

AUTOMART

Комплексные решения для продажи автомобилей с пробегом

www.automart.ru

Стоимость владения автомобилем



Потеря СТОИМОСТИ

Потеря стоимости является одной из наиболее существенных статей стоимости владения для всех классов автомобилей



Рассмотрим падения остаточной стоимости автомобилей с пробегом на примере массового сегмента



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Массовый сегмент
Малый класс



RENAULT LOGAN

93,32%



RENAULT SANDERO

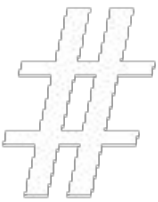
89,39%



HYUNDAI SOLARIS

86,20%

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



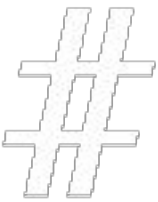
Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Малый класс

| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|---|------------|---------|-------------------------|
| 1 | Renault | Logan | 93,32% |
| 2 | Renault | Sandero | 89,39% |
| 3 | Hyundai | Solaris | 86,20% |
| 4 | Kia | Rio | 86,04% |
| 5 | Kia | Soul | 85,61% |
| 6 | Volkswagen | Polo | 81,71% |
| 7 | Kia | Picanto | 79,48% |
| 8 | Ford | Fiesta | 75,21% |
| 9 | LADA | Kalina | 71,40% |

| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|----|-----------|----------|-------------------------|
| 10 | Chevrolet | Aveo | 68,17% |
| 11 | Geely | MK Cross | 66,10% |
| 12 | Daewoo | Matiz | 65,94% |
| 13 | Peugeot | 301 | 61,43% |
| 14 | Chery | M11 | 60,70% |
| 15 | Geely | GC6 | 60,24% |
| 16 | LADA | Granta | 58,53% |
| 17 | Peugeot | 208 | 53,51% |

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Массовый сегмент
Гольф- класс



MAZDA MAZDA3

86,63%



HYUNDAI i30

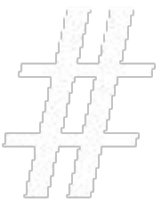
85,57%



HYUNDAI ELANTRA

85,50%

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Гольф Класс

| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|----|---------|---------|-------------------------|
| 1 | Mazda | Mazda3 | 86,63% |
| 2 | Hyundai | i30 | 85,57% |
| 3 | Hyundai | Elantra | 84,50% |
| 4 | Skoda | Rapid | 84,42% |
| 5 | Toyota | Corolla | 83,21% |
| 6 | Kia | Cee'd | 83,00% |
| 7 | Kia | Cerato | 80,98% |
| 8 | Daewoo | Gentra | 80,69% |
| 9 | Skoda | Octavia | 80,48% |
| 10 | Nissan | Almera | 76,98% |
| 11 | LADA | Largus | 76,96% |
| 12 | LADA | Priora | 73,53% |
| 13 | Ford | Focus | 72,71% |

| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|----|------------|----------|-------------------------|
| 14 | Nissan | Tiida | 70,91% |
| 15 | Datsun | mi-DO | 70,64% |
| 16 | Volkswagen | Jetta | 68,93% |
| 17 | Datsun | on-DO | 68,16% |
| 18 | Volkswagen | Golf | 67,40% |
| 19 | Peugeot | 308 | 67,20% |
| 20 | Citroen | C4 | 65,86% |
| 21 | Opel | Astra J | 61,97% |
| 22 | Citroen | C-Elysee | 61,87% |
| 23 | Lifan | Smily | 61,65% |
| 24 | Chevrolet | Cruze | 59,19% |
| 25 | Citroen | DS4 | 58,54% |
| 26 | Daewoo | Nexia | 48,97% |

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Массовый сегмент
Средний класс



MAZDA MAZDA6

89,66%



HYUNDAI i40

78,38%



LIFAN SOLANO

75,34%

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Массовый сегмент
Бизнес класс



SKODA SUPERB

81,80%



TOYOTA CAMRY

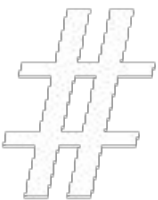
78,45%



GEELY EMGRAND

76,33%

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи



Рейтинг остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России по итогам 2018 года

Средний класс

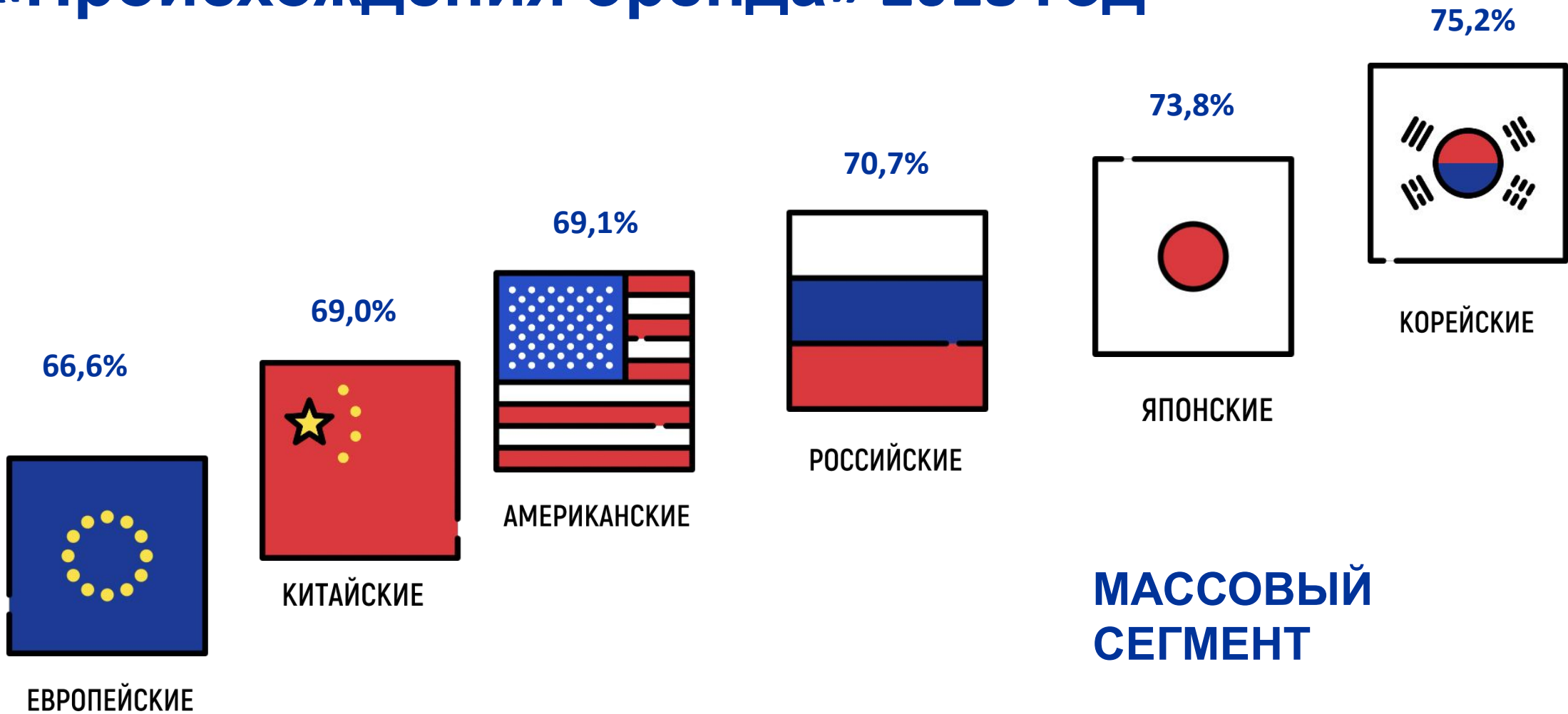
| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|----|------------|----------|-------------------------|
| 1 | Mazda | Mazda6 | 89,7% |
| 2 | Hyundai | i40 | 78,4% |
| 3 | Lifan | Solano | 75,3% |
| 4 | Nissan | Sentra | 75,1% |
| 5 | Subaru | Outback | 74,1% |
| 6 | Volkswagen | Passat | 72,2% |
| 7 | Chery | Arrizo 7 | 70,7% |
| 8 | Peugeot | 408 | 64,6% |
| 9 | Ford | Mondeo | 60,5% |
| 10 | Lifan | Cebrium | 58,9% |
| 11 | Citroen | C5 | 51,9% |
| 12 | Opel | Insignia | 47,2% |

Бизнес Класс

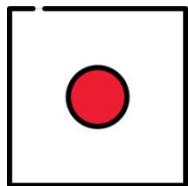
| # | Марка | Модель | Остаточная стоимость, % |
|---|---------|---------|-------------------------|
| 1 | Skoda | Superb | 81,8% |
| 2 | Toyota | Camry | 78,5% |
| 3 | Geely | Emgrand | 76,3% |
| 4 | Kia | Optima | 75,5% |
| 5 | Peugeot | 508 | 67,2% |
| 6 | Nissan | Teana | 66,1% |

*Рыночная стоимость автомобиля с пробегом , выраженная в % от цены нового автомобиля на момент его продажи

Рейтинг остаточной стоимости по признаку «Происхождения бренда» 2018 год



Рейтинг остаточной стоимости по признаку «Происхождения бренда» 2018 год



ЯПОНСКИЕ

| | | |
|--|------------|--------|
| | Mazda | 87,77% |
| | Toyota | 81,13% |
| | Honda | 80,59% |
| | Suzuki | 73,98% |
| | Nissan | 71,36% |
| | Mitsubishi | 69,28% |
| | Datsun | 67,96% |
| | Subaru | 61,75% |



КОРЕЙСКИЕ

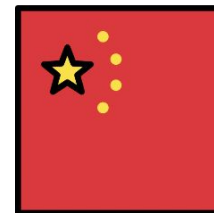
| | | |
|--|-----------|--------|
| | Hyundai | 79,79% |
| | KIA | 79,03% |
| | SsangYong | 70,08% |
| | Daewoo | 57,99% |



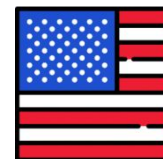
РОССИЙСКИЕ

| | | |
|--|------|--------|
| | LADA | 71,04% |
| | UAZ | 70,30% |

КИТАЙСКИЕ

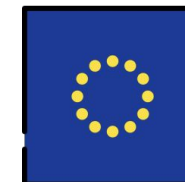


| | | |
|--|-------|--------|
| | Geely | 72,75% |
| | Lifan | 68,27% |
| | Chery | 67,05% |



АМЕРИКАНСКИЕ

| | | |
|--|-----------|--------|
| | Ford | 71,96% |
| | Chevrolet | 65,17% |



ЕВРОПЕЙСКИЕ

| | | |
|--|------------|--------|
| | Renault | 85,28% |
| | Volkswagen | 76,78% |
| | Skoda | 75,68% |
| | Citroen | 65,14% |
| | Peugeot | 59,24% |
| | Opel | 56,90% |

МАССОВЫЙ

СЕКТОР

Основные текущие методы реализации автомобилей парка корпоративных клиентов

- Продажа сотрудникам компании.
- Trade-in дилеру при покупке нового автомобиля
- Самостоятельная продажа конечному покупателю
- Самостоятельное проведение тендеров на продажу парка

Плюсы /минусы данных способов реализации

Продажа сотрудникам компании

Плюсы:

- Мотивация конкретного персонала. Как правило выкупает сотрудник , который использовал транспорт (мотивирует его следить за транспортом)
- Дополнительный бонус для сотрудников (спорный плюс для компании)
Возможность выкупить автомобиль по привлекательной цене.

Минусы:

- Как правило низкая стоимость реализации (~20% от рынка) Нет понимания текущей рыночной стоимости а/м
- Временные издержки для проведения конкурса среди сотрудников и последующей реализации
- Бухгалтерские ограничения (наличие ККС или кассы для проведения платежей)
- Возможные дополнительные затраты на подготовку а/м сотрудником к продаже

Trade-in дилеру при покупке новых а/м

Плюсы :

- Работа с одним контрагентом при сделке купли/продажи
- Отсутствие временных издержек на оценку и проведение сделки по продаже ТС
- В ряде случаев возможность получения доп. поддержки по трейд-ин

Минусы :

- Не всегда прозрачное ценообразование. При работе с одним контрагентом отсутствует конкуренция при определении цены.
- В зависимости от объемов реализуемого транспорта, не все дилеры могут обеспечить качественный trade-in

Самостоятельная продажа конечному покупателю

Плюсы

- Высокая цена реализации. Нет посредников в сделке купли-продажи

Минусы

- Требуется значительных человеческих и материальных затрат на администрирование, подготовку ТС, размещение, демонстрацию потенциальным покупателям и документооборот
- Ответственность компании перед покупателем по закону о «защите прав потребителей». Риск возврата или предъявления претензий
- Наличие кассы, в случае оплаты наличными и кассового аппарата при любом виде оплаты

Самостоятельное проведение тендеров на продажу парка

Плюсы:

- Отсутствие посредника в сделках , личный контроль со стороны владельца парка

Минусы:

- Ограниченное количество контрагентов
- Значительные временные затраты со стороны собственника на администрирование процесса
- Ограниченные возможности предоставления полной информации о техническом состоянии реализуемого транспорта, что влечет за собой занижение стоимости реализации

На сегодняшний момент в России сохраняется смещение клиентского спроса в сторону вторичного рынка

Учитывая, что парк автомобилей в России насчитывает более 40 млн. единиц, а количество сделок на вторичном рынке превышает 6 млн. штук в год, профессиональные участники автомобильного рынка не могут не проявлять повышенный интерес к сегменту автомобилей с пробегом.

С каждым годом количество профессиональных игроков рынка автомобилей с пробегом растет.

В том числе активно развиваются и компании, предлагающие сервисы, которые позволяют обеспечивать более удобный, эффективный и безопасный процесс продажи и покупки и автомобилей с пробегом

Аукцион

Эффективный и удобный способ продажи и покупки автомобилей с пробегом

Основные преимущества:

- Сокращение числа контрагентов. Работа с одним лицом от момента вывода автомобиля из эксплуатации до момента его реализации
- Отсутствие финансовых и человеческих затрат на администрирование продаж внутри компании - передача на аутсорсинг всего процесса вывода и продажи а/м;
- Полная автоматизация процесса ремаркетинга / оптовых продаж парка и прозрачность/контроль процесса на любой стадии.
- Полное документальное и информационное сопровождение процесса, начиная с осмотра автомобиля и заканчивая получением автомобиля покупателем.
- Увеличение стоимости реализации за счет большего охвата контрагентов и их регионального нахождения, в том числе за счет дифференцированного регионального ценообразования
- Прозрачность технического состояния реализуемого транспорта перед покупателем. Ответственность оператора по сделке
- Оказание оператором дополнительных услуг, таких как: обеспечение ответственного хранения автомобилей , в том числе и в регионах; прекращение регистрационных действий; логистика; оценка и т.д.

Функционал оператора

Виды услуг для клиента

- Прием а/м на ответственное хранение
- Административная и юридическая проверка А/м при приеме

- Организация Логистики
- Управление складом, личный кабинет собственника
- Управление процессами передачи а/м

- Заключение договоров
- Контроль платежей
- Поддержка продаж
- Контроль и возмещение штрафов за нарушение правил ГИБДД, полученных после продажи



- Оценка стоимости восстановительного ремонта
- Оценка рыночной стоимости а/м
- Единый, стандартизированный отчет о состоянии

- Активный ремаркетинг
- On-line Аукцион
- Профессиональные фотографии
- Единый стандарт презентации

Основные направления деятельности компании

**Аукционы по а/м
корпоративных и
маркетинговых
парков**

Канал реализации/закупки
а/м с парков крупных
корпоративных клиентов,
маркетинговых парков
производителей

**Аукцион для
сотрудников компании**

Специально разработанный
алгоритм проведения
аукциона для сотрудников
компании собственника парка



**Междилерские
Аукционы**

Инструмент Дилера для
реализации собственных
стоков, непрофильных и
неликвидных а/м

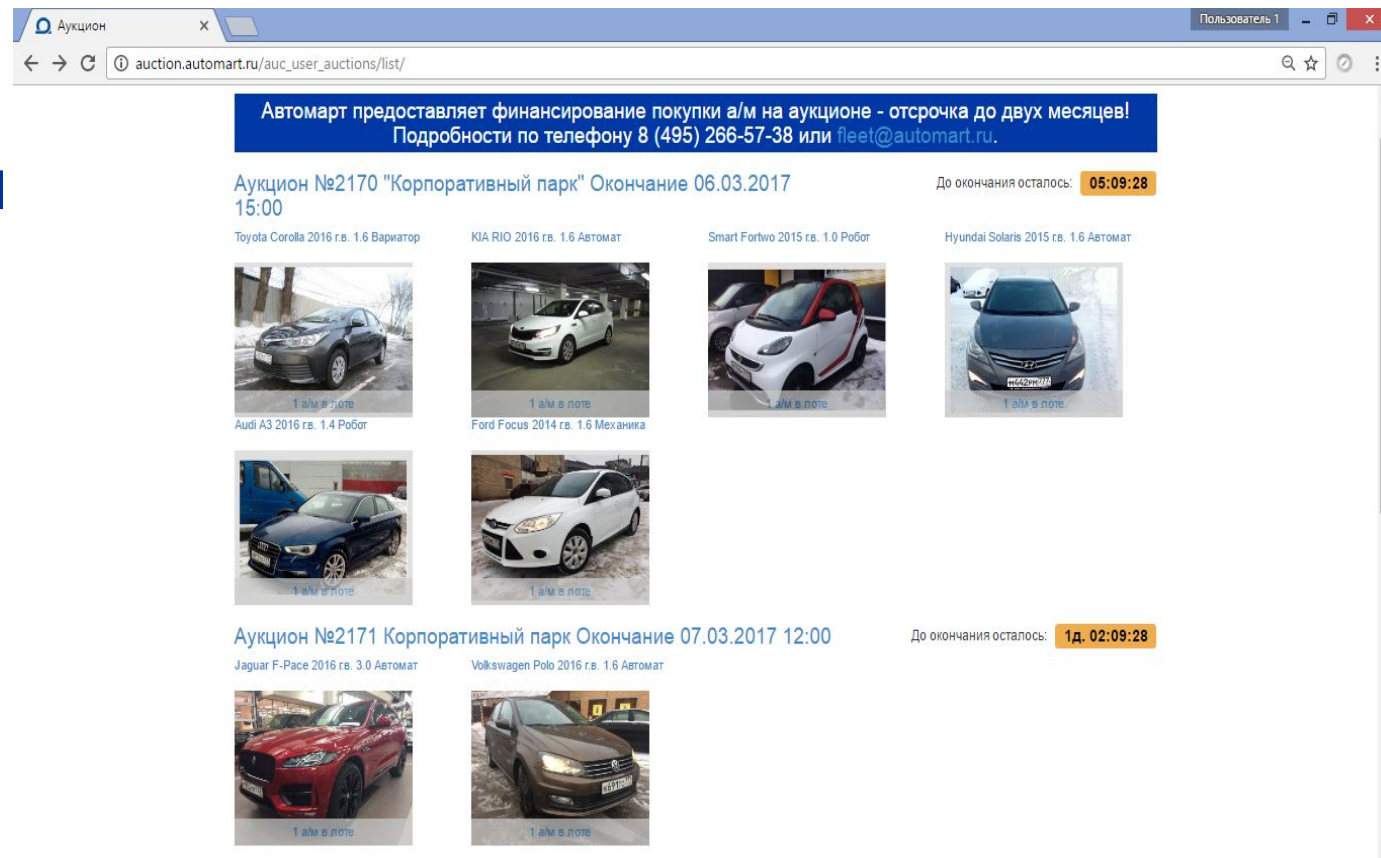
**Trade-in
Автомарт**

Инструмент дилера
для проведения сделок
Trade-in

Аукцион Автома́рт

Решение предназначено для продажи а/м с пробегом от юридических лиц по концепции B2B.

Охват – вся РФ, свыше 1500 активных участников по всей России (дилеры/независимые трейдеры)



The screenshot displays the website 'Аукцион' (Auction) at the URL 'auction.automart.ru/auc_user_auctions/list/'. The page features a blue header with the text: 'Автома́рт предоставляет финансирование покупки а/м на аукционе - отсрочка до двух месяцев! Подробности по телефону 8 (495) 266-57-38 или fleet@automart.ru.' Below this, there are two main auction listings. The first is 'Аукцион №2170 "Корпоративный парк" Окончание 06.03.2017 15:00' with a countdown timer of 05:09:28. It lists four cars: Toyota Corolla 2016 г.в. 1.6 Вариатор, KIA RIO 2016 г.в. 1.6 Автомат, Smart Fortwo 2015 г.в. 1.0 Побор, and Hyundai Solaris 2015 г.в. 1.6 Автомат. The second listing is 'Аукцион №2171 Корпоративный парк Окончание 07.03.2017 12:00' with a countdown timer of 1д. 02:09:28. It lists two cars: Jaguar F-Pace 2016 г.в. 3.0 Автомат and Volkswagen Polo 2016 г.в. 1.6 Автомат. Each car listing includes a photo, the car's name, and a '1 а/м в лоте' (1 car in lot) label.

Формы проводимых аукционов:

Закрытый аукцион – для определенного круга участников (например для дилеров марки или сотрудников компании)

Открытый аукцион – для всех пользователей электронной площадки

Типы проводимых аукционов:

- **Стандартный** – на повышение ставки (стоимости автомобиля)
- **Голландский** – на понижение ставки (стоимости автомобиля)
- **Электронная Биржа** – продажа а/м по фиксированной цене

Ставки могут ставиться как на каждый автомобиль, находящийся в аукционе, так и на партию автомобилей, объединенных в одном лоте.

Схема проведения аукционов

Каналы поступления:

- Дилерские стоки
- Корпоративные и маркетинговые парки

Решение
о
продаже



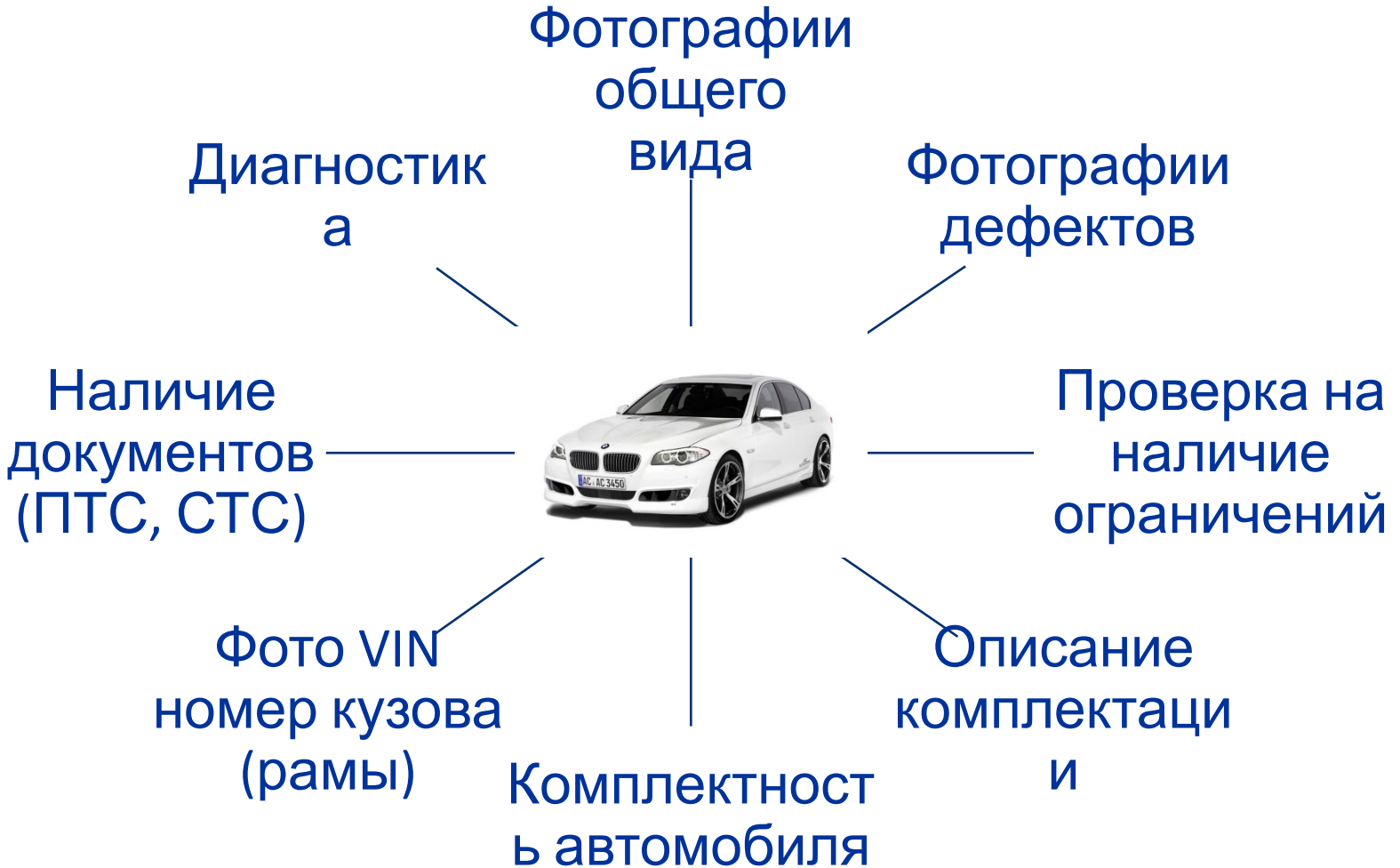
Чеклист



Информация об автомобиле в

системе

- Проверяется техническими специалистами **Автомарт** в Москве и более чем 80 городах России
- Доступна всем участникам аукциона и позволяет объективно и полностью оценить состояние автомобиля.
- Исключает случаи предъявления рекламаций со стороны покупателей
- Позволяет получить максимально рыночное предложение по цене .



Карточка автомобиля в системе

Ford Focus (100 л.с.) MT Бензиновый Передний 2011 год 110834 км  осмотрено Автомартом

Общая информация

Город Москва
Тип транспорта Легковой
VIN X9FSXXEEDSBK60066
Марка Ford
Модель Focus
Модификация
Год выпуска 2011
Пробег, км. 110 834
Кузов Универсал
Цвет Синий
Руль Левый
Проверка юр. чистоты Да

Двигатель и трансмиссия

Тип двигателя Бензиновый
КПП Механика
Привод Передний
Объем, см³ 1 596
Мощность, л.с. 100



Комплектность

- ПТС - 1
- Руководство - 1
- Сервисная книжка - 1
- Комплект ключей - 1
- Свидетельство о регистрации - 1

Опции

Безопасность

- Антиблокировочная система тормозов
- Подушки безопасности (водительская, передний пассажир)

Комфорт

- Бортовой компьютер
- Климат (кондиционер)
- Мультимедиа (cd, aux)
- Усилитель руля (гидроусилитель)
- Электростеклоподъемники (передние)

Интерьер

- Обивка салона (ткань)
- Цвет салона (темный)

Освещение

- Противотуманные фары
- Тип фар (галогенные)

Охранные системы

- Сигнализация
- Центральный замок

Дополнительно

- Электрзеркала

Обогревы

- Обогрев зеркал
- Обогрев стекол (заднее, форсунок, лобовое)
- Подогрев сидений (передние)

Регулировки

- Регулировка руля (по высоте)
- Регулировка сиденья водителя (по высоте)

Результат осмотра

Внешний осмотр

Передняя часть

- | | | | |
|-------------------------------------|-------------|---------|--------|
| Дополнительный спойлер | OK | | |
| Бампер | Отсутствует | Вмятина | Сломан |
| Фара и указатель поворотов (левый) | OK | | |
| Фара и указатель поворотов (правый) | OK | | |
| Решетка радиатора | OK | | |

Личный кабинет собственника парка

Автомобили - все автомобили

Формы фильтрации автомобилей:

- VIN:
- Марка: Hyundai
- Модель: Все Модели
- Менеджеры: Все Менеджеры
- Год выпуска: 1960 - 2014
- Пробег: 0 - 500 000
- Проверка: Все статусы
- Город: Все города
- Площадка: Все площадки
- Владелец: Все Владельцы
- Местонахождение: Все варианты
- Статус: Все статусы
- Запросы на резерв: Все статусы

Кнопки: Применить, Сбросить, Свернуть, Скрыть

- Позволяет отслеживать состояние и нахождение каждого зарегистрированного в системе автомобиля

Показаны с 1 по 30 из 104

| Дата ввода в систему | Проверка юр.чистоты | Марка | Модель | VIN | Год выпуска | Ответственный менеджер | Количество отчетов о состоянии | Статус последнего состояния |
|----------------------|---------------------|---------|--------|-------------------|-------------|------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| 17.04.2017 | ● | Hyundai | H-100 | XU4HD65B0B000011 | 2011 | | 1 | Закрит |
| 13.04.2017 | ● | Hyundai | Porter | X7MXKN7FP7M011158 | 2007 | Арутюнов Виктор | 1 | Закрит |

- Хранит историю всех действий с автомобилем и позволяет наблюдать за ходом торгов

Hyundai Solaris (123 л.с.) AT Бензиновый Передний 2015 год 21492 км

Фотোগрафии и видео

Состояние

Сделки и ценообразование

Ценообразование Поступление Перемещение Запросы на резерв

Показаны с 1 по 5 из 5

| Время запроса | Ожидаемая цена | Статус запроса | Предложение по цене | Клиент | Действия |
|------------------|----------------|----------------|---------------------|--|-------------|
| 06.03.2017 15:05 | 0.00 | В ожидании | 540000.00 | ООО "Дженсер сервис", | ⚙️ Действия |
| 06.03.2017 15:05 | 0.00 | В ожидании | 535000.00 | ТЕСТ автомарт покупатель, v.kuvshinov@automart.ru | ⚙️ Действия |
| 06.03.2017 15:05 | 0.00 | В ожидании | 530000.00 | ООО «ААА Фаворит Моторс», 9687491113 borisov.g@favorit-motors.ru | ⚙️ Действия |
| 06.03.2017 15:05 | 0.00 | В ожидании | 500000.00 | ФЛ Денисов Юрий Михайлович, 9852162878 denisov@businovo.ru | ⚙️ Действия |
| 06.03.2017 15:05 | 0.00 | В ожидании | 450000.00 | ООО "АМ ЭКСПЕРТ", 9175895899 a.kryvitski@automakler.ru | ⚙️ Действия |

Отклонить все запросы

Показаны с 1 по 5 из 5

Отчетность по результатам торгов

По итогам Аукциона формируется и отправляется ответственному сотруднику парка отчет, включающий в себя: информацию об участниках аукциона и предложенных ими ставках (предложенная максимальная цена на автомобиль), историю всех торгов по каждому автомобилю

| № | Название лота | Автомобиль | VIN | Продавец | Максимальные ставки | Юр. лицо | Контактное лицо | Результат 1-го аукциона |
|---|---|---------------|-------------------|----------|---------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------|
| 1 | Jeep Renegade 2015 г.в. 1.4 Автомат VIN:1C4BU0000GPC49032, Москва | Jeep Renegade | 1C4BU0000GPC49032 | FCA | 1620000 | ООО "Авто Лига Корпоратив" | Корнеев Денис | 1620000 |
| | | | | | 1205000 | ООО "Шаланда СПб" | Петров Александр | |
| | | | | | 855000 | ИП Котляков Михаил Сергеевич | Котляков Михаил Сергеевич | |
| | | | | | 765000 | ООО "Ринг М" | Лукьянов Яков | |
| | | | | | 700000 | ООО "Нева-Лайн" | Вадим Чекалев | |
| | | | | | 620000 | ООО "ТрансТрейдИнвест" | Козин Сергей | |
| | | | | | 15000 | ООО "АвтоМир" Алексей Сащихин | Сащихин Алексей | |
| 2 | Jeep Renegade 2015 г.в. 1.4 Автомат VIN:1C4BU0000FPC03918, Москва | Jeep Renegade | 1C4BU0000FPC03918 | FCA | 1070000 | ООО "Авто Лига Корпоратив" | Корнеев Денис | 1070000 |
| | | | | | 1045000 | ООО "Шаланда СПб" | Петров Александр | |
| | | | | | 715000 | ООО "Ринг М" | Лукьянов Яков | |
| | | | | | 710000 | ООО "Нева-Лайн" | Вадим Чекалев | |
| | | | | | 705000 | ФЛ Орлов Владимир Александрович | Орлов Владимир Александрович | |
| | | | | | 360000 | ООО "АвтоМир" Алексей Сащихин | Сащихин Алексей | |
| | | | | | 355000 | ФЛ Ткачев Антон Юрьевич | Ткачев Антон Юрьевич | |
| 3 | Jeep Renegade 2015 г.в. 1.4 Автомат VIN:1C4BU0000FPC02800, Москва | Jeep Renegade | 1C4BU0000FPC02800 | FCA | 1700000 | ООО "Авто Лига Корпоратив" | Корнеев Денис | 1700000 |
| | | | | | 1225000 | ООО "Шаланда СПб" | Петров Александр | |
| | | | | | 715000 | ООО "Ринг М" | Лукьянов Яков | |
| | | | | | 700000 | ООО "Нева-Лайн" | Вадим Чекалев | |
| | | | | | 15000 | ООО "АвтоМир" Алексей Сащихин | Сащихин Алексей | |
| | | | | | 10000 | ФЛ Ткачев Антон Юрьевич | Ткачев Антон Юрьевич | |
| | | | | | 350000 | ИП Коклян М.К. | Коклян Альфред | |
| 4 | Jeep Renegade 2015 г.в. 1.4 Автомат VIN:1C4BU0000GPC79535, Москва | Jeep Renegade | 1C4BU0000GPC79535 | FCA | 1340000 | ФЛ Орлов Владимир Александрович | Орлов Владимир Александрович | 1340000 |
| | | | | | 980000 | ООО "Авто Лига Корпоратив" | Корнеев Денис | |
| | | | | | 850000 | ИП Котляков Михаил Сергеевич | Котляков Михаил Сергеевич | |
| | | | | | 715000 | ООО "Ринг М" | Лукьянов Яков | |
| | | | | | 700000 | ООО "Нева-Лайн" | Вадим Чекалев | |
| | | | | | 15000 | ООО "АвтоМир" Алексей Сащихин | Сащихин Алексей | |
| | | | | | 10000 | ФЛ Ткачев Антон Юрьевич | Ткачев Антон Юрьевич | |

Схема реализации. Договорные отношения

Без участия в расчетах:

- АВТОМАРТ предоставляет информацию по результатам проведенного Аукциона и контактные данные победителя. Договоры купли-продажи заключаются непосредственно между продавцом и покупателем.

С участием в расчетах:

- После подтверждения возможности реализации автомобиля по результатам аукциона, АВТОМАРТ непосредственно участвует в процессе реализации (заключает договора купли-продажи и получает денежные средства за автомобиль, переводит их на расчетный счет продавца, организует передачу автомобиля покупателю). По итогам сделки предоставляет все закрывающие бухгалтерские документы

О компании Автомарт

Образована в 2009 году под брендом КарОператор , в 2015 году преобразована в компанию АВТОМАРТ

Текущая модель бизнеса –интегрированная инфраструктура по торговле а/м с пробегом:

- ИТ платформа, соединяющая продавцов и покупателей;
- Он-лайн Аукцион;
- Проведение сделки: документооборот, расчеты, доставка товара

Аукционная площадка Автомарт является лидером рынка в области B2B и имеет огромный опыт и компетенцию в реализации больших парков крупных корпоративных клиентов.

Через нее было продано более 20 000 автомобилей из более чем 70-ти корпоративных парков и маркетинговых парков импортеров

Имеет :

- Площадки хранения автомобилей в Москве и различных регионах России
- Собственный штат экспертов в Москве и широкую партнерскую сеть в регионах России

AUTOMART

Удобный способ продажи и покупки автомобилей с пробегом

Колкин Михаил
Менеджер по работе с ключевыми
клиентами

m.kolkin@automart.ru

+7(926) 378-59-02