



ПРОГРАММА VOLVO SELEKT И Программы постгарантийного обслуживания автомобилей Volvo

ПРОГРАММА VOLVO SELEKT И Программы постгарантийного



обслуживания автомобилей volvo

1. Цель и задачи программы Volvo Selekt
2. Условия программы Volvo Selekt
3. Volvo Selekt. Преимущества для дилерского центра
4. Изменения в условиях поддержки Volvo Selekt
5. Программы продажи страховых продуктов для ДЦ
6. Размеры комиссионного вознаграждения
7. Единое покрытие по всем видам страхования
8. Стоимость полисов по Volvo Selekt
9. Стоимость полисов по Day1 и Day2
10. Новая схема договорных отношений
11. Мотивационная программа поддержки продаж Volvo Selekt, DAY1 и DAY2
12. Условия участия
13. Порядок продажи и регистраций полисов страхования
14. Схема по урегулированию убытков
15. Порядок согласования и проведения ремонтов

Цель и задачи программы Volvo selekt



- Стимулирование продаж новых автомобилей Volvo
- Увеличение остаточной стоимости автомобилей Volvo с пробегом
- Расширение целевой аудитории – вход в бренд для новых клиентов
- Усиление позиций бренда Volvo на автомобильном рынке
- Рост прибыльности дилеров, реализация дополнительной маржи
- Увеличение продаж оригинальных з/ч дилерским центром Volvo
- Продление цикла использования автомобиля Volvo Клиентами
- Повышение удовлетворенности Клиентов от бренда Volvo
- Единое продвижение и узнаваемость суббренда Volvo Selekt

Условия программы Volvo selekt



Автомобили Volvo Selekt:

- Не старше 5 лет, с пробегом до 150 000 км
- Имеют технологическую карту Volvo Selekt
- Подготовлены по стандартам Volvo по более чем 100 позициям
- Действует защита от поломок 12 месяцев
- Действует пакет услуг помощи на дорогах Volvo Assistance



VOLVO selekt. Преимущества для дилерского центра

1. Стимулирование продаж новых автомобилей – обновление парка
2. Привлечение новых Клиентов, расширение клиентской базы
3. Продажа дополнительных услуг и аксессуаров
4. Дополнительная загрузка сервиса за счет работ по диагностике и подготовке, а также ТО «постгарантийных» машин
5. Увеличение продаж оригинальных запасных частей по розничным ценам, в том числе по гарантии
6. Потенциал для получения бонуса Импортера
7. Увеличение остаточной стоимости автомобиля с пробегом
8. Увеличение оборачиваемости за счет привлекательного состояния автомобиля с пробегом
9. Укрепление имиджа дилера и увеличение лояльности клиентов
10. Потенциал для дополнительного заработка в будущем.

Изменения в условиях поддержки Volvo Selekt



Параметр	Было	Стало
Обещание клиенту	Гарантия	Страхование от поломок
Ответственность	Дилера	Страховой компании
Выгодоприобретатель	Дилер	Собственник ТС
Стоимость в договоре	Не выделяется	Не выделяется
Мотивация отдела продаж	Нет	Есть (в полном объёме уходит в призовой фонд мотивационной программы)

Программы продажи страховых продуктов для ДЦ



Программа	Объект	Продавец
Volvo Selekt	Сертифицированный trade-in старше 2-х лет	Отдел продаж автомобилей с пробегом
Day 1	Новые автомобили	Отдел продаж новых автомобилей
Day 2	Автомобили с пробегом на заводской гарантии, а так же сертифицированный trade-in Volvo Selekt моложе 2-х лет	Отдел послепродажного обслуживания и Отдел продаж автомобилей с пробегом

Размеры Комиссионного вознаграждения



Программа	Размер КВ	Комментарий
Volvo Selekt	20%	КВ в полном объеме уходит призовой фонд мотивационной программы и будет распределено при достижении минимальных плановых показателей (слайд 15)
Day 1 / Day 2	25%	20% - выплачивается дилеру за каждый оформленный договор, а 5% идёт в призовой фонд.



Единое покрытие по всем программам страхования

- Свечи зажигания,
- Приводные ремни вспомогательных агрегатов,
- Патрубки и шланги (напорные трубки ГУР покрываются),
- Система выпуска отработавших газов включая сажевый фильтр (каталитический нейтрализатор покрывается),
- Фрикционные накладки дисков сцепления,
- Тормозные колодки, накладки и диски,
- Осветительные приборы (ксеноновые фары покрываются, светодиодные (LED) фары покрываются в случае выхода из строя 50 и более процентов головного освещения),
- Лампы,
- Предохранители,
- АКБ,
- Лако-красочное покрытие,
- Панели кузова, Уплотнители кузова и окон,
- Ручки (система бесключевого доступа покрывается) и петли,
- Косметическая отделка,
- Ковровое покрытие и внутренняя отделка и обивка,
- Остекление,
- Щетки стеклоочистителей,
- Шины и колесные диски,
- Течи и запотевания любых жидкостей (за исключением тех, устранение которых требует демонтажа основных агрегатов – ДВС и КПП),
- Регулировочные работы,
- Плановое техобслуживание и регламентные работы, Постепенное снижение эксплуатационных характеристик автомобиля, вызванное возрастом и пробегом.

Стоимость полисов по программе Volvo



Группа	Срок страхования (месяцев)	Страховая премия, рубли				
		Volvo Selekt (от 2 до 3 лет), краткосрочные тарифы	Volvo Selekt (от 3 до 5 лет), годовой договор	Volvo Selekt, продлонгация		
B S60, V60, C70, V70, S80, S90, V90, S60cc, V60cc, V40cc, V90, V90cc, XC40	< = 3	14,658.03	X	X		
	4	15,544.05				
	5	16,430.05				
	6	17,316.06				
	7	18,202.08				
	8	19,088.08				
	9	19,974.09				
	10	20,860.11				
	11	21,746.11				
	12	22,632.12			26,021.91	33 242,11
	C XC60, XC70, XC90	< = 3			15,927.02	X
		4	17,236.05			
5		18,545.05				
6		19,854.06				
7		21,163.06				
8		22,472.08				
9		23,781.09				
10		25,090.11				
11		26,399.11				
12		27,708.12	32,943.20	43 433,62		

Мотивационная часть для дилеров по программе Volvo selekt

за каждый проданный автомобиль



Группа	Срок страхования (месяцев)	Мотивационный фонд за каждый проданный автомобиль, рубли		
		Volvo Selekt (от 2 до 3 лет), краткосрочные контракты	Volvo Selekt (от 3 до 5 лет), годовой договор	Volvo Selekt, пролонгация
B S60, V60, C70, V70, S80, S90, V90, S60cc, V60cc, V40cc, V90, V90cc, XC40	< = 3	2,931.61	X	X
	4	3,108.81		
	5	3,286.01		
	6	3,463.21		
	7	3,640.42		
	8	3,817.62		
	9	3,994.82		
	10	4,172.02		
	11	4,349.22		
	12	4,526.42		
C XC60, XC70, XC90	< = 3	3,185.40	X	X
	4	3,447.21		
	5	3,709.01		
	6	3,970.81		
	7	4,232.61		
	8	4,494.42		
	9	4,756.22		
	10	5,018.02		
	11	5,279.82		
	12	5,541.62		

Стоимость полисов по программе day1 & day2



Программа	Группа	Стоимость годового договора	Ежемесячное КВ дилера за каждый проданный контракт	Мотивационный фонд по результатам года (за каждый контракт)
DAY 1	B	23946.17	4,789.23	1,197.31
	C	30269.23	6,053.85	1,513.46
DAY 2	B	27258.1	5,451.62	1,362.91
	C	35161.93	7,032.38	1,758.10

Группа	Модель
	Подержанные ТС Вольво Селект
B	S60, V60, C70, V70, S80, S90, V90, S60cc, V60cc, V40cc, V90, V90cc, XC40
C	XC60, XC70, XC90

Новая Схема договорных отношений



Мотивационная программа поддержки продаж Volvo Selekt, DAY1, DAY2



ЦЕЛЬ: Создание личной мотивации сотрудников дилерских центров Volvo для увеличения объемов продаж программ Volvo Selekt, Day1 и Day2 (дополнительная мотивация по мимо КВ на слайде 11). Оценка и повышение эффективности работы отделов продаж автомобилей с пробегом, отделов продаж новых автомобилей и отделов сервиса дилерских предприятий, поощрение развития компетенций сотрудников.

Категории сотрудников дилерских центров – участников программы:

- Сотрудники отделов продаж
- Сотрудники отделов продаж автомобилей с пробегом
- Сотрудники отделов сервиса

Приз: подарочные сертификаты одной из крупнейших торговых сетей. Период проведения: с 21.02.2019 по 31.12.2019

Подведение итогов: январь 2020

Условия участия



Условия участия в мотивационной программе Volvo:

- Выполнение дилером объема продаж **Volvo Selekt не менее 5%** по отношению к продажам новых автомобилей. При этом, если полис оформляется на автомобиль, имеющий более 12 месяцев заводской гарантии, то такое оформление идет в план программы DAY 2.
- Выполнение дилером объема продаж **DAY1 не менее 4%** по отношению к продажам новых автомобилей
- Выполнение дилером объема продаж **DAY2 не менее 6%** по отношению к продажам новых автомобилей

Размер призового фонда формируется из отчислений по договорам, оформленным по всей России всеми дилерами, а количество победителей определяется в зависимости от выполнения объема продаж, т.е. если хотя бы один дилер выполняет плановые показатели, то он получает весь призовой фонд, сформированный от продаж всех дилеров по России за год.

Вознаграждение- подарочный сертификат торговой сети (М-Видео, ТехнОпарк, Эльдorado, Apple Store и т.п.) Больше призовых мест с меньшим номиналом



Порядок продажи и регистраций полисов страхования

«**ВАУ1**»
(детальная информация в Volvo support в «руководстве для дилеров»)

Способ 1

- Дилер решил подарить клиенту полис при продаже автомобиля за свой счёт;
- Когда автомобиль находится ещё в собственности у дилера по ПТС (за день или в день продажи автомобиля клиенту) полис оформляется на дилера (в полисе в качестве страхователя и выгодоприобретателя указывается Дилер);
- После внесения в ПТС данных о Клиенте как о новом собственнике автомобиля, дилер должен подписать с клиентом «Заявление о смене страхователя и выгодоприобретателя» ;
- На основании Заявления Дилер оформляет новый полис уже на Клиента. В новом полисе в качестве страхователя и выгодоприобретателя указывается Клиент. При этом старый полис должен быть передан в Ингосстрах вместе с Заявлением и вторым экземпляром оригинала нового полиса. Клиент не оплачивает премию, т.к. она уже оплачена Дилером;
- Клиенту выдается Договор страхования оформленный на сайте Ингосстраха, + регистрация на сайте ССР;
- Договор страхования (второй экземпляр) направляется в Ингосстрах;
- Дилер производит оплату премии в Ингосстрах на ежемесячной основе на основании Акта;

Способ 2:

Стандартное оформление страхового продукта. Кто-то из сотрудников дилера предлагает клиенту страховку от поломки, разъясняет преимущества. При положительном решении, заключается соответствующий договор и клиент оплачивает его в кассу.

- Клиент оплачивает стоимость договора страхования в кассе Дилера;
- Клиенту выдается Договор страхования оформленный на сайте Ингосстраха, + регистрация на сайте ССР;
- Договор страхования (второй экземпляр) направляется в Ингосстрах;
- Дилер производит оплату премии в Ингосстрах на ежемесячной основе на основании Акта;



Порядок продажи и регистраций полисов страхования

DAY2 (+ продление renewal для Volvo select)

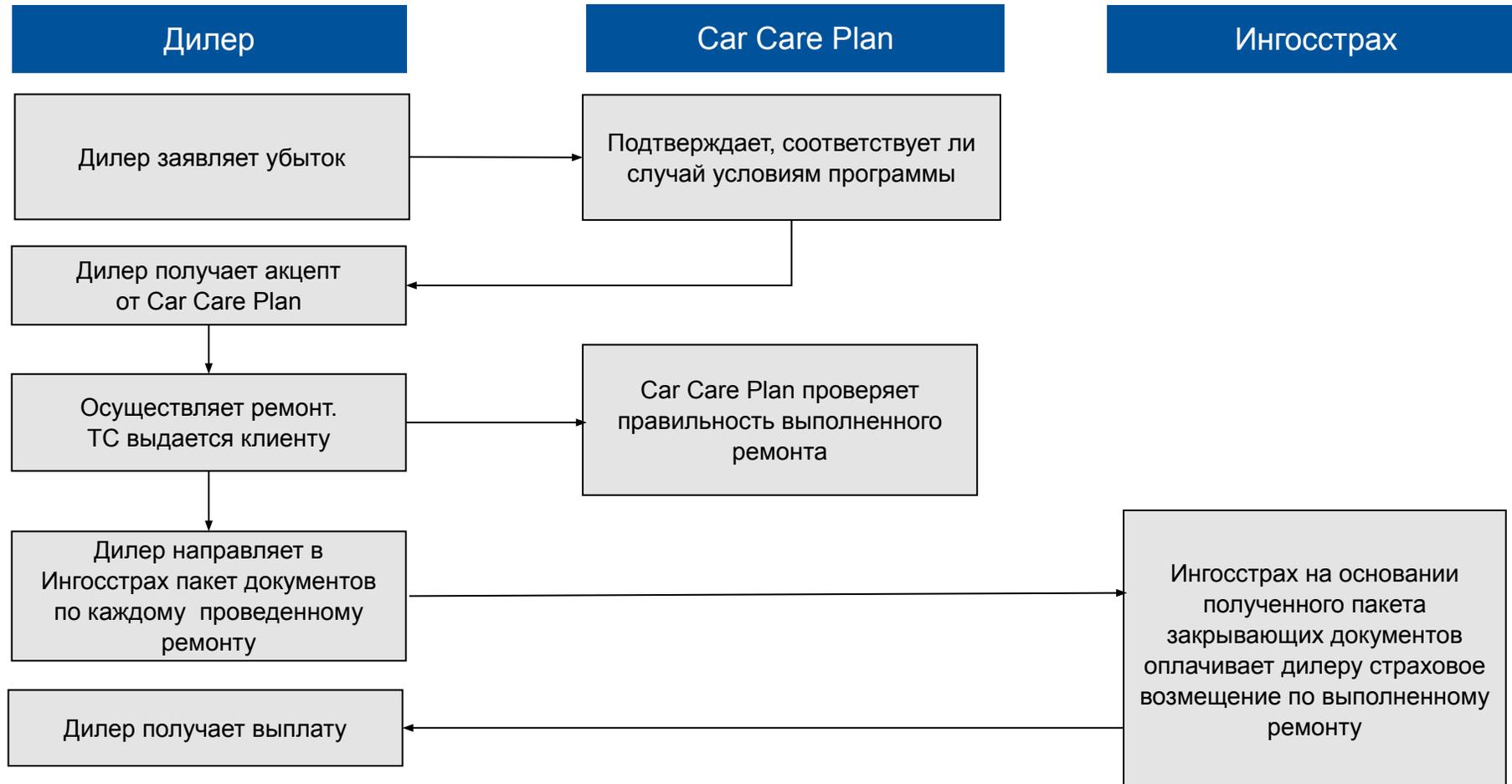
- Кто-то из сотрудников дилера предлагает клиенту страховку от поломки, разъясняет преимущества;
- Дилер оформляет полис на сайте Ингосстраха <https://ingogate.ingos.ru/> + регистрирует на сайте ССР <https://www.warranty-admin.com> ;Клиент оплачивает стоимость договора страхования в кассе Дилера;
- Клиенту выдается Договор страхования оформленный на сайте Ингосстраха;
- Договор страхования (второй экземпляр) направляется в Ингосстрах;
- Дилер производит оплату премии в Ингосстрах;

VOLVO SELEKT

Порядок оформления следующий:

- Полис оформляется на дилера на сайте Ингосстраха <https://ingogate.ingos.ru/> + регистрирует на <https://www.warranty-admin.com> ;
- Дилер производит оплату страховой премии в Ингосстрах в день приобретения ТС клиентом;
- При покупке автомобиля дилер должен обязательно заполнить и передать в Ингосстрах копии обновлённого ПТС и ДКП;
- Дилер выдаёт клиенту брошюру Volvo SELEKT, которая обязательно подписывается дилером и клиентом;
- Договор страхования (второй экземпляр) направляется в Ингосстрах;

Схема по урегулированию убытков



Контактные данные



Андрей Капустин – менеджер по продаже автомобилей с пробегом Volvo Selekt

M +7-985-910-05-07

andrey.kapustin@volvocars.com

