



AUTOBOSS

АВТОМОБИЛЬНАЯ КОНСАЛТИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ



VOLVO CAR FAMILY

ШАНТАЖ И ДЕМПИНГ ОТ КЛИЕНТОВ: как противостоять, сохраняя доходность продаж новых авто

Плитман Даниил
Генеральный директор
Вольво Кар Фэмили

23.06.2020 г., г.Москва

Volvo Car Family

- Основана в январе 2019 года
- Осуществляет продажу и сервисное обслуживание автомобилей Volvo
- За 2019 доля рынка СПб VCF составила 30%.
- В 2020 году сохраняет лидирующие позиции в СПб как по продаже новых а/м, так и по сервисному обслуживанию



Плитман Даниил

- 13 лет в автобизнесе
- 2008г.-2018г. Генеральный директор Свид-Мобиль
- С декабря 2018г. по настоящее время - Генеральный директор **Volvo Car Family**

VOLVO CAR FAMILY

Не больше одного а/м Москвич в руки!



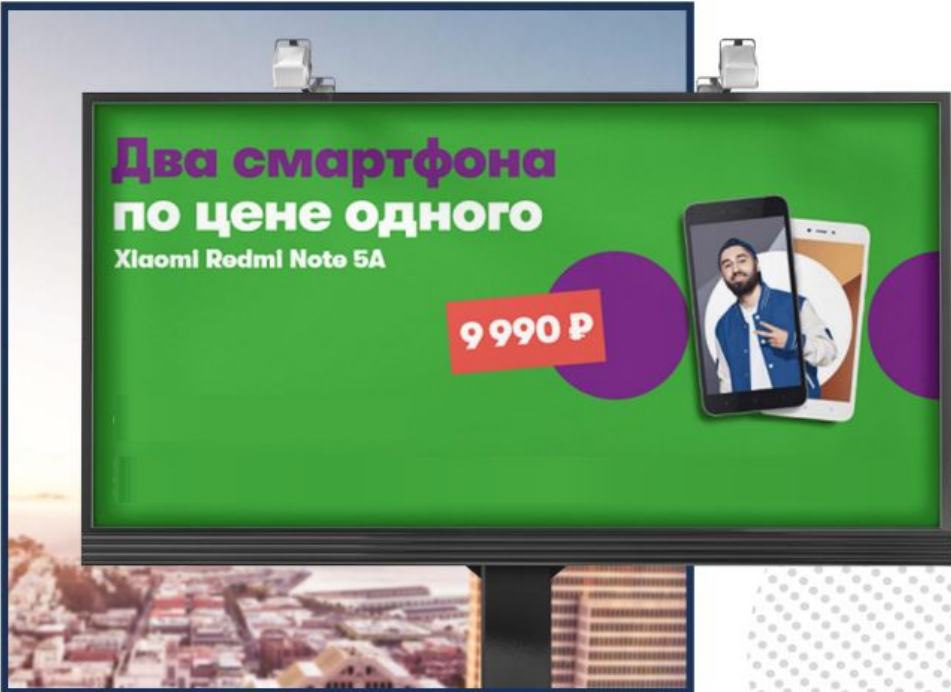
ТОВАР ОТПУСКАЕТСЯ ПО ТАЛОНАМ!!!

ТОВАРНАЯ РАСПРОДАЖА!

Меняем старый телефон на новый!

**Два смартфона
по цене одного**
Xiaomi Redmi Note 5A

9 990 Р

A billboard advertisement for a smartphone trade-in promotion. The billboard has a green background with white and purple text. It features an image of two smartphones, one showing a man's face. A red price tag displays '9 990 Р'. The billboard is mounted on a structure with two small cameras or sensors on top. The background of the billboard shows a cityscape at sunset. To the right of the billboard is a large purple circle with a white dotted pattern.

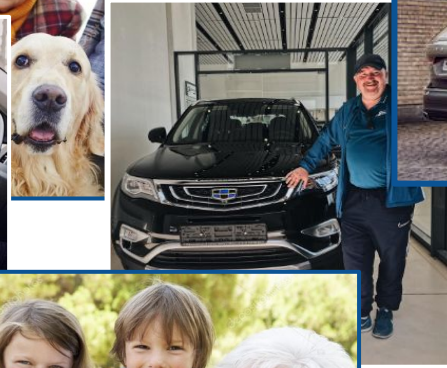
VOLVO CAR FAMILY



Компетенция ДЦ - знание ЦА
Как мы представляем наших клиентов?

Что есть продукт нашей компании?
Автомобили?

VOLVO CAR FAMILY



Наш ответ рынку:

- Четко увидеть портреты клиентов и их потребности
- Понять их образ жизни и каждодневные сценарии
- Разработать готовое решение на базе автомобиля, удовлетворяющее ежедневным задачам

VOLVO CAR FAMILY

[illegible]

VOLVO CAR FAMILY



Как внедряли

- Поменяли заказ в маркетинг
- Поменяли учет входящего трафика
- Поменяли состояние склад новых а/м
- Поменяли ролевую структуру в ОП
- Создали он-лайн и офф-лайн витрины продукта
- ОС по продукту от продавца каждый день
- Истории успеха

Обратная клиентов

связь

от

VOLVO CAR FAMILY

Заполняют администраторы					Что ПОНРАВИЛОСЬ в продукте			Что НЕ ПОНРАВИЛОСЬ в продукте		
Дата визита	Ответственный менеджер	№ рабочего листа	ЦА	Комментарии менеджера	Опции	ДОП	Сервис	Опции	ДОП	Сервис
25.1.20	Бандуров		другое							
25.1.20	Скороход	00011218 / 2020-01-25	бизнесмен	хс90 на заказ моментум (практичность+зимний+парк ассист скамерой) цвет черн т5						
25.1.20	Снытко	00011219 / 2020-01-25	молодой отец	семья. ребенок. важна безопасность, комфорт. Вместо Шкода Рапид. Хочет за 2.5 млн XC40 с кожей.	кожа, камера заднего вида, мультимедиа	защита картера, ковры в салон в багажник, брызговики				
25.1.20	Москалева	00011229 / 2020-01-25	время свободы	семейная пара, важно качество, безопасность, эл-д багажника, электропривод складывания зеркал, задний парктроник, Зимний	эл-д багажника, Зимний, задний парктроник		мойки	передний парктроник, камера, кожаный салон не обязательно, не хватает эл-да складывания зеркал		
25.1.20	Бандуров		другое							
25.1.20	Скороход	00011224 / 2020-01-25	другое	под заказ (не может понять s60 или s90) бенз или дизель 4wd или FWD нужен тест на обоих и с T4 и T5 по опциям кожа+парктроники все +камера +кожа						
26.1.20	Снытко	00011240 / 2020-01-26	семья	целится в ежемесячный платеж до 30 тр. Сейчас еще рано говорить о продукте						
26.1.20	Снытко	00011069 / 2020-01-19	современная мама	цена 2,2 млн максимум. По комплектации минимум. Пока сравнение с ку3 по цене (2,15 млн)						

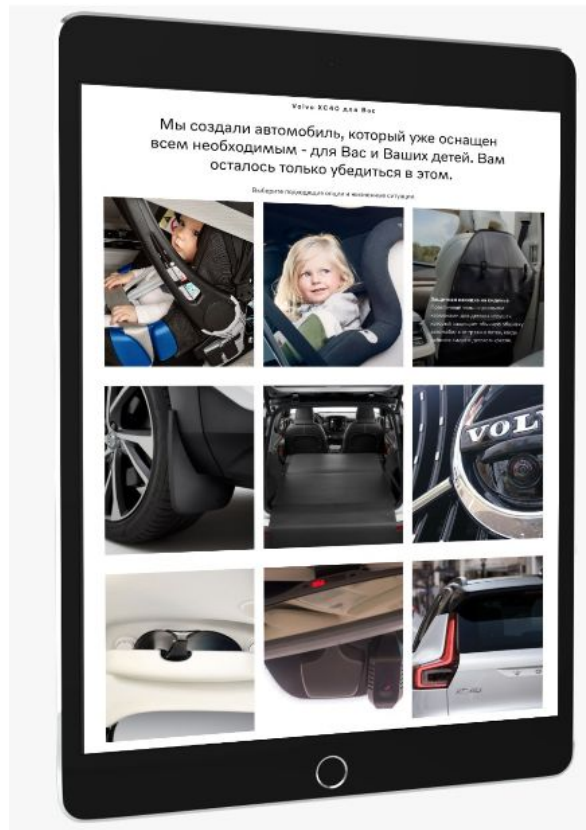
Что дало?

	Старая система продаж II кв. 2019 года	Продажа по ЦА II кв. 2020 года
Конверсия визит -> контракт	11%	20%
Стоимость контракта	23 т.р.	9 т.р.
Доходность на сделке	150 т.р.	260 т.р.

Что дальше?



VOLVO CAR FAMILY



Спасибо за
внимание!

plitman@carsfamily.ru