

ВАЖЛИВІ ЗАУВАЖЕННЯ

Даний документ надає лише інформацію, необхідну для процесу бізнес-планування, і не є підставою для виникнення будь-яких юридичних взаємовідносин і наслідків для імпортера і кандидатів у дилери Ford.

Всі ціни, вказані у даному документі, можуть змінюватись в зв'язку із зміною постачальників, прайсів фірм-виробників, а також змінами у митному законодавстві України.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ

„Віннер Імпортс Україна” шукає фінансово спроможних партнерів, що мають кваліфікований менеджмент та здатні побудувати конкурентний, системний бізнес.

Дилери Ford є повністю незалежними підприємствами, що інвестуються і фінансуються 100% за рахунок регіональних партнерів.

„Віннер Імпортс Україна” відкриває лише дилерські підприємства, що підтримують повний комплекс послуг – продаж автомобілів, здійснення сервісу та ремонту автомобілів, продаж оригінальних запчастин.

Партнер повинен мати земельну ділянку біля жвавої автомагістралі або в центрі міста для будівництва концептуального дилерського центру. Зобов'язання збудувати концепт протягом до 2 років. Розміри ділянки та будови визначаються об'ємом та потенціалом регіонального ринку.

Можливість розпочати співробітництво в короткий термін на базі діючих або відреконструйованих салону та сервісу при дотриманні нижчевикладених вимог.

СТРУКТУРА ДИЛЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статус підприємства	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Окрема юридична особа, що працює виключно з одним брендом ▶ Наявність необхідних ліцензій і дозволів (в т.ч. довідок-рахунків та транзитних номерів)
Власники	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Дозволяється володіння дилерськими підприємствами інших брендів
Генеральний менеджмент	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Призначений і відповідає тільки на один бренд Ford ▶ Має достатні повноваження ▶ Мотивований результатами роботи тільки з одним брендом Ford
Працівники салону	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Призначені тільки на один бренд Ford
Працівники сервісу	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Окремі приймальники на сервіс Ford ▶ Окремі механіки, що проходять початкові та періодичні навчання по Ford ▶ Допускається спільний з іншими брендами менеджмент мультибрендового сервісу *
Звітність	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Складення та виконання планів продажу автомобілів та запчастин ▶ Ведення звітності та обліку згідно стандартів „Віннер Імпортс Україна”
Плани розвитку	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Чітке виконання задекларованих термінів будівництва концептуального дилерського центру

* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ДИЛЕРСЬКИЙ ЦЕНТР

Мінімальні розміри ділянки та будівлі дилерського центру в залежності від прогнозованого об'єму продажу нових автомобілів

Річний об'єм продажів нових автомобілів	шт	<300	300-800	800-1500	>1500
Автосалон					
Кількість робочих місць консультантів в салоні	од	3	7	10	>12
Кількість нових автомобілів в салоні	шт	5	7	8	10
Площа виставкової зали	м2	250	380	500	700
Площа допоміжних приміщень салону на 1-му поверсі	м2	50	80	120	200
Офісні та допоміжні приміщення					
Площа приміщень, розташованих на 2-му поверсі	м2	150	230	300	400
Автосервіс. Механічний цех					
Сервісна приймальня	м2	20	40	60	80
Кількість постів інтерактивної сервісної приймальні	од	1	1	2	2
Інтерактивна сервісна приймальня	м2	50	50	100	100
Кількість постів на сервісі	од	6	10	16	20
Площа цеху	м2	350	650	800	1000
Площа допоміжних приміщень сервісу на 1-му поверсі	м2	60	80	120	200
Кількість постів мийки		1	1	2	2
Площа мийки		50	50	100	100
Склад запчастин					
Площа складу при висоті стелі h=3м	м2	80	150	280	380
Автосервіс. Рихтувально-малярний цех					
Площа	м2		400	500	600
Загальна площа будівлі	м2	1060	2110	2880	3760
в тому числі	м2				
перший поверх	м2	870	1405	1940	2570
другий поверх	м2	190	300	440	590
Мінімальний необхідний розмір ділянки	га	0,4	0,8	1,0	1,3

наведені дані є орієнтовними; точніше площі розраховуються в ході розробки та погодження ескізного проекту автоцентру.

- Розташування центру в місті ► В центрі або на жвавій магістралі з фасадом на головну дорогу
- Мультибрендовий салон ► Не допускається
- Оздоблення фасаду ► Відповідно до корпоративних стандартів (скло/алюміній)
► Характерна конфігурація салону (скруглені кути)
- Зовнішні вивіски ► Оригінальні
► Перелік вивісок погоджується додатково
- Внутрішнє оздоблення ► Матеріали відповідно до стандартів
- Меблі ► Відповідно до стандартів

ТИМЧАСОВИЙ САЛОН З ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ *

Розташування салону в місті	▶ В центрі або на жвавій магістралі з фасадом на головну дорогу
Мультибрендовий салон	▶ Окремий салон ▶ Окремий вхід в салон
Розмір салону	▶ Мінімум 4-5 автомобілів ▶ Виставкова площа на 1 автомобіль – 30 м ² ▶ Додатково площа на реєстрацію, робочі місця консультантів, місце відпочинку клієнтів, санвузол ▶ Мінімальна загальна площа – 180 м ²
Оздоблення фасаду	▶ Якісний "свіжий" вигляд фасаду ▶ Вітринні вікна, що забезпечують видимість автомобілів з вулиці ▶ Колір нейтральний ** або відповідно стандартів
Зовнішні вивіски	▶ Оригінальні ▶ Перелік вивісок погоджується додатково
Внутрішнє оздоблення	▶ Матеріали відповідно до стандартів
Меблі	▶ Відповідно до стандартів

* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру

** - під нейтральними слід розуміти неясні кольори (сірий, білий та ін.), недопустимі кольори, притаманні іншим брендам (червоний, зелений, жовтий та ін.)

ТИМЧАСОВА СЕРВІСНА СТАНЦІЯ *

Розташування СТО відносно салону	▶ Не має значення (під одним дахом / поруч / в іншому місці)
Можливість мультибрендового сервісу	▶ Можливий з будь-якими іншими брендами <u>при наявності окремої сервісної приймальні</u> ▶ Визначені сервісні пости, призначені виключно для Ford
Сервісна приймальня	▶ Обов'язкова наявність окремої сервісної приймальні ▶ Вхід в приймальню не через сервісний цех ▶ Якісне сучасне оздоблення приміщення, допускається без стандартів ▶ Якісні сучасні меблі, не обов'язково по стандартах ▶ Зона очікування/відпочинку для клієнтів Ford
Розмір цеху	▶ Визначається наявним парком потенційних клієнтів – min 3...4 пости, місце на 1 пост – 7 x 4 м ▶ Допускається спільний з іншими брендами стенд розвал/сходження та мийка
Оздоблення фасаду	▶ Якісне, допускається без стандартів
Зовнішні вивіски	▶ Оригінальні ▶ Перелік вивісок погоджується додатково
Внутрішнє оздоблення СТО	▶ Чисте приміщення, допускається без стандартів
Фірмове діагностичне обладнання	▶ Діагностичне обладнання для Ford – IDS (прибл. 14 тис. Євро) ▶ Мінімальний комплект спецінструменту (прибл. 20 тис. Євро)

Інформаційне забезпечення	<ul style="list-style-type: none">▶ Комп'ютер в сервісній зоні, у приймальника та у менеджера по з/ч, підключені до мережі I-net▶ Встановлені програми по сервісу та запчастинам▶ Підписка на поновлення інформаційного забезпечення (бл. 150 Євро/міс)
Загальногаражне обладнання	<ul style="list-style-type: none">▶ Мінімальний для ТО комплект▶ Стенд розвал-сходження (допускається спільний з іншими брендами)
Склад	<ul style="list-style-type: none">▶ Обов'язкова наявність складської зони, призначеної виключно для запчастин Ford
Мийка	<ul style="list-style-type: none">▶ Наявність сучасної мийки

* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру

УМОВИ ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ

Імпортер продає дилеру автомобіль за дилерською ціною та надає рекомендований прайс-лист для продажу кінцевому споживачу.

Для забезпечення дилеру необхідного заробітку імпортер вимагатиме дотримання ним двох вимог:

- ▶ виконання планів продажу,
- ▶ дотримання дилером корпоративних стандартів Ford.

Дилер в результаті переговорів з клієнтом може продати йому автомобіль за ціною, нижчою, ніж рекламowana ціна продажу авто. При цьому знижка надається за рахунок дилера.

В окремих випадках, коли справа стосується корпоративних клієнтів, імпортер також може розглянути питання про додаткові знижки від дилерської ціни.

Детальна комерційна інформація щодо роздрібних та дилерських цін на автомобілі та запчастини, а також більш конкретні умови постачання та оплати надаються кандидатам, які

ЗАПОВНИЛИ АНКЕТУ ТА ПРОЙШЛИ ПОПЕРЕДНІЙ ВІДБІР

УМОВИ ПОСТАЧАННЯ АВТОМОБІЛІВ

Автомобілі для поповнення складу замовляються дилером у виробництво через імпортера без будь-якої передплати.

Автомобілі поставляються на умовах 30% передоплати, яка здійснюється перед доставкою автомобіля зі складу в Києві. На решту вартості автомобіля дилер не сплачує відсотків по товарному кредиту протягом перших 60 днів з моменту поставки; протягом наступних 60 днів дилер сплачує відсоток у розмірі 1,5% за місяць. Після закінчення терміну 120 днів з моменту поставки дилер зобов'язаний повністю викупити автомобілі у імпортера за дилерською ціною.

Термін поставки автомобілів становить 15-20 тижнів від моменту розміщення замовлення на виробництво.

Якщо автомобіль замовляється під конкретного клієнта, дилер здійснює передплату імпортеру в розмірі 30% від вартості автомобіля під час здійснення замовлення.

Виготовлені автомобілі надходять до Віннер Імпортс Україна в м. Києві. Дилерська ціна включає в себе доставку автомобілів до дилерів.

МІНІМАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ АВТОМОБІЛІВ НА СКЛАДІ ТА В САЛОНІ

Мінімальна кількість автомобілів, яку дилер повинен утримувати на складі та в салоні Ford, складає його півторарічний план продажу.

ПЕРЕДПРОДАЖНА ПІДГОТОВКА АВТОМОБІЛІВ

Дилер самостійно і за власний рахунок здійснює передпродажну підготовку автомобілів.

ЗАПЧАСТИНИ

Вимоги до відділу запчастин.

- ▶ Окремий персонал для продажу запчастин Ford;
- ▶ Постійно діюча виставка оригінальних автомобільних аксесуарів;
- ▶ Продаж запчастин згідно із узгодженим планом;
- ▶ Обортовість складу запчастин не менше, ніж 3 рази на рік (stock turn >3);
- ▶ Замовлення оригінальних запчастин лише у Імпортера;
- ▶ Використання мастил та спеціальних рідин на гарантійні авто - лише Ford;
- ▶ Продаж лише оригінальних запчастин Ford;
- ▶ Реклама лише оригінальних запчастин;
- ▶ Програмне забезпечення по управлінню складом (типу FinExpert);

Доставка запчастин здійснюється щоденно зі складу імпортера з Києва (крім суботи та неділі) трьома видами транспорту:

- ▶ Автолюкс (автобус);
- ▶ Нічний Експрес (автобус);
- ▶ З/д (багажне відділення).

Без обмеження розмірів. Вартість доставки на склад перевізника включена у вартість запчастин.

Якщо замовленої запчастини немає на складі Імпортера, доставка зі складу Ford у Німеччині – в середньому 10 днів.

Запчастини постачаються дилерам на умовах відстрочки платежу протягом 30 днів (календарного місяця) в розмірі кредитної лінії на запчастини, встановленої Імпортером. Повна сплата за отримані запчастини повинна бути зроблена до 15 числа місяця, наступного за місяцем отримання запчастин. Можливе повернення запчастин на склад імпортера (виключення для запчастин на замовлення).

ПЕРСОНАЛ/НАВЧАННЯ

До персоналу відділу продажу повинні входити менеджер з продажу та консультанти з продажу, з розрахунку 1 (один) продавець на кожні десять запланованих для продажу на місяць автомобілів.

Менеджмент та персонал з продажу повинні відвідувати конференції та навчальні курси по бренду Ford.

До персоналу відділу сервісу повинні входити менеджер з сервісу, приймальник на сервіс, та кваліфіковані механіки, які повинні проходити тренінги з сервісу автомобілів Ford. Механіки проходять обов'язкове навчання та тестування за програмами, що визначаються індивідуально. До початку роботи сервісу механіки проходять заочне навчання та тестування по I рівню.

Імпортер залишає за собою право переглянути резюме штатних працівників дилера і провести з ними інтерв'ю з тим, щоб визначити їх професійну відповідність тим посадам, що вони займають.

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

Менеджер з розвитку дилерської мережі Ford
Андрій Шевчук

Тел: +38 044 490 93 36

Факс: +38 044 430 47 46

е-mail: newdealer@winner.ua

http:// www.newdealer.winner.ua