

Отдел продаж LADA  
Итоги ноября  
Планы декабря



# ИТОГИ НОЯБРЯ (КАЧЕСТВЕННЫЕ)

Менеджер	Выдано авто	План	% выполнения плана	ТИ	доля ТИ	Кредит	Доля (кредит)
Кузнецов Александр	13	16	81%	3	23%	12	92%
Скавинский Сергей	19	16	119%	9	47%	15	79%
Торлопов Иван	11	16	69%	5	45%	7	64%
Чежин Максим	17	16	106%	2	12%	12	71%
<b>ИТОГО</b>	<b>60</b>	<b>64</b>	<b>93,8%</b>	<b>19</b>	<b>31,7%</b>	<b>46</b>	<b>76,7%</b>

Менеджер	Выдано (на дату составления отчета)						
	Всего	Granta	Vesta	Xray	Largus	Legend	Travel
Кузнецов Александр	13	7	2	1		2	1
Скавинский Сергей	19	12		1		4	2
Торлопов Иван	11	7	1		1	2	
Чежин Максим	17	8	2			2	5
<b>ИТОГО</b>	<b>60</b>	<b>34</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>10</b>	<b>8</b>
		56,7%	8,3%	3,3%	1,7%	16,7%	13,3%

# ИТОГИ НОЯБРЯ (МАРЖА)

Менеджер	Выдано авто	Маржа (кузов)	Маржа (ДО)	КВ	Маржа (всего)	ср. на 1 а/м
Кузнецов Александр	13	721 998,00	1 669 753,30	211 750,87	2 603 502,2 ₽	200 269,40 ₽
Скавинский Сергей	19	990 120,00	1 589 664,21	457 673,83	3 037 458,0 ₽	159 866,21 ₽
Торлопов Иван	11	584 670,00	1 326 783,58	324 623,74	2 236 077,3 ₽	203 279,76 ₽
Чезин Максим	17	987 138,00	1 688 947,23	453 689,20	3 129 774,4 ₽	184 104,38 ₽
<b>ИТОГО</b>	<b>60</b>	<b>3 283 926,00 ₽</b>	<b>6 275 148,32 ₽</b>	<b>1 447 737,64 ₽</b>	<b>11 006 811,96 ₽</b>	<b>183 446,87 ₽</b>

Средняя маржа с 1 проданного автомобиля в августе составила 183 758,86 рублей. Выдано 47 автомобилей

Средняя маржа с 1 проданного автомобиля в сентябре составила 169 375,06 рублей. Выдано 40 автомобилей

Средняя маржа с 1 проданного автомобиля в октябре составила 176 517,64 рублей. Выдано 55 автомобилей

Средняя маржа с 1 проданного автомобиля в ноябре составила 183 446,87 рублей. Выдано 60 автомобилей

# ПЛАН НОЯБРЯ

Наименование показателя (KPI)	Вес цели, %	ПЛАН
Выдача автомобилей, шт	20	65
Кумулятивная маржа (среднее значение). Наценка на железо + КВ + наценка на ДО	30	130 000 рублей
Уровень проникновения автомобилей с программой Trade-in (штук от фактических продаж)	25	50% от фактического количества проданных автомобилей
Доля кредит (штук от фактических продаж)	15	50% от фактического количества проданных автомобилей физическим лицам
Реализация полисов Lada+1. Продленная гарантия	10	25% от фактического количества проданных автомобилей физическим лицам

# ПЛАН НОЯБРЯ

№	МК	А/м, штуки	ТИ, 50%	Кредит, 50%	LADA +1
1	Ковалык Алексей	13	7	7	3
2	Кузнецов Александр	13	7	7	3
3	Скавинский Сергей	13	7	7	3
4	Торлопов Иван	13	7	7	3
5	Чезин Максим	13	7	7	3
ИТОГО		65	35	35	15

# ПЛАН ДЕКАБРЯ ДЦ

КРІ	Цель
План продаж автомобилей, штуки	
Продажа Granta'22, штуки	
Доля Lada Finance	40%
Доля Lada Страхование	35%
Доля Lada +1	19%
ER	22767 рублей
SRR-1	44%

# УСЛОВИЯ ПРОДАЖ ДЕКАБРЯ

Модель	Сумма наценки	Выгода по ТИ
Granta SE	100 000	20 000
Granta LB	120 000	20 000
Granta CROSS	140 000	20 000
Vesta	450 000	30 000
Vesta NG	550 000	30 000
Xray	200 000	30 000
Largus	300 000	30 000
Legend	100 000	30 000
Travel	150 000	30 000



# КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА (МАРТЕН)

Модель	АЭ*	Мартен
NIVA Legend	12	16
NIVA Travel	29	18
Granta Se	33	14
Granta Cross	0	3
Granta LB	9	11
Vesta Se	9	1
Vesta SW	2	1
<b>ИТОГО</b>	<b>94</b>	<b>64</b>

\* - склад Вологды

# КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА (VESTA)

**SOLARIS**

от 1 408 000 ₽



**Rio**

от 1 434 900 ₽ ⓘ

Цены > Авто в наличии >

**Polo**



от 1 620 900 ₽<sup>1</sup>

**RAPID**



**RAPID**

от 1 602 000 ₽

# КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА (АВАНГАРД + ЧЕРЕПОВЕЦ)

На складе Авангард есть 2 автомобиля Niva (Legend, Travel) и 1 автомобиль Lada Granta

## Преимущества покупки у официального дилера:

- юридическая чистота сделки и гарантия исправного состояния автомобиля и дополнительного оборудования;
- покупатель становится собственником в момент приобретения автомобиля (подписания акта приема-передачи). При покупке у «серого» дилера гарантия на автомобиль уже началась в момент покупки «серым» дилером у официального;
- в наличии весь модельный ряд в различных комплектациях, дополнительное оборудование и аксессуары;
- официальные заводские поддержки при покупке автомобиля у официального дилера;
- тестовый парк автомобилей.

На нашем складе по сравнению с ДЦ Череповца есть варианты автомобилей с разными цветами. В Чрп только автомобили белых и черных цветов.

# ЛИКВИДНЫЕ ПОЗИЦИИ СКЛАДА И ПОСТАВКА

Актуальная информация по производству автомобилей Largus и Vesta:

1. Производство Vesta NG запланировано на май месяц. В лучшем случае первые поставки будут с июня;
2. Производство Largus запланировано на октябрь месяц. Ожидаем автомобили к концу 2023 года.

№	Автомобиль	Комментарий
1	LADA LARGUS Cross ХТАКС025LN1470920	Последний Largus Cross
2	LADA VESTA SW ХТАGFK110NY657367	Последний Vesta SW
3	Lada Granta LB	9 автомобилей на складе
4	Niva Legend с кондиционером	1 автомобиль на складе Вологды (комплектация 21-000)
5	Niva Travel с кондиционером	6 автомобилей на складе Вологды (комплектации 22-000, 22-B03, 22-X01)
6	Granta Cross	Нет автомобилей в наличии. Контрактуем поставку

# СТАНДАРТ РАБОТЫ ДЦ LADA

1. **Выдача автомобиля осуществляется из зоны выдачи автомобилей.** Подготовленный автомобиль должен быть в зоне выдачи за 30 минут до назначенной встречи;
2. **Выдачу а/м готовим заранее.** Перед выдачей авто необходимо проверить установленное дополнительное оборудование, проверить наличие/отсутствие ограничений на выдачу авто, проверить автомобиль на отсутствие дефектов и убедиться в готовности автомобиля к передаче клиенту. Сверить VIN-номер выдаваемого автомобиля с номером в документах. Техническую сессию делаем заранее. «Срок жизни» сессии = 3 суток. На неделе сессию делаем за сутки до выдачи. При назначенной выдаче в выходной день — сессия в пятницу. При сделках с ТИ и/или кредит ответственные специалисты должны быть предупреждены о времени выдачи. При сделках с ТИ запись на диагностику должна быть произведена заранее;
3. **Клиенты не допускаются в зону сервиса;**
4. **Использование сервиса в собственных целях.** Использование сервиса ДЦ в собственных целях без проведения оплаты не допускается. При необходимости провести работы необходимо записаться и оплатить предоставленную услугу;
5. **Использование автомобилей тестового парка.** Автомобили тестового парка предназначены для проведения тестовых поездок с клиентами. В исключительных случаях с моего согласования а/м может быть использован для служебных поездок, но обязательно предупреждайте меня, если у вас не тестовая поездка;
6. **Работа с клиентами.** Менеджер отдела продаж при общении с клиентом обязан соблюдать правила деловой коммуникации. При общении с клиентами запрещается использование сленга. Не допускается при общении с клиентами в шоу-рум держать руки в карманах. Менеджер отдела продаж никогда не сидит, если клиент стоит. Запрещается негативная оценка условий сделки.



# ЗАКАЗ НА А\М, ДОКУМЕНТООБОРОТ, EMAIL, УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ КЛИЕНТОВ

1. Заказ на а\м. При создании заказа на авто обязательно прописываем комментарий. Формат комментария: условия приобретения (кредит, ТИ), наценка на ДО, условия по выдаче, плановая дата выдачи. Пример: «Кредит + ТИ (Гранта 2012), ДО 120к, приедут на диагностику 04.09, кредит одобрен. Выдача по факту проведения диагностики»;
2. Документооборот.
  - Документы делопроизводителю сдаем после подписанного клиентом акта ПП;
  - Расторжения через РОП. Пакет документов: подписанный договор, копия паспорта, документы подтверждения платежа, реквизиты карты (при необходимости).
3. e-mail. Требование завода, чтобы почта, указанная в портале и в 1С совпадала. В случае отсутствия почты указываем ot@kaz.ru;
4. Удовлетворенность клиентов. На выдаче уточняем остались ли вопросы у клиента? Проговариваем, что в течение недели будет звонок, где нужно будет поставить оценку. Ориентируем на оценку 10.

# АРГУМЕНТАТОР ГП

Выгода ГП		Затраты на кредит	
выгода 20% по ГП	<b>180 000,0 ₺</b>	Страховка КАСКО	45 000,0 ₺
		Страхование жизни	45 000,0 ₺
		% за 3 месяца	23 000,0 ₺
			<b>113 000,0 ₺</b>

**Разница от выгоды по ГП и затратами на кредит составляем 67000 рублей. То есть клиент приобретает автомобиль на 67000 дешевле и его автомобиль со страховкой в подарок**

Не забывайте предлагать клиентам делать страховки сразу в ДЦ!!!

## АРГУМЕНТАТОР БЕЗ ГП

Стоимость автомобиля	800 000 рублей
ПВ (20%)	160 000 рублей
Срок кредита	60 месяцев
<b>ЕП (ГП)</b>	<b>ЕП (без ГП)</b>
<b>12 400 рублей</b>	<b>16 400 рублей</b>

Платежи без ГП выше, но в расчетах зафиксирована стоимость 800 000 рублей. Если ГП и возобновится, то не факт, что стоимость автомобилей не увеличится. При увеличении стоимости, то ЕП будут примерно равны.

Важно понимать, что ГП закончилась не в автосалоне Автоэкспресс, а у всех. Наше предложение по цене по-прежнему в рынке.

**Не забывайте предлагать клиентам делать страховки сразу в ДЦ!!!**



# ПОДДЕРЖКИ ДЕКАБРЯ

1. Официальный trade-in. Выгода при сдаче своего автомобиля по программе trade-in до 30'000 рублей;
2. Дополнительный год гарантии в подарок. Полис Lada +1;
3. Кредит от 0,01%. Процентная ставка достигается при первоначальном взносе 50% и сроке кредитования 1 год;
4. При покупке в кредит комплект зимней резины в подарок. Подарок предоставляется соразмерным снижением стоимости автомобиля. Снижение стоимости с кузова автомобиля на сумму не более 30 000 рублей.

**\*Выгоды по ТИ и зимней резине не суммируются!**

# ЧЕК-ЛИСТ ВОПРОСОВ

1. Доставка автомобилей с «центрального» склада только на зимней резине;
2. Запись на диагностику ТИ и использование одной формы заявки;
3. Стандарты звонка: чек-лист и скрипт звонка;
4. Фиксация трафика и создание РЛ;
5. Комментарии к заказу на автомобиль;
6. Парковка личных автомобилей. Парковка новых автомобилей в проезде у моек;
7. Позиция менеджера, когда «клиенту нужно купить», а не менеджеру продать;
8. Проговаривать ДО;
9. Список обязательных вопросов клиенту: что останавливает от покупки? На каких условиях готовы приобрести автомобиль сейчас?;
10. Отчет по контрактам. Что указывать в ДКП, что в ПДКП. Указывается только первичный контракт;
11. Соблюдение стандартов ДЦ.

## Файлы



Đàñĩđÿæáíèá  
1-ÑÁ\_ĩàđéíâèè



Īđèèîæáíèá ê  
đÿæáíèè 1-ÑÁ\_ĩàđé



÷âè-èèñò\_çâĩĩè



ñêđèìò çâĩĩèà



àíèáòà ÒÈ

ХОРОШИХ ПРОДАЖ!