

СЕРВИС В КРЕДИТ: *БИЗНЕС или миф*

Автоцентр Буржуй

23 июля 2020



25

лет на рынке

2000

кв м площадь

40

сотрудников

10

в слесарном цеху постов

800

автомобилей в месяц

3500

нормочасов в месяц

36000

клиентов база

2

цеха: кузовной и слесарный



БУРЖУЙ
АВТОЦЕНТР



AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

Кто Я



БУРЖУЙ
АВТОЦЕНТР

- Учредитель компании Автоцентр Буржуй;
- С 1995 года в бизнесе;
- Открыл 5 сервисов и 10 магазинов;
- До 200 человек в штате;
- 4 года развиваю кредитование клиентов.



AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

ЗАЧЕМ клиенту финансовая помощь

Клиент говорит, что **НЕ** готов платить сразу за большие ремонты

Средняя заработная плата во Владимирской области
ИСТОЧНИК <https://vladimirstat.gks.ru/zarplata>

32 590 р

за 2019

32 696 р

за 2020

Средний чек за ремонт

50 000 р

по крупноузловому ремонту

55 000 р

по кузовному ремонту

ЗАЧЕМ сервису помощь финансовых организаций

Клиент
уезжает

Теряется выручка



Клиент выбирая
сервис

Становиться лояльным

Кредит или рассрочка

КЛИЕНТ ГОЛОСУЕТ



РАССРОЧКА



КРЕДИТ

Как решить проблему



Легко и быстро....2016....

2016	Хоум Кредит	4 часа ждать Полный пакет документов Фотография	4 дня деньги на счет
2017	Халва	Только держатели карт	4 дня деньги на счет
2018	Почта Банк	2 часа ожидания Полный пакет документов	2 дня деньги на счет
2020	Сбербанк	20 минут ожидания Только карта	1 день деньги на счет

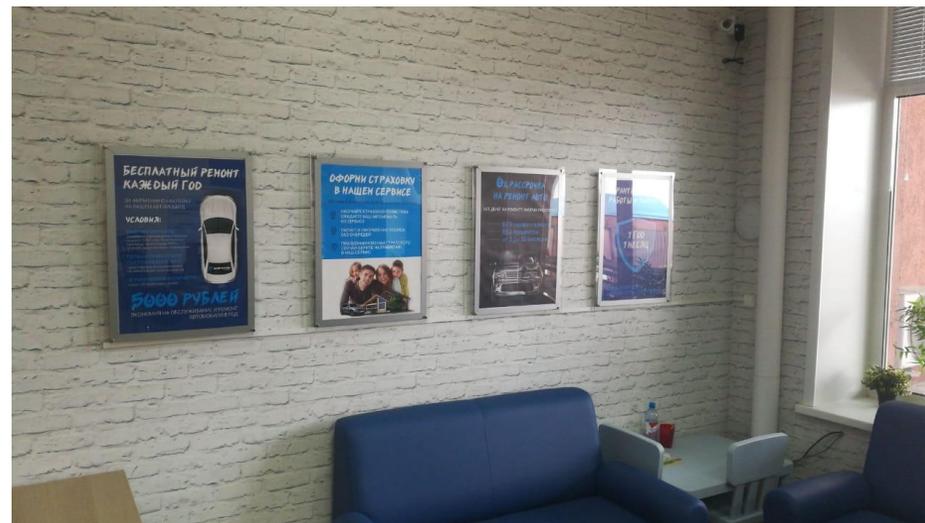
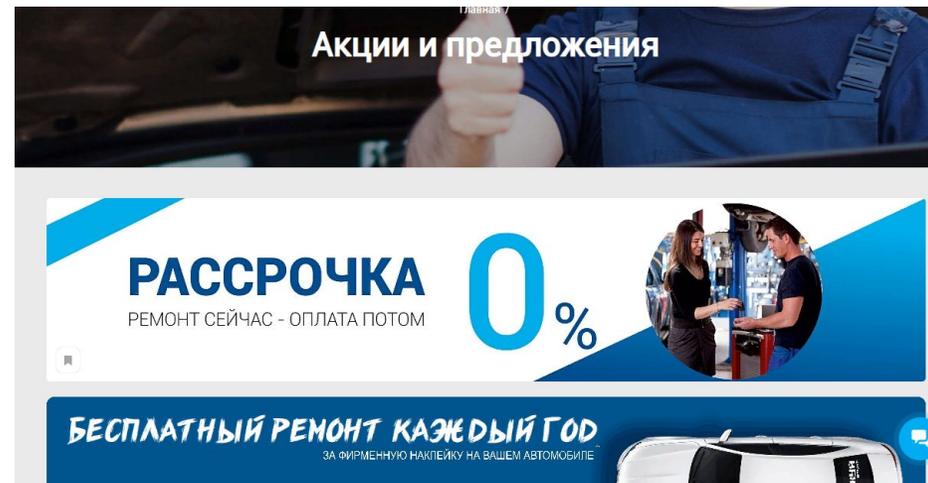
Легко и быстро....2020....

Легко и быстро....2021....*продолжение следует*
40 секунд ожидания и через 2 часа деньги!

Процессы “Легко и быстро”

23 июля 2020

- Реклама сайта
- Зона приемки
- Скрипт (сценарий разговора) для мастера-консультанта
- Бухгалтерия
- Мотивация




БУРЖУЙ
АВТОЦЕНТР


AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

Если не сделали бы, то...

Не получили 2% выручки за год,
но до 20% в месяц

Потеряли бы клиента

- не решили его проблему;
- не проявили лояльность;
- проиграли бы другому сервису

5% скидка по словам клиента не
спасла бы его

Экономика

Для сервиса

5% от скидки - столько стоит нам клиент

0,7% мотивация персонала

Не вкладывать средства в дебиторскую
задолженность

Не тратить силы на сбор дебиторской
задолженности

Отсутствие финансовых рисков

23 июля 2020



БУРЖУН
АВТОЦЕНТР



AUTOBOSS
АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

Какие банковские продукты нужны

Брокеры (много банков для
рассмотрения)

1

4

Продвижение сервисных
услуг через банк

Длиннее сроки: более 5
месяцев с 5% платой

2

3

Платы сотруднику за
выдачу кредита с
финансовой организации

ИТОГ

Считаю, что

1. У каждого сервиса должна быть программа рассрочки;
2. Скорость и легкость имеют первостепенную важность (чем меньше времени на сделку, тем больше вероятность);
3. ...



Пугачев Сергей Анатольевич

Тел.: 8 (915) 779 54 47

E-mail: pugachev1973@yandex.ru

FB:

