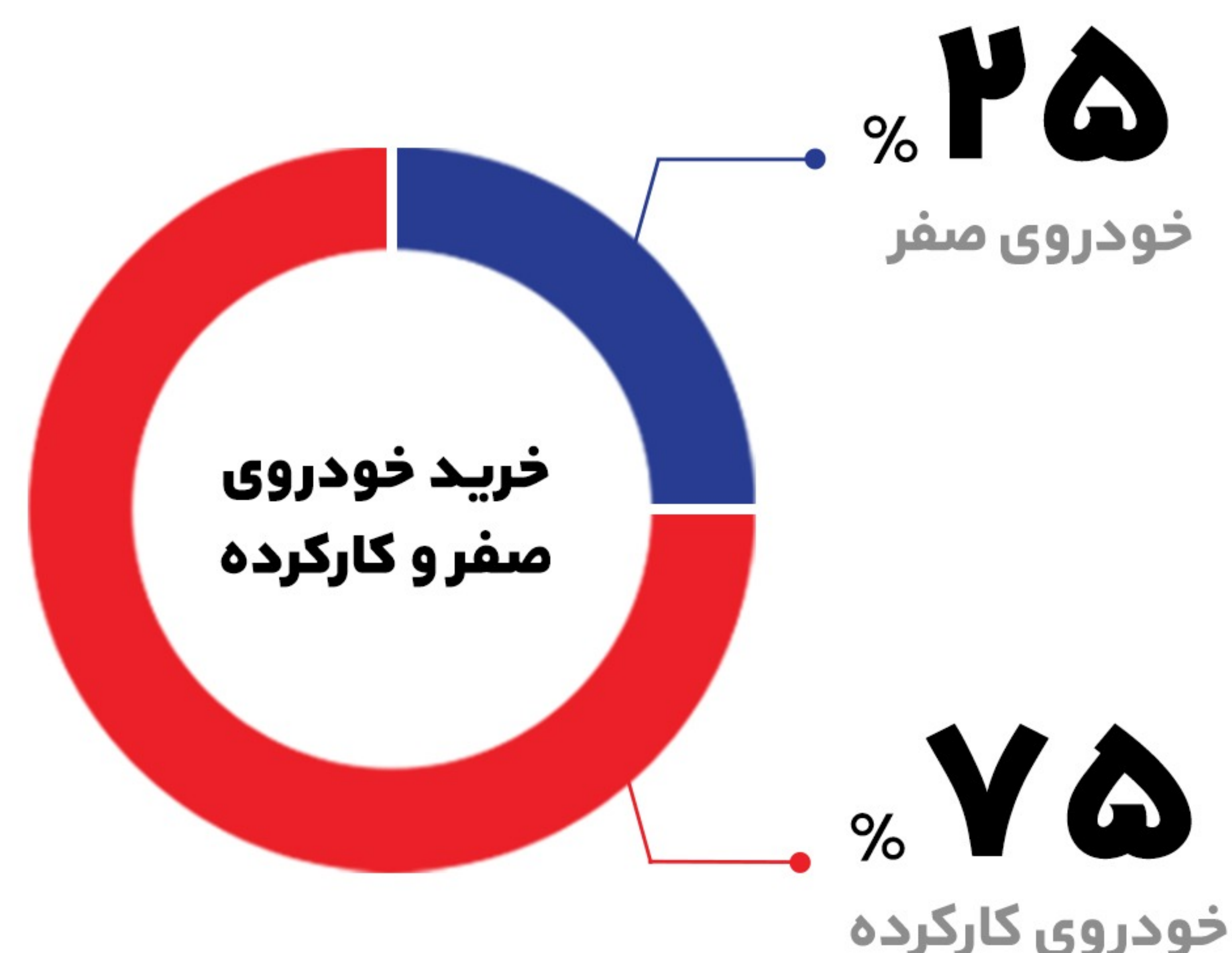
ارزش خودروهای خریداری شده

۱۲/۱+ همت

تجربه خرید خودرو تنها در چند دقیقه



یکی از اتفاقات جالب در سال ۱۴۰۴ این بود که یکی از فروشندگان خودرو، پس از مراجعه به همراه مکانیک برای کارشناسی خودروی خود، تنها چند دقیقه بعد، از خودروی یکی دیگر از فروشندگان حاضر در مجموعه بازدید کرد و با اطمینان از کیفیت آن، همان خودرو را خریداری کرد.



خودروهای پرفروش در همراه مکانیک |

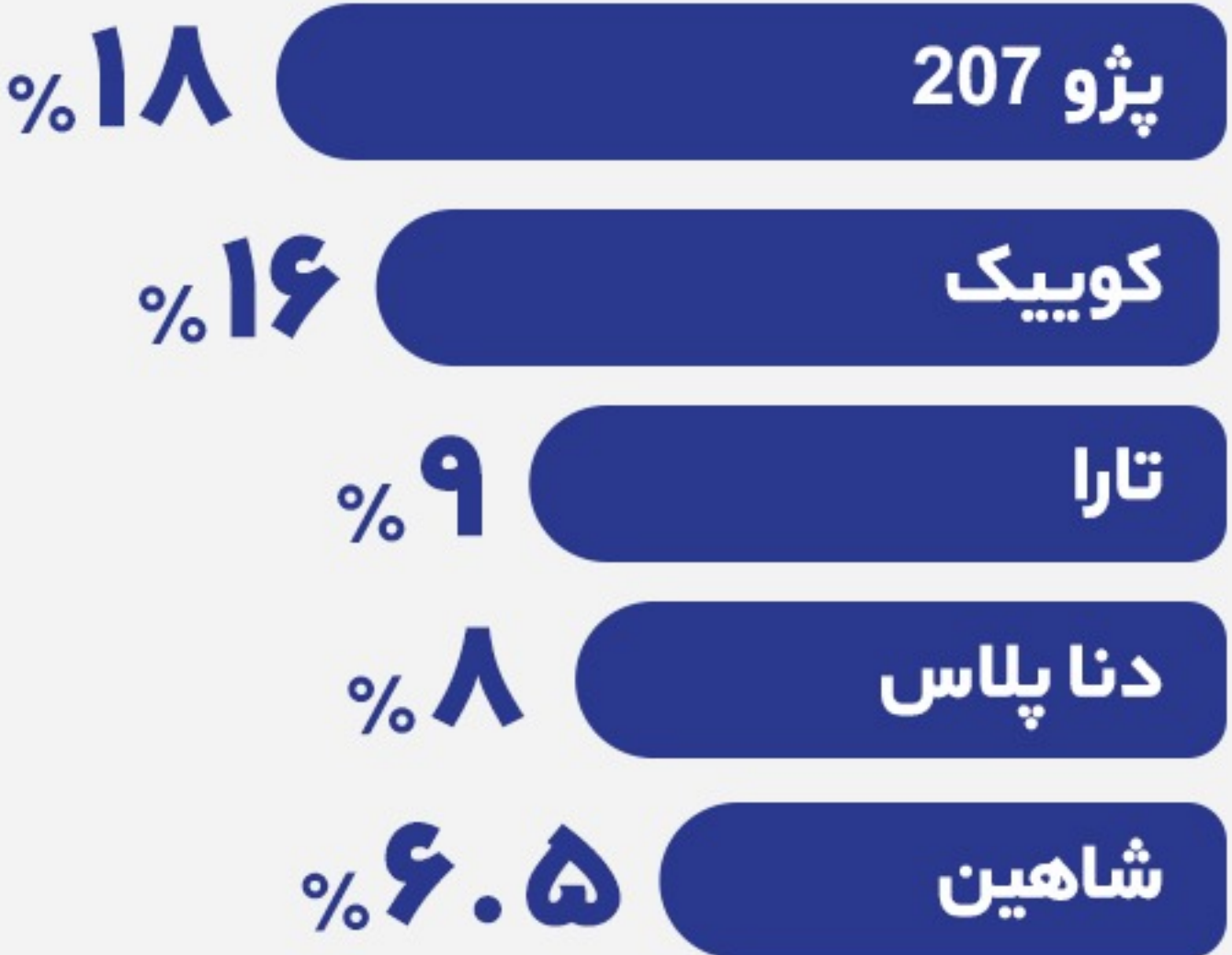
خودروهای
وارداتی



خودروهای
چینی



خودروهای
داخلی





بخش چهارم

خرید اقساطی خودرو



علی عبدلی‌راد

مدیر ارشد واحد خدمات مالی

در سال ۱۴۰۴ که بازار خودرو و تامین اعتبار با چالش‌های مختلفی روبه‌رو بود، در همراه مکانیک تلاش کردیم تا مسیر تازه‌ای برای توسعه خدمات مالی ایجاد کنیم. ما تلاش کردیم مسیرمان در خرید اقساطی خودرو را براساس نیاز واقعی مشتریان متمرکز کنیم. راه‌اندازی واحد فناوری مالی و ارائه خدمات متنوع در همراه مکانیک، یکی از مهم‌ترین قدم‌ها در این مسیر بود تا متقاضیان خرید اقساطی خودرو بتوانند متناسب با شرایط و توان مالی خود تجربه‌ای ساده‌تر و مطمئن‌تر داشته باشند.

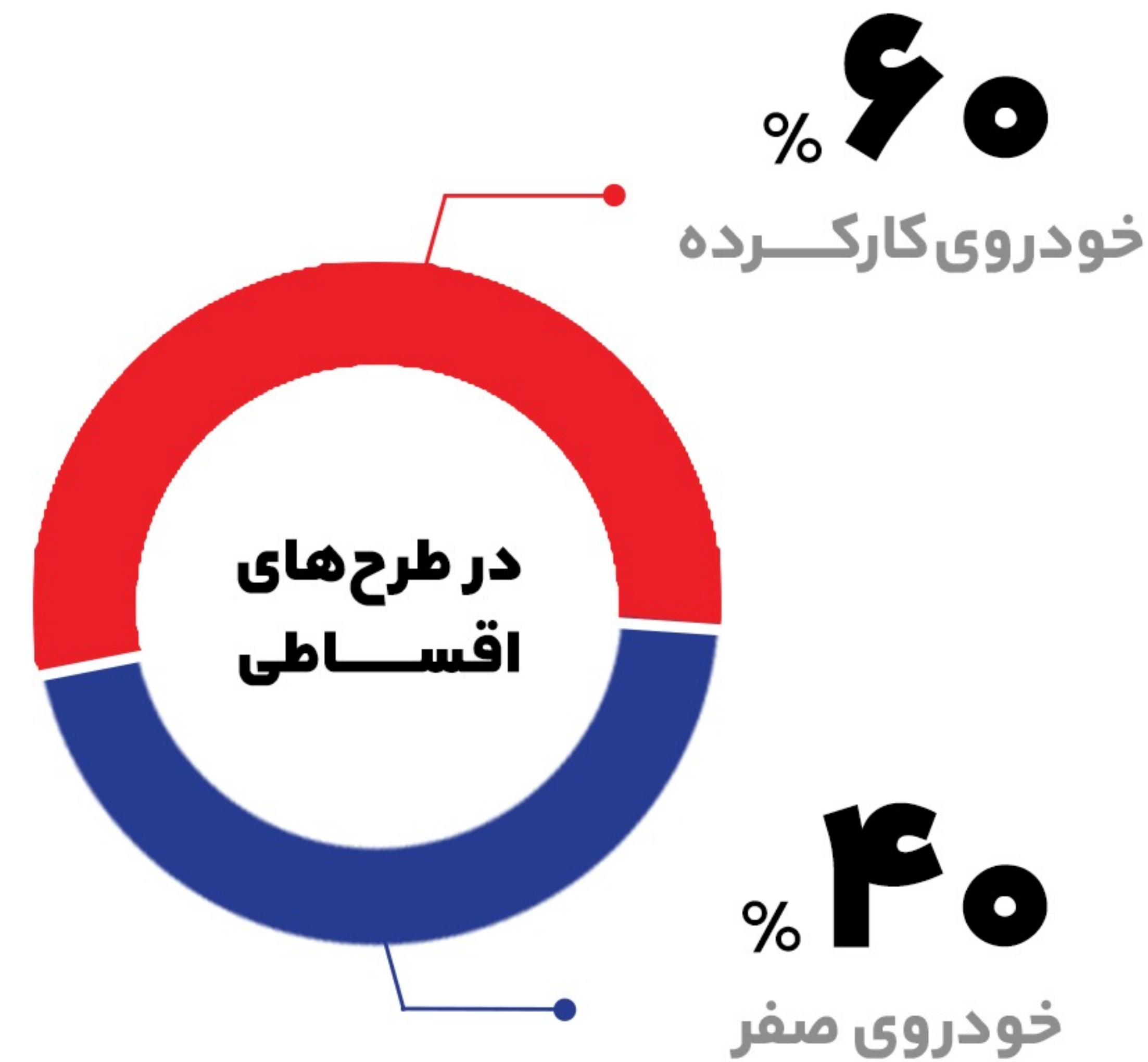
سال ۱۴۰۴ در همراه مکانیک تلاش کردیم تا با توسعه بیش از ۳۰ طرح متنوع خرید قسطی خودرو در قالب طرح‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت، دامنه انتخاب مشتریان خود را گسترده‌تر کنیم تا افراد بیشتری بتوانند راحت‌تر صاحب خودرو شوند. همراه مکانیک تلاش کرد تا با توسعه همکاری با بیش از ۲۵ شرکت واسپاری (لیزینگ) تامین اعتبار را آسان‌تر و سریع‌تر کند. این امکان را فراهم کردیم تا افراد بتوانند خدمات بازپرداخت کوتاه‌مدت ۱ تا ۶ ماهه و خدمات بلندمدت تا ۶۰ ماه را انتخاب کنند.

با وجود شرایط دشوار سال ۱۴۰۴، سعی کردیم اختلالی در تامین منابع نداشته باشیم و موفق شدیم نسبت به سال قبل، ارزش تسهیلات ارائه‌شده را بیش از ۶۰ درصد رشد دهیم. باور ما در همراه مکانیک این است که آینده‌ی بازار خودرو به راهکارهای مالی هوشمند و منعطف‌تر وابسته است و در تلاش هستیم تا در سال پیش رو تجربه‌ای شفاف‌تر و حرفه‌ای‌تر را مبتنی بر اعتماد برای مشتریان خود رقم بزنیم.



طرح‌های اقساطی: مسیری آسان‌تر برای خرید خودرو

چطور همراه مکانیک با کمک تسهیلات اقساطی مسیر خرید خودرو را آسان‌تر کرده است؟



ارزش معاملات خودروهای اقساطی

۳/۴ همت

مدل فروخته‌شده در طرح‌های اقساطی

۱۵۰+ مدل



۱/۶+ همت



ارزش کل وام‌های پرداخت‌شده به مشتریان



۶۰ درصد رشد نسبت به سال گذشته

۳ بار اعتماد در یک سال!

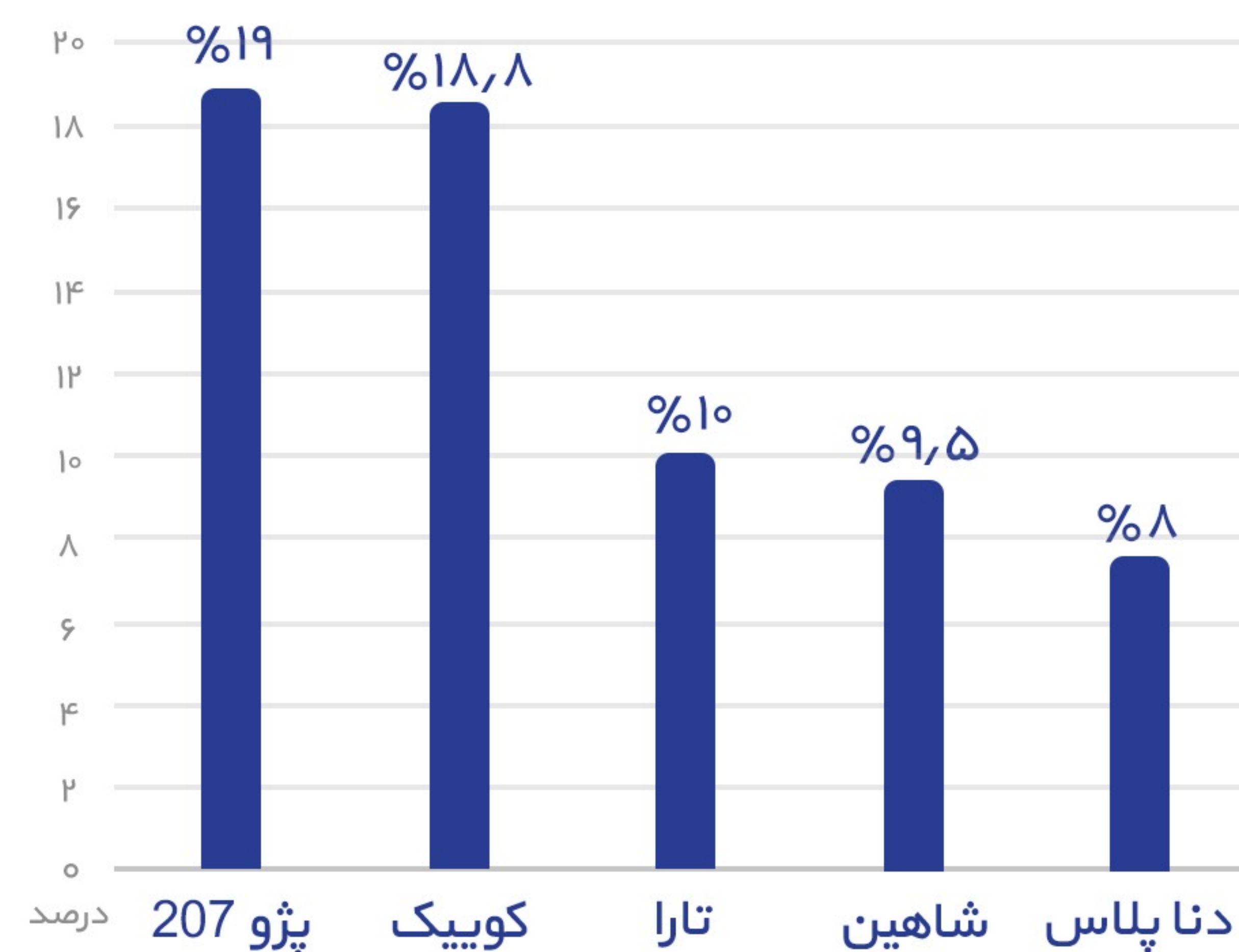


یکی از مشتریان با اعتماد به همراه مکانیک، در طول یک سال سه خودروی اقساطی خریداری کرد.

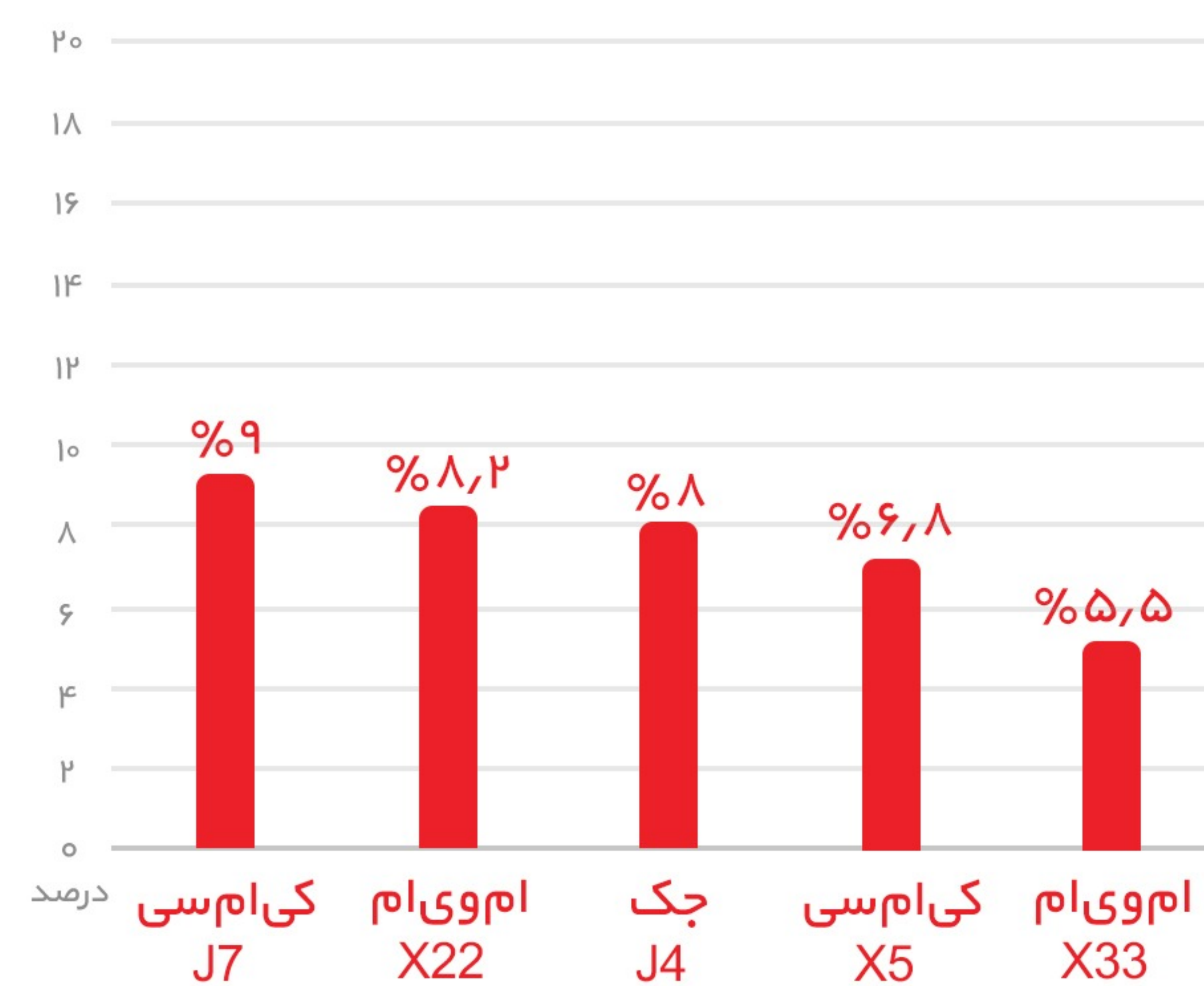
خودروهای پرفروش در طرح‌های اقساطی



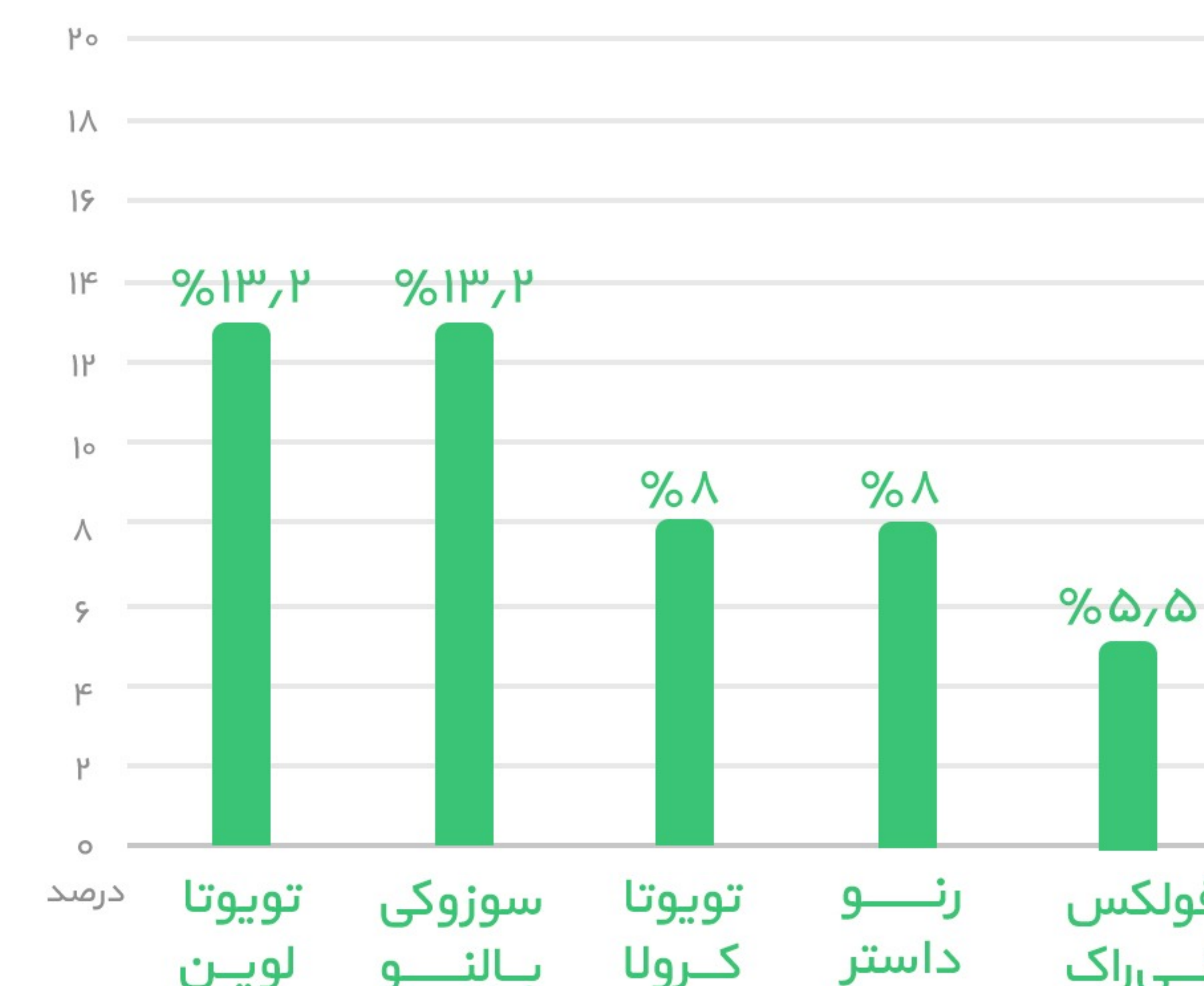
چطور همراه مکانیک با کمک تسهیلات اقساطی مسیر خرید خودرو را آسان‌تر کرده است؟



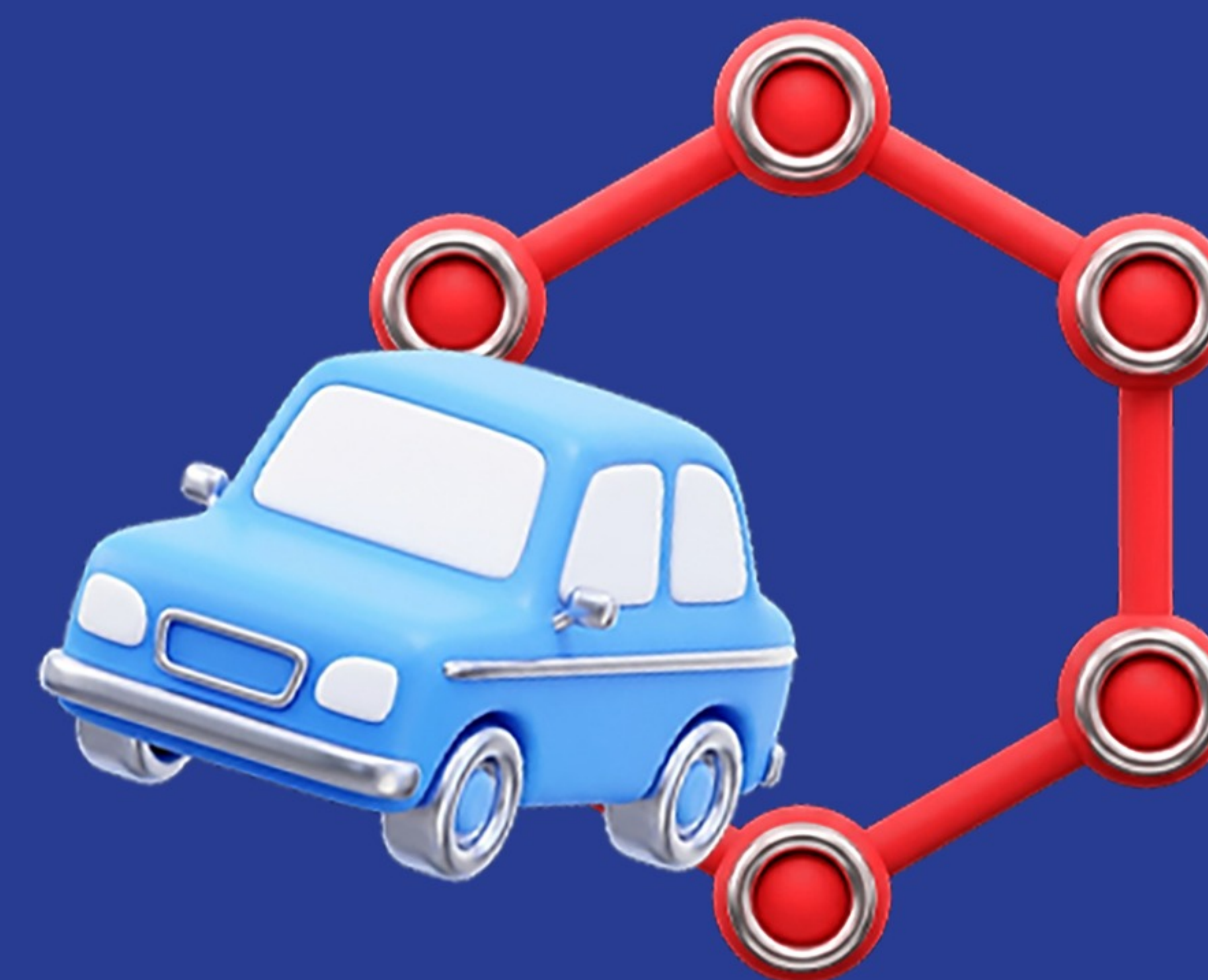
خودروهای ایرانی



خودروهای چینی



خودروهای وارداتی



بخش پنجم

تامین خودرو و فروش در شعب



علی خراسانی مدیر تامین همراه مکانیک

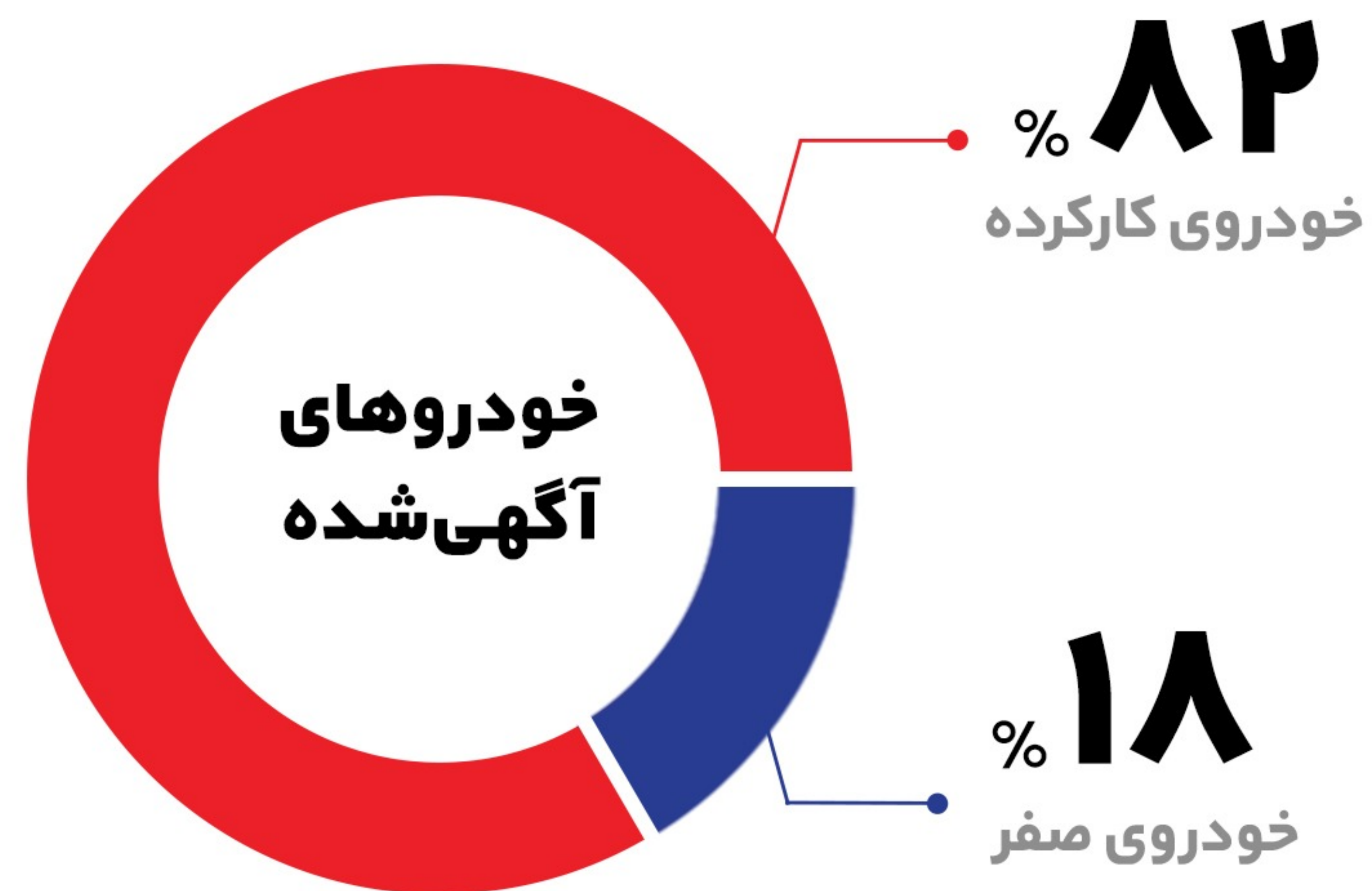
با وجود چالش‌های سال ۱۴۰۴، تیم تامین همراه مکانیک تلاش کرد تا کیفیت و تعداد خودروهای ورودی به نمایشگاه را صعودی نگه دارد. مهم‌ترین دستاورد ما در سال ۱۴۰۴ این بود که فرایند تامین خودرو در محل و نیز فروش در شعب را بهبود دهیم. تلاش کردیم با تخصصی‌سازی تیم‌ها، تمرکز بر جذب مالکان خودرو و ساخت ارتباط مستمر با آن‌ها، میانگین ورودی خودرو در ماه را تا ۸۰ درصد رشد دهیم. تمرکز اصلی تیم پشتیبانی تامین، پیگیری درخواست مالکان، هماهنگی بیشتر با سایر تیم‌ها و بهبود مسیر فروش خودرو بود.

شاید بتوان مهم‌ترین قدم تیم تامین همراه مکانیک را در این سال، شروع مسیر تامین خودروی صفر دانست که با هدف دستیابی به شبکه گسترده تامین خودروهای صفر کیلومتر فعالیت خود را آغاز کرد. ما حاصل این شبکه‌سازی، تامین خودروی صفر در کمتر از ۲۴ ساعت و تحویل آن در نزدیک‌ترین شعبه به محل سکونت خریدار بود. تیم تامین همراه مکانیک در سال ۱۴۰۴ تلاش کرد تا با افزایش هماهنگی با تیم عملیات، خدمات با کیفیت‌تری را در مناطق مختلف ارائه دهد. همچنین به یمن افتتاح شعب جدید در نقاط مختلف تهران و شروع فعالیت در کرج، فروش خودرو را برای مالکان تسهیل کند.

مهم‌ترین دستاورد تیم تامین در سال ۱۴۰۴ این بود که مالکان، خودروی خود را با بهترین قیمت بازار و بدون ضرر به فروش برسانند. از طرفی با افزایش آگهی‌های فعال در پلتفرم به بیش از ۳۳۰۰ خودرو، طیف وسیعی از برندها، مدل‌ها و تیپ‌ها را در اختیار خریداران قرار دادیم تا بتوانند به راحتی گزینه دلخواه خود را انتخاب کنند.

چرا فروش خودرو با همراه مکانیک؟

۹۹ درصد فروش خودروها در بازه قیمت کارشناسی شده همراه مکانیک	فروش خودرو به قیمت بازار 	فروش آسان و بدون هزینه برای فروشندگان خودرو	فروش بدون کمیسیون 
دغدغه کمتر و دسترسی آسان تر به بازار خودرو با توسعه شعب	تجربه بهتر فروش خودرو 	۴۵۰+ هزار تماس تیم فروش با خریداران خودرو	فروش بدون دغدغه پاسخ به تماس 
آگهی خودرو در همراه مکانیک، شبکه های اجتماعی و سایر پلتفرم ها	شانس بیشتر فروش خودرو 	امکان فروش فوری انواع خودرو در کمتر از ۲ بازدید	فروش با کمترین بازدید 
امکان پرداخت امن و عقد قرارداد با روالی شفاف برای مشتریان	معامله امن خودرو 	امکان فروش سریع خودرو میانگین ۳ روز	فروش خودرو در کمترین زمان 



همراه مکانیک و فروشندگان خودرو



در مسیر فروش خودرو، چطور عمل کرده ایم؟

درخواست ثبت شده برای فروش خودرو

۱۵۶,۰۰۰



آگهی فروش خودرو در سال ۱۴۰۴

+۴۸,۰۰۰



بازدید آگهی ها در ۱۴۰۴

+۱۱۷ میلیون





همراه مکانیک؛ قوی‌ترین پلتفرم فروش خودرو



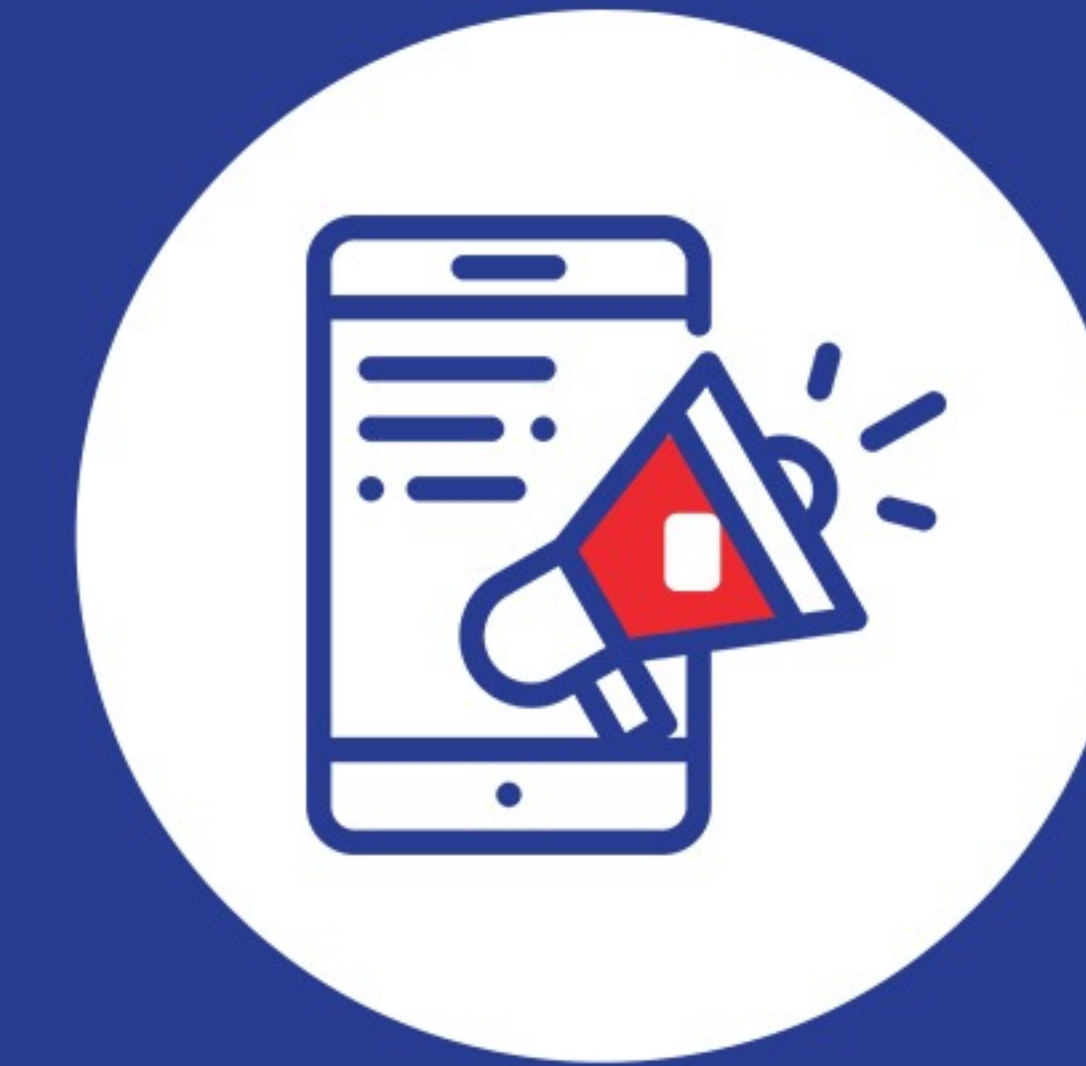
شبکه گسترده‌ای از خریداران
و امکان فروش فوری
و بدون دردسر خودرو



استفاده از ظرفیت‌های آفلاین،
شعب حضوری همراه مکانیک
برای فروش سریع‌تر خودرو



استفاده از پسترهای مختلف
برای آگهی خودرو



حضور موثر در شبکه‌های
اجتماعی با بیش از یک میلیون
دنبال‌کننده در اینستاگرام



بیش از ۱ میلیون بازدید روزانه
از وبسایت همراه مکانیک

یکی از مشتریان همراه مکانیک، خودروی خود را با قطار از شهر کرمان برای ما ارسال کرد و کارشناسان همراه مکانیک، آن را با خودرو بر به شعبه منتقل کردند.
این خودرو در کمتر از ۵ روز بعد در شعبه ری فروخته شد که این نشان‌دهنده اعتماد و اطمینان مشتریان همراه مکانیک است.

اعتماد، بزرگترین دارایی همراه مکانیک



بخش ششم

همه جا در کنار شما، با توسعه شعب



عادل حبیبی

مدیر ارشد عملیات همراه مکانیک

بزرگ‌ترین فراز ما در سال ۱۴۰۴ بلندپروازی و توسعه شعب جسورانه بود که توانستیم در مراکز مهم و کلیدی شعبه‌های جدید را افتتاح کنیم تا همراه مکانیک را از غرب تا شرق و از شمال تا جنوب تهران گسترش دهیم. مهم‌ترین چالش پیش‌روی همراه مکانیک در این زمینه، حفظ کیفیت ممتاز و یکسان در همه شعبه‌ها بود.

تیم عملیات همراه مکانیک در سال ۱۴۰۴ سعی کرد تا سیستمی یکپارچه و حرفه‌ای را برای مدیریت شعب طراحی کند تا این توسعه صرفاً فیزیکی نباشد. تمرکز ما بر این بود که معامله خودرو در محیط امن شعب انجام شود و تلاش کردیم تا مشتری را صرفاً یک مراجعه‌کننده نبینیم. ما موفقیت بزرگ خود را در این می‌دانیم که توانستیم در تمامی مناطق تحت پوشش، اعتماد مشتریان خود را افزایش دهیم. تصمیم کلیدی ما استراتژی نزدیک‌شدن به مشتری بود تا افراد بتوانند دسترسی آسان‌تری به شعب همراه مکانیک داشته باشند.

در سال ۱۴۰۴ یاد گرفتیم که با توجه به ویژگی‌های هر منطقه بهترین تجربه را برای مشتریان خود خلق کنیم. در این سال علاوه بر توسعه شعب، توانستیم اثرگذاری خود را هم افزایش دهیم. ما در این سال فقط شعب فیزیکی را بنا نکردیم، بلکه ستون‌هایی از اعتماد و همراهی را برای مشتریان ساختیم. چشم‌انداز ما برای سال جدید این است که مسیر توسعه شعب خود را با قدرت بیشتری ادامه دهیم.

افتتاح شعبه‌های جدید در همراه مکانیک |

- ✓ تحقق استراتژی نزدیک‌تر شدن به مشتری با افتتاح ۵ شعبه جدید در تهران و کرج در سال ۱۴۰۴
- ✓ حضور موثرتر در مناطق مختلف، کاهش دردسر سفر درون شهری و دسترسی راحت‌تر مشتریان در هر نقطه از تهران
- ✓ تمرکز برویژگی‌های محلی هر منطقه با هدف خلق بهترین تجربه برای مشتریان
- ✓ شروع مسیر فعالیت حرفه‌ای در سطح کشور و افتتاح شعبه مهرداد مال در کرج

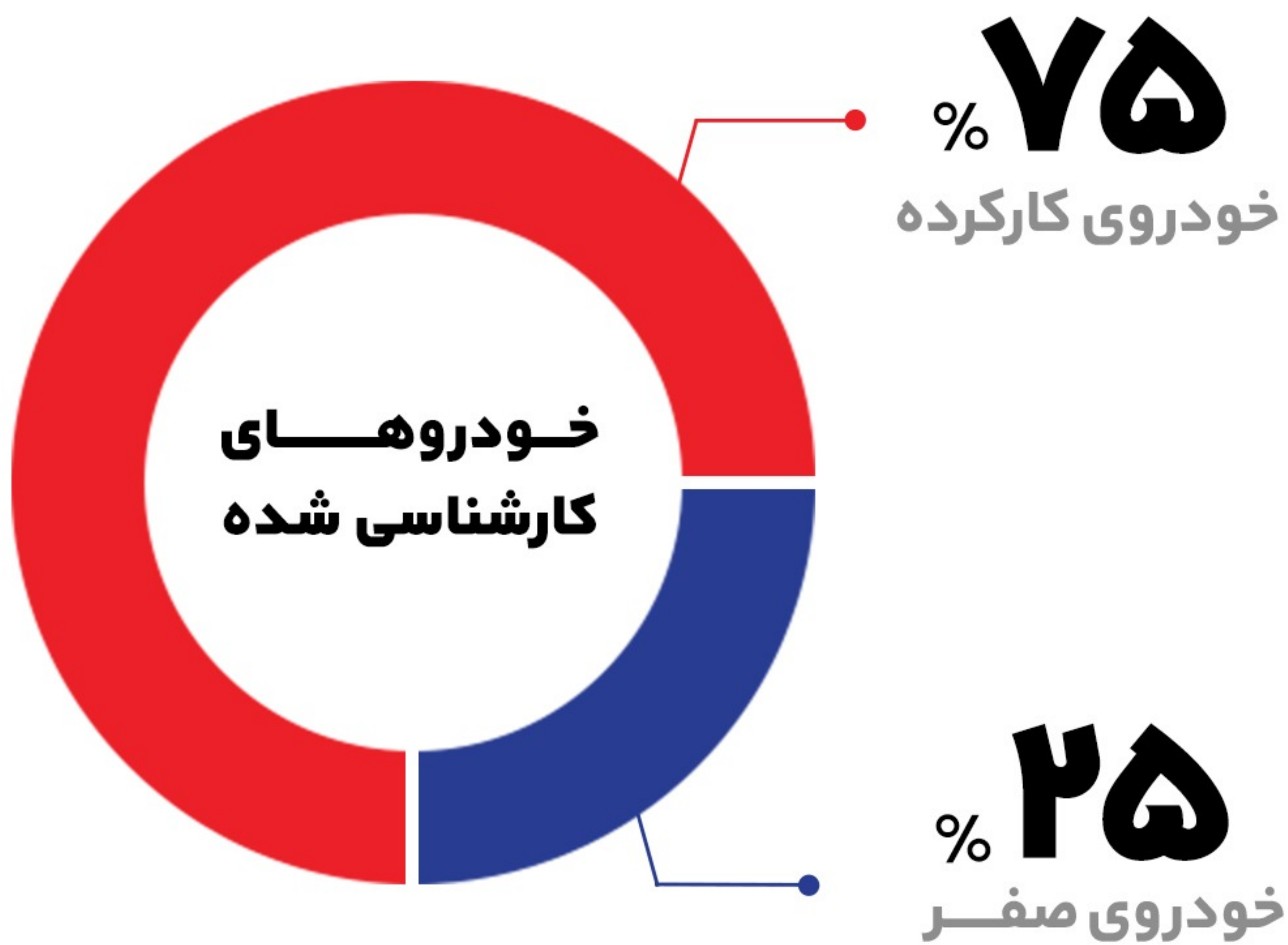




بخش هفتم

کارشناسی خودرو؛ حرفه‌ای و مطمئن

کارشناسی فنی همراه مکانیک



خودرو کارشناسی شده

۸۰+ هزار

ساعت کارشناسی تخصصی

۶۸+ هزار

بیشترین درخواست کارشناسی خودرو

هیوندای توسان

تویوتا کرونا

تویوتا لوین

خودروهای
وارداتی

اموی ام X33

جک J4

کی ام سی X5

خودروهای
چینی

پژو 207

پژو 206

کوییک

خودروهای
داخلی



کارشناسی فنی همراه مکانیک

کارشناسان فنی همراه مکانیک با بیش از ۶۸ هزار ساعت کارشناسی خودرو در سال ۱۴۰۴، به داده‌های زیر دست یافته‌اند:

پژو 206

خودروهای داخلی

دانگ فنگ H30 CROSS

خودروهای چینی

کیا ریو

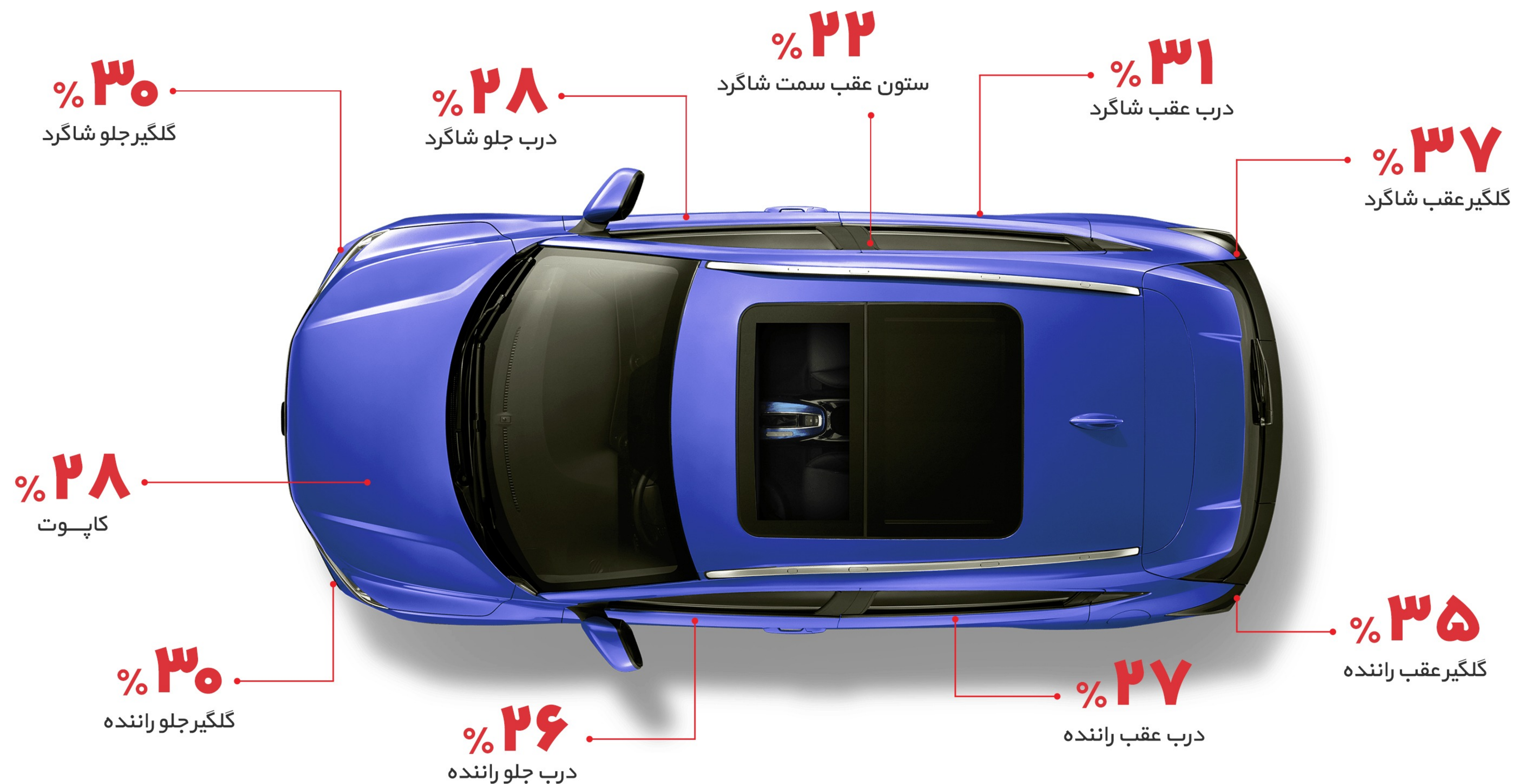
خودروهای وارداتی

بیشترین
خودروی
آسیب‌دیده

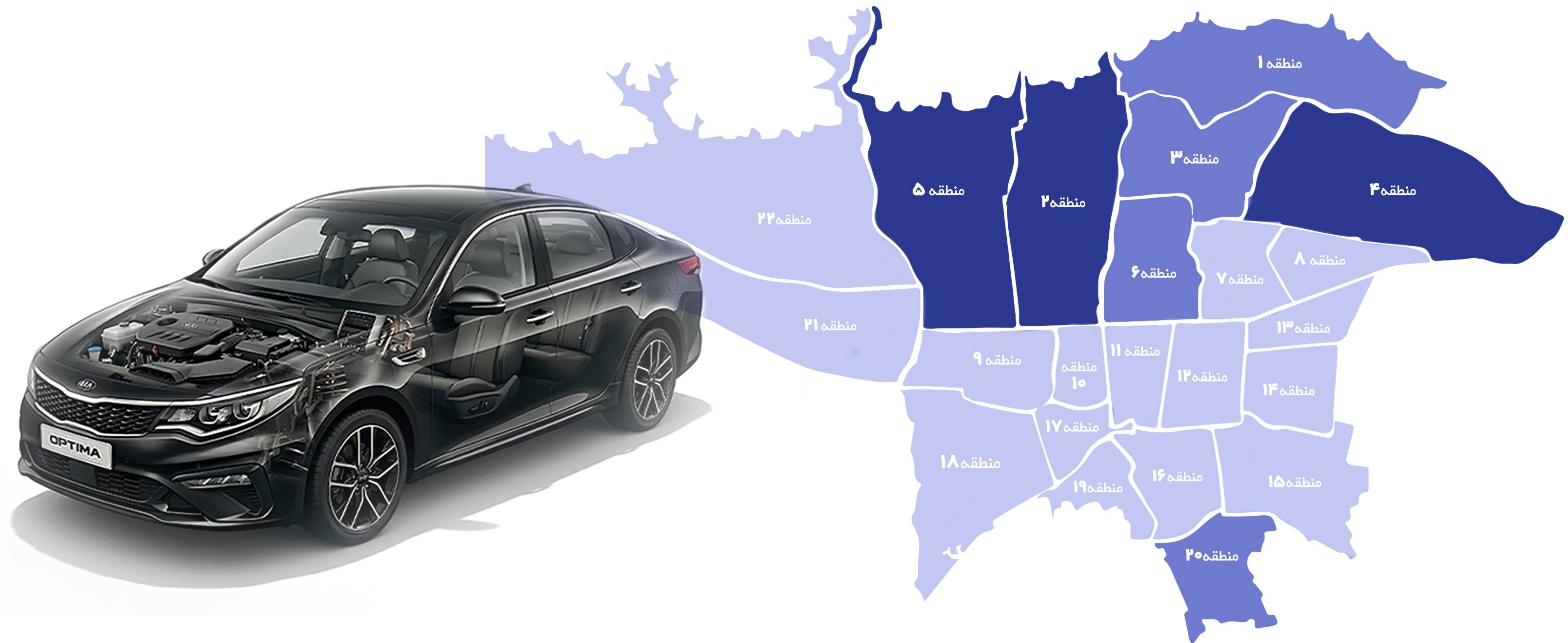
بیش از ۴۰ درصد خودروها دارای حداقل یک قطعه رنگ یا تعویض شده هستند.

کارشناسی فنی همراه مکانیک

بیشترین نقاط آسیب دیده در خودروها، طبق تجربه کارشناسان فنی همراه مکانیک



کارشناسی‌های همراه مکانیک به تفکیک مناطق تهران

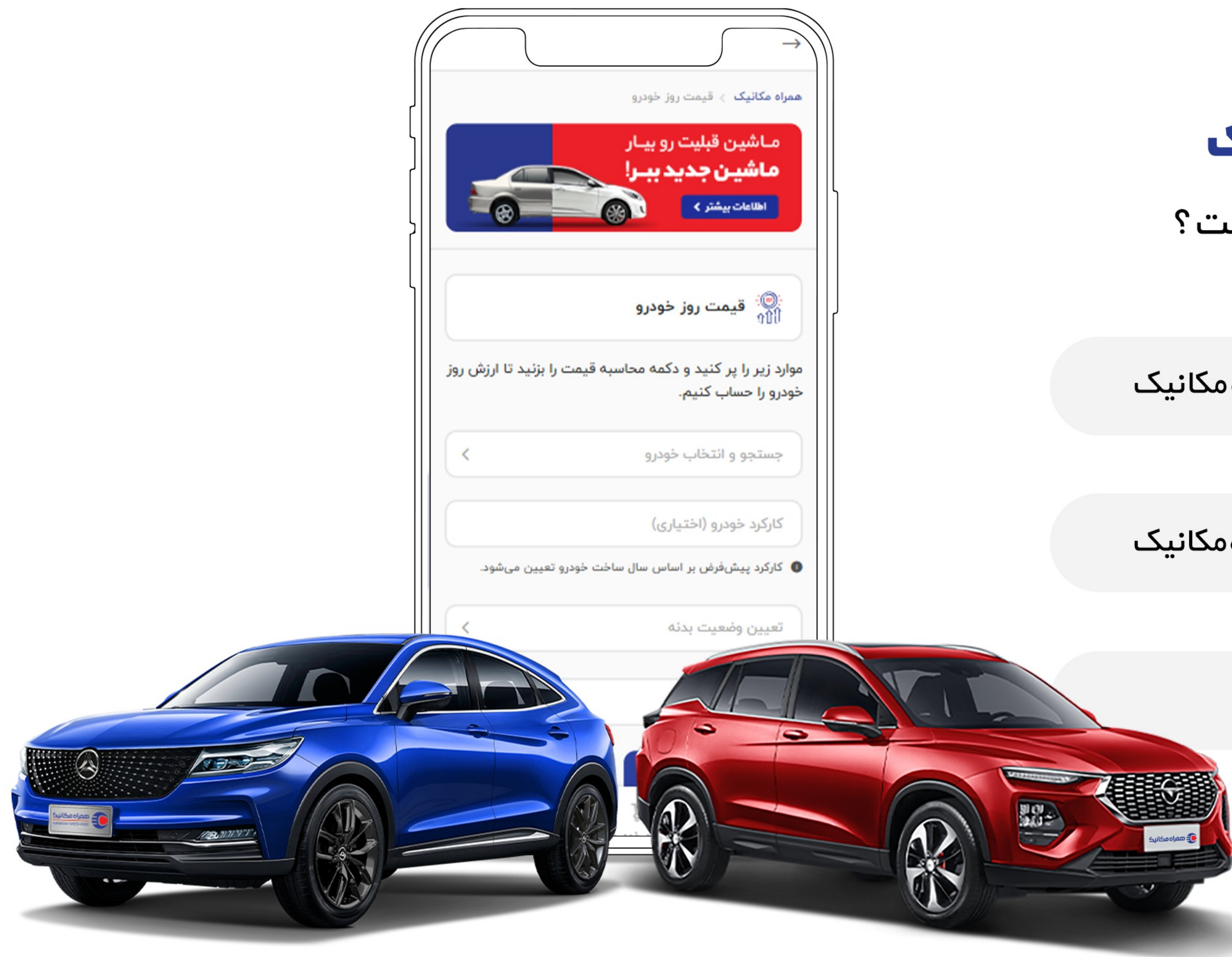


۱۱ تا ۱۵ درصد ۶ تا ۱۰ درصد ۱ تا ۵ درصد



بخش هشتم

ابزار قیمت همراه مکانیک؛
مرجع قیمت خودرو



قیمت روز انواع خودرو در همراه مکانیک

چطور همراه مکانیک به مرجع قیمت روز خودرو تبدیل شده است؟

مدل خودرو در ابزار قیمت همراه مکانیک

۴,۰۰۰

استعلام با کمک ابزار قیمت همراه مکانیک

۱۲۱ + میلیون

بازدید روزانه از ابزار قیمت

۳۵۰,۰۰۰+



بخش نهم

تعاملی از جنس اعتماد و همراهی



زهرا باقری

مدیر ارشد بازاریابی همراه مکانیک

سال ۱۴۰۴ یکی از چالش برانگیزترین سال‌های عملیاتی برای تیم بازاریابی همراه مکانیک بود. بازار خودرو در این سال به شدت تحت تاثیر اتفاقات بی‌سابقه‌ای مثل دو جنگ تحمیلی، اعتراضات دی‌ماه، افزایش بی‌سابقه قیمت دلار و طلا و در نهایت قطعی گسترده اینترنت قرار گرفت، بنابراین برنامه‌ریزی و انجام فعالیت‌های بازاریابی نیازمند انعطاف بیشتر و پذیرش ریسک بالاتر بود.

در سالی که ما عملاً فرصت فروش فصلی بازار خودرو را در زمستان از دست دادیم، رویکرد تیم ما نه انتظار برای ثبات، بلکه بازتعریف مسیر رشد در دل عدم قطعیت بود. در حالی که بسیاری از برندها استراتژی انقباض را در پیش گرفتند، ما با افزایش تعداد شعب به ۷ نقطه، اجرای دو کمپین برندینگ محیطی و توسعه فعالیت‌های بازاریابی سعی کردیم حضور برند همراه مکانیک را حفظ و تقویت کنیم. نتیجه این توسعه، ارتباط نزدیک‌تر با مشتری، خلق تجربه بهتر و رشد ۵۰ درصدی سهم بازار بود.

سال گذشته بیشتر از اینکه سال اجرای یک برنامه ثابت بازاریابی باشد، سال تصمیم‌گیری‌های سریع، بعضاً پرریسک و بازنگری مداوم بود. خیلی از برنامه‌هایی که ابتدای سال طراحی کرده بودیم، با تغییر شرایط بازار اصلاح شدند و فعالیت‌های از پیش تعیین‌نشده در برنامه اجرایی قرار گرفتند. تجربه زیسته سال ۱۴۰۴ به ما نشان داد در بازارهایی که شرایط به سرعت تغییر می‌کند، توانایی تصمیم‌گیری سریع و هماهنگ شدن با تغییرات، به اندازه داشتن یک برنامه دقیق اهمیت دارد.

عملکرد همراه مکانیک در فضای سایت و اپلیکیشن



✓ **۳۷+ میلیون** کاربر منحصربه فرد در سایت و اپلیکیشن

✓ **۱۱۷+ میلیون** بازدید آگهی های نمایشگاه

✓ **۲۹۱+ میلیون** بار بازدید از سایت همراه مکانیک

✓ **۳+ میلیون** نصب اپلیکیشن

✓ **۱۰/۵ میلیون** جست و جوی نام برند همراه مکانیک

✓ **۳۸+ میلیون** نمایش مقالات در دیسکاویری گوگل

✓ **۴۴+ میلیون** بازدید از مجله تخصصی همراه مکانیک



عملکرد همراه مکانیک در شبکه‌های اجتماعی



پربازدیدترین پست‌ها



همراه مکانیک در راستای تلاش برای حضور گسترده‌تر در فضای دیجیتال، با وجود چالش‌های متعدد فعالیت در پلتفرم بله و کانال آپارات را آغاز کرد.

۱۸۱ + هزار نفر

رشد کاربران صفحه اینستاگرام

۱ میلیون نفر

دنبال‌کننده صفحه اینستاگرام

۱۰ + هزار بازدید

میانگین بازدید پست‌های تلگرام

۴۷ + هزار نفر

عضو کانال تلگرام

۱ + میلیون بازدید

بازدید ارگانیک در چهار پست اینستاگرام

۲۵ + میلیون بازدید

بازدید پست‌های اینستاگرام

کمپین‌های همراه مکانیک |

در راستای تحول استراتژیک همراه مکانیک در سال ۱۴۰۴، که محور آن توسعه شبکه شعب و ارائه تجربه‌ای یکپارچه از کانال‌های آنلاین و آفلاین بود، دو کمپین محیطی با هدف بازتعریف جایگاه برند طراحی و اجرا شدند. این کمپین با دو هدف کلیدی اجرا شد:

افزایش آگاهی از برند (BRAND AWARENESS) و تثبیت جایگاه همراه مکانیک به عنوان یکی از برندهای معتبر حوزه خرید و فروش خودرو



افزایش آگاهی مخاطبان از توسعه شعب و حضور فیزیکی همراه مکانیک در کنار تجربه آنلاین



پیام محوری کمپین برای ایجاد یک تصویر جامع‌تر از برند متمرکز بود؛ تصویری که همراه مکانیک را به عنوان بزرگ‌ترین نمایشگاه خودروهای کارشناسی‌شده کشور معرفی می‌کرد؛ با ترکیبی از تنوع بالای موجودی، خدمات حضوری و آنلاین، و تجربه خریدی امن و قابل اتکا. اجرای این کمپین‌ها به تقویت دو شاخص کلیدی منجر شد: افزایش سطح یادآوری برند در میان مخاطبان هدف و تقویت اعتماد از طریق نمایش زیرساخت فیزیکی گسترده‌تر؛ عاملی که در فضای بی‌اعتمادی بازار خودرو ۱۴۰۴ از اهمیت ویژه‌ای برخوردار بود.





بخش دهم

پشتیبانی در همراه مکانیک؛
ارمغان اعتماد



تجربه مشتری؛ دغدغه همراه مکانیک |

برای بهبود تجربه مشتریان خود در سال ۱۴۰۴ چه کرده ایم؟

- ✓ افزایش کانال‌های ارتباطی برای شنیدن تجربه‌ها، انتقادات و پیشنهادهای مشتریان
- ✓ افزایش سرعت پیگیری و کاهش زمان رسیدگی به نارضایتی‌ها به کمتر از دو روز
- ✓ پیگیری نظرات مشتریان برای ارائه بهتر و کامل‌تر خدمات
- ✓ شناسایی و بهبود نقاط ضعف در فرایندهای اجرایی و ارائه خدمات
- ✓ گسترش مرکز تماس برای پاسخ‌گویی سریع‌تر و راهنمایی دقیق‌تر مشتریان
- ✓ شفاف‌سازی و راهنمایی دقیق‌تر مشتریان
- ✓ تلاش برای آگاه‌سازی بیشتر و بهتر مشتریان از روند دریافت خدمات مورد نظر
- ✓ تلاش برای ایجاد ارتباط آسان‌تر و دسترسی بهتر برای پاسخ‌گویی سریع‌تر به مشتری

+۶۲۵ هزار تماس برای راهنمایی و پشتیبانی

میانگین زمان تماس‌های پشتیبانی: **۳ دقیقه**



بخش یازدهم

ترین‌های همراه مکانیک

رکوردهای همراه مکانیک در خرید خودرو



✓ پرفرمدارترین روز برای خرید و فروش خودرو : **شنبه‌ها**

✓ پردرآمدترین روز سال: **۲۰ بهمن ۱۴۰۴**

✓ پردرآمدترین ماه سال: **بهمن ماه**

✓ جوان‌ترین خریدار خودرو **۱۸ سال**

✓ مسن‌ترین خریدار خودرو **۸۶ سال**

پرفروش‌ترین خودروها

خودروهای داخلی

پژو 207

کوییک

تارا

دنا پلاس

شاهین

خودروهای چینی

جک J4

ام‌وی‌ام X22

جک J7

جک S5

کی‌ام‌سی X5

خودروهای وارداتی

تویوتا کروا

هیوندای توسان

تویوتا لوین

هیوندای سانتافه

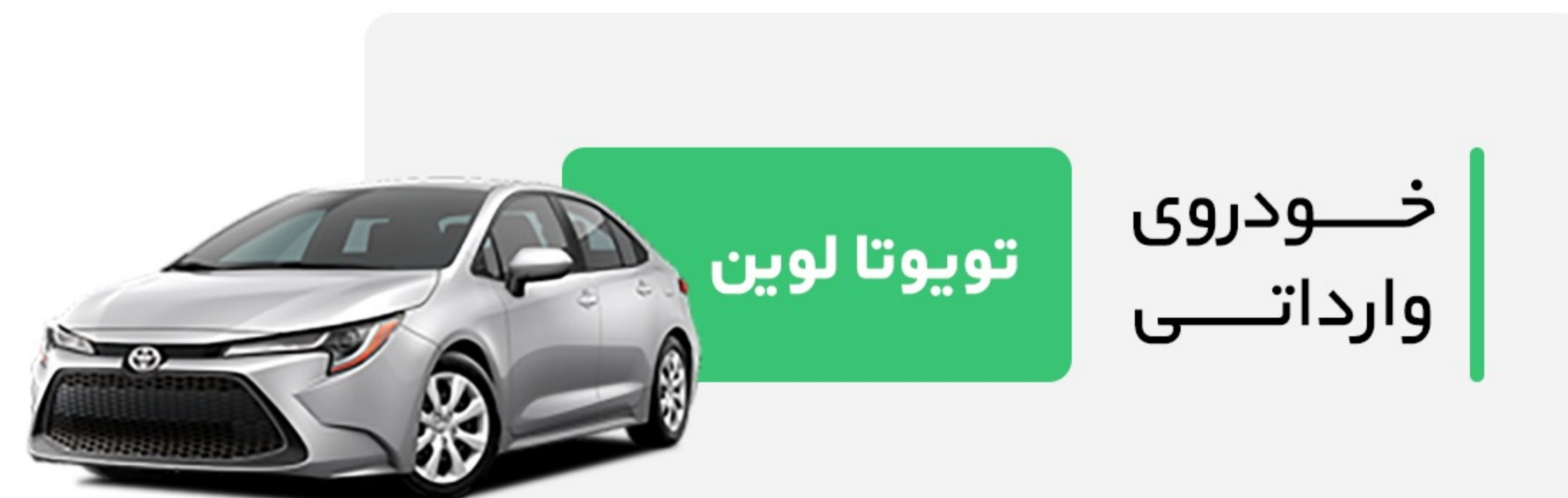
کیا اسپورتیج



رکوردهای همراه مکانیک در فروش خودرو

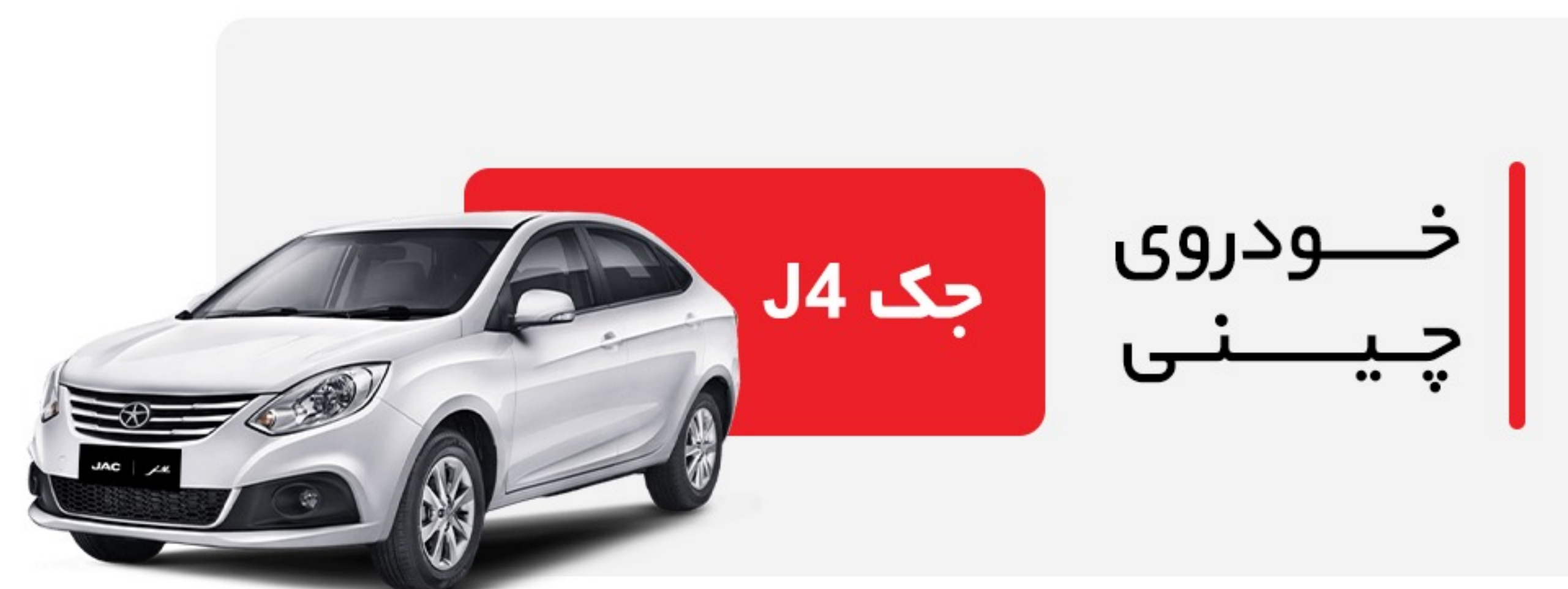


پرفروش‌ترین خودروها در طرح‌های اقساطی



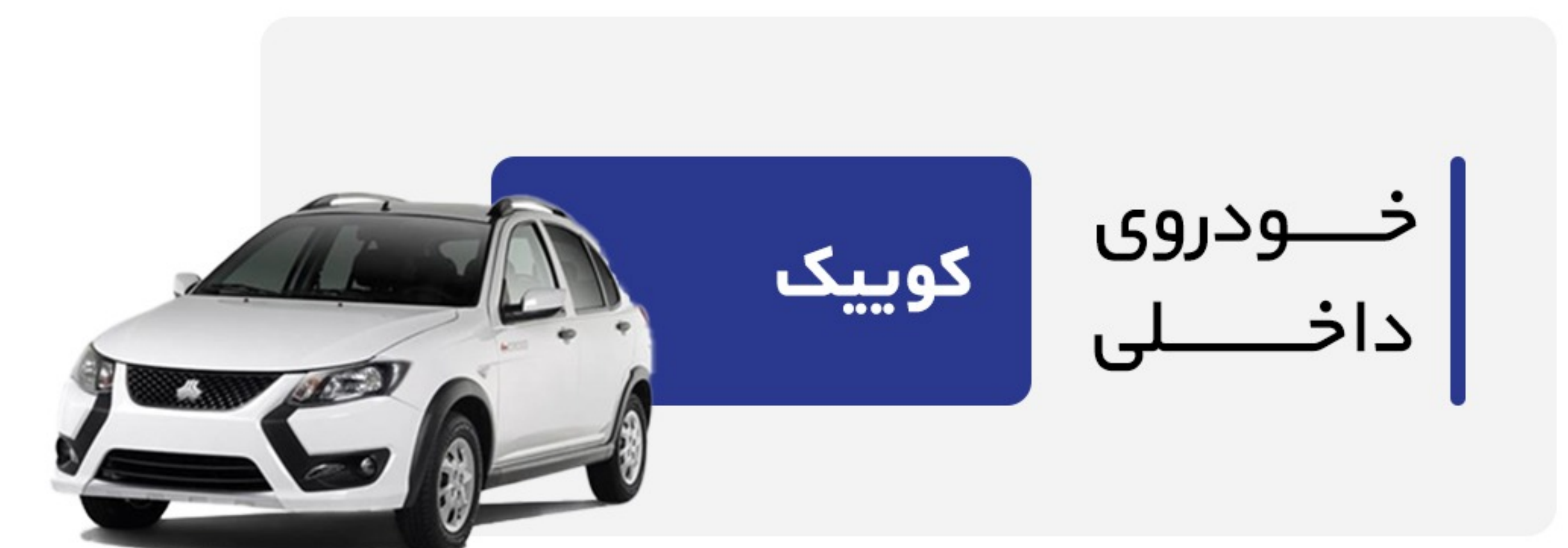
تویوتا لوین

خودروی
وارداتی



جک J4

خودروی
چینی



کوییک

خودروی
داخلی

۴ میلیارد
تومان

بیشترین تسهیلات

۳۶ میلیون
تومان

کمترین تسهیلات

۷۲ سال

مسن‌ترین خریدار
خودروی اقساطی

۱۸ سال

جوان‌ترین خریدار
خودروی اقساطی



تیب‌ا

ارزان‌ترین خودروی اقساطی



تویوتا ایلدندر

گران‌ترین خودروی اقساطی

پرتکرارترین آگهی فروش خودرو



رکوردهای همراه مکانیک در خرید خودرو

- ✓ بیشترین بازدید آگهی در یک روز: **۴۶,۰۰۰ بازدید**
- ✓ سریع‌ترین زمان فروش خودرو از زمان ثبت آگهی: **۱۰ دقیقه**
- ✓ سریع‌ترین خرید و فروش هم‌زمان خودرو: **۳ ساعت**

مشتری خودروی رانا را برای فروش به همراه مکانیک آورد
و پس از چند ساعت، در همان روز خودروی تارا خریداری کرد.



رکوردهای همراه مکانیک در کارشناسی خودرو

کارشناسان فنی همراه مکانیک با بیش از ۶۸ هزار ساعت کارشناسی خودرو، به داده‌های زیر دست یافته‌اند.



پژو 207

بیشترین درخواست
خودروی ایرانی برای کارشناسی



**لکسوس
LX570 2013**

گران‌ترین خودروی
کارشناسی شده در همراه مکانیک



**هیوندای
توسان**

بیشترین درخواست
خودروی وارداتی برای کارشناسی



**امروی‌ام
X33**

بیشترین درخواست
خودروی چینی برای کارشناسی



رکوردهای همراه مکانیک در فضای آنلاین



بیشترین بازدید از سایت در یک روز



۱/۵ + میلیون بار (در بازه کمپین)

پربازدیدترین آگهی



پژو TU5 207

پربازدیدترین روز سال با ۵۲۳,۰۰۰ بازدیدکننده



۸ دی ماه

بیشترین بازدیدکننده از مجله همراه مکانیک در یک روز



۲۰۰ + هزار بار

پیک ترافیک روزانه سایت



حدود ۲ بعدازظهر

بیشترین میزان جذب دنبال کننده در خردادماه ۱۴۰۴



۴۸ + هزار نفر



بخش دوازدهم

همراه با سرمایه انسانی

سید محمد حسین میرمجیدی

مدیر ارشد منابع انسانی



سال ۱۴۰۴ برای همراه مکانیک مانند بسیاری از سازمان‌ها، سال مواجهه با ابهام و تصمیم‌گیری‌های دشوار بود. در این سال، تیم منابع انسانی تلاش کرد تا در کنار حفظ سرمایه انسانی، از رشد سازمان و بقای کسب‌وکار حمایت کند. با همراهی مدیران و بررسی گزینه‌های مختلف، توانستیم از بحران‌های هر دو جنگ ۱۴۰۴ عبور کنیم. سعی کردیم رویکردی آینده‌نگرانه داشته باشیم و پایان سال ۱۴۰۴ را بدون تعدیل نیروی انسانی پشت سر بگذاریم.

تیم منابع انسانی همراه مکانیک تلاش کرد تا توسعه شعب را به خوبی مدیریت کند و از راهبری تخصصی واحدها و مدیریت عملیاتی بهره‌مند شود. تمرکز اصلی ما در سال ۱۴۰۴ جذب سرمایه انسانی شایسته بود، زیرا معتقدیم که تجربه مشتری از درون سازمان و تیم‌ها شروع می‌شود. در این سال همراه مکانیک بیش از ۵۰ درصد رشد را در سرمایه انسانی تجربه کرد که سعی کردیم تجربه ورود همکاران تازه‌وارد را خوشایندتر کنیم.

در سال ۱۴۰۴ با افزایش تسهیلات و امکانات رفاهی در کنار نظرسنجی‌های دوره‌ای، تلاش کردیم به سمت محیط کاری راحت‌تر، با ثبات ترو منسجم‌تر پیش برویم. در مجموع، عملکرد تیم منابع انسانی در سال ۱۴۰۴ ترکیبی از صیانت از سرمایه انسانی در شرایط پرچالش و پیش‌برد پروژه‌های استراتژیک بود تا همراه مکانیک با تکیه بر ساختاری منسجم، با ثباتی بیشتر به استقبال آینده برود.

همکاران ما در همراه مکانیک



۱۸ سال

جوان ترین همکار



۶۷ سال

مسن ترین همکار



۱۴۶ ماه (۱۲ سال)

قدیمی ترین همکار



تعداد کل پرسنل همراه مکانیک

۳۰۷ نفر

رشد تعداد پرسنل نسبت به ۱۴۰۳

بیش از ۵۱ درصد

میانگین سنی نیروها

۲۹ سال

درصد همکاران نسل زد (Z)

۲۶ درصد

متوسط ماندگاری افراد

۱۵ ماه

متوسط ماندگاری مدیران

۶۸ ماه

همراه مکانیک



خرید و فروش امن خودرو

