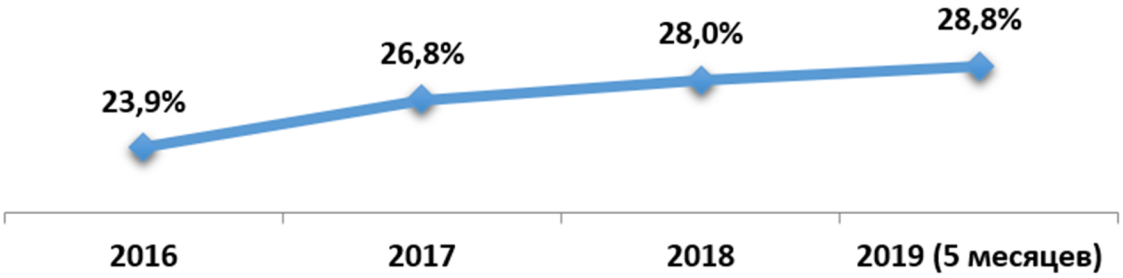
ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ

АРКОНТ, г. Волгоград
24.07.2019

АРКОНТ

- **Основана 7 октября 1992**
- **С 2002-го года главным становится автодилерский бизнес**
- **12 брендов**
- **700 сотрудников**
- **38-е место по объему продаж в России** по рейтингу журнала «АвтоБизнесРевю» («АвтоБизнесРевю», № 4 (113), апрель 2019)
- **Лидирующее положение в регионе** по продаже автомобилей с долей рынка **28% в 2018 году**

Динамика доли рынка АРКОНТ в Волгоградской области



ТКАЧЕВ АЛЕКСЕЙ ГЕННАДЬЕВИЧ

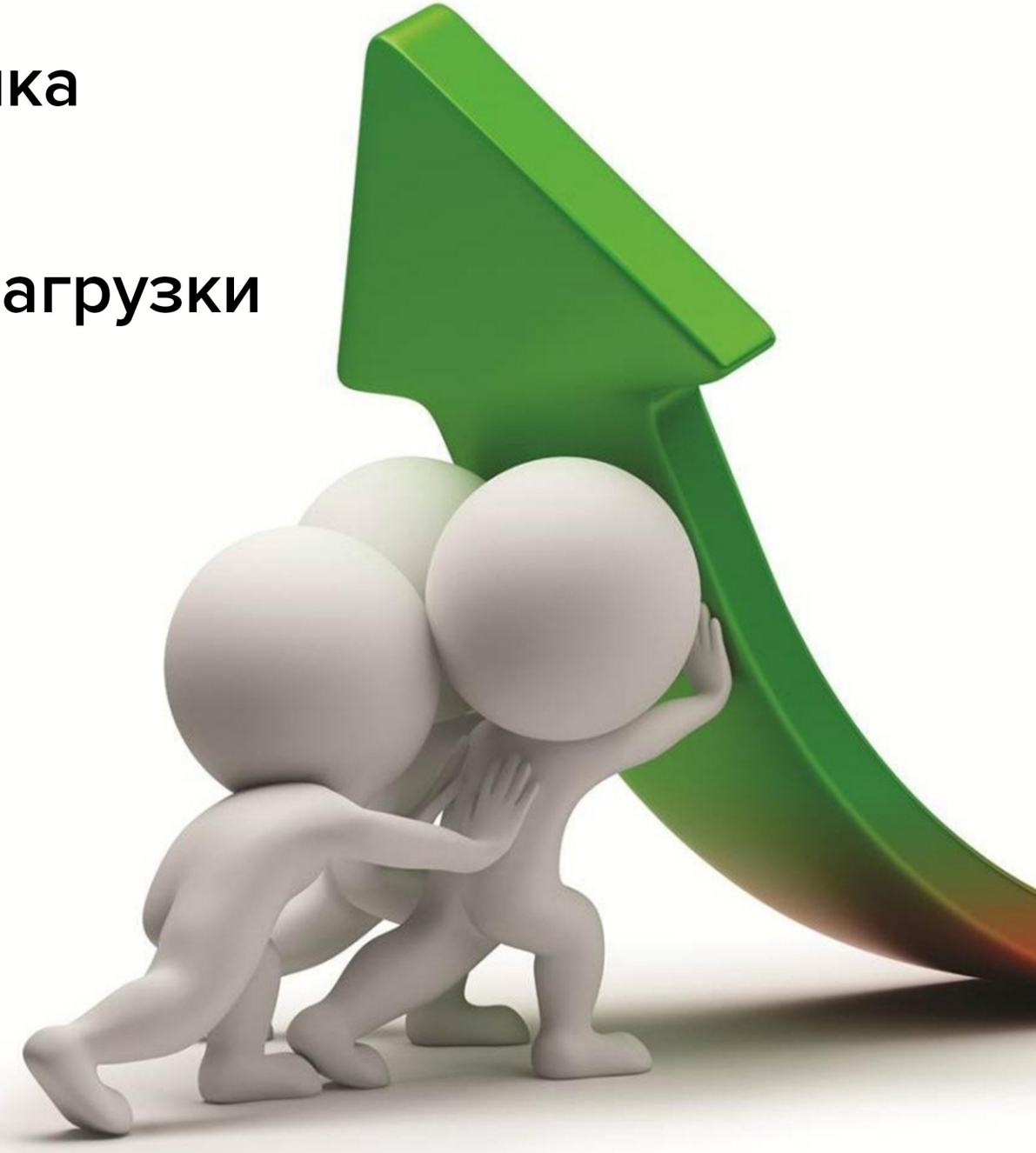
Образование: Высшее
Волгоградский Государственный Технический Университет
Экономический факультет

В АРКОНТ с 2001 года:

- продавец-консультант
- специалист по продажам
- руководитель направления
- руководитель отдела продаж
- директор дилерского центра
- директор по маркетингу и продажам
- директор по экономике и финансам
- коммерческий директор

Задачи:

- Увеличение доли рынка
- Прибыль
- Снижение долговой нагрузки

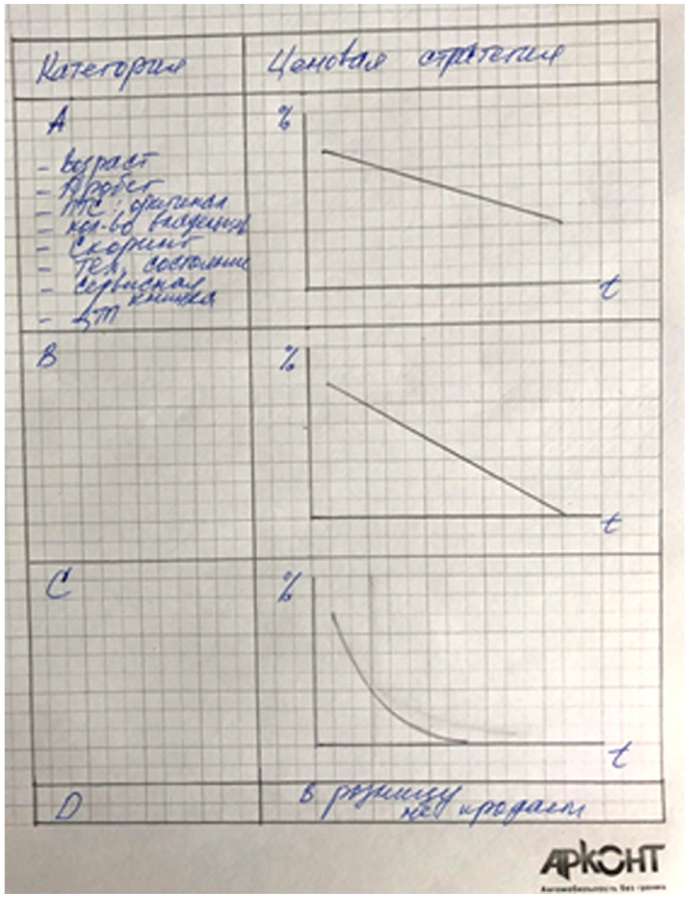


Увеличение доходности в авто с пробегом

АРКОНТ

До	После
7%	10%
20	28
75%	13-15%

Подразделение.Основной проект	Продажи - срок хранения не более 10 дней, без технических сделок			Продажи - срок хранения от 11 до 20 дней, без технических сделок			Продажи - срок хранения от 21 до 30 дней, без технических сделок			Продажи - срок хранения более 30 дней, без технических сделок		
Номенклатура Характеристика номенклатуры	Количество	Стоимость (руб.)	Рентабельность, %	Количество	Стоимость (руб.)	Рентабельность, %	Количество	Стоимость (руб.)	Рентабельность, %	Количество	Стоимость (руб.)	Рентабельность, %



Ценовой сегмент	Срок хранения авто на складе				
	1-10 дней	10-20 дней	20-30 дней	30-60 дней	более 60 дней
до 50 000	25 000	15 000	10 000	5 000	0
от 50 000 до 100 000	50%	40%	30%	20%	0
от 100 000 до 200 000	40%	30%	20%	10%	0
от 200 000 до 300 000	30%	20%	10%	5%	0
от 300 000 до 400 000	20%	15%	10%	5%	0
от 400 000 до 500 000	15%	10%	8%	5%	0
от 500 000 до 700 000	13%	10%	8%	5%	0
от 700 000 до 1 000 000	10%	9%	7%	3%	0
от 1 000 000 и выше	10%	8%	6%	3%	0

АРКОНТ

Пролонгации

АРКОНТ

Пролонгации от предыдущего года – 35%

50% ⟶ 60%

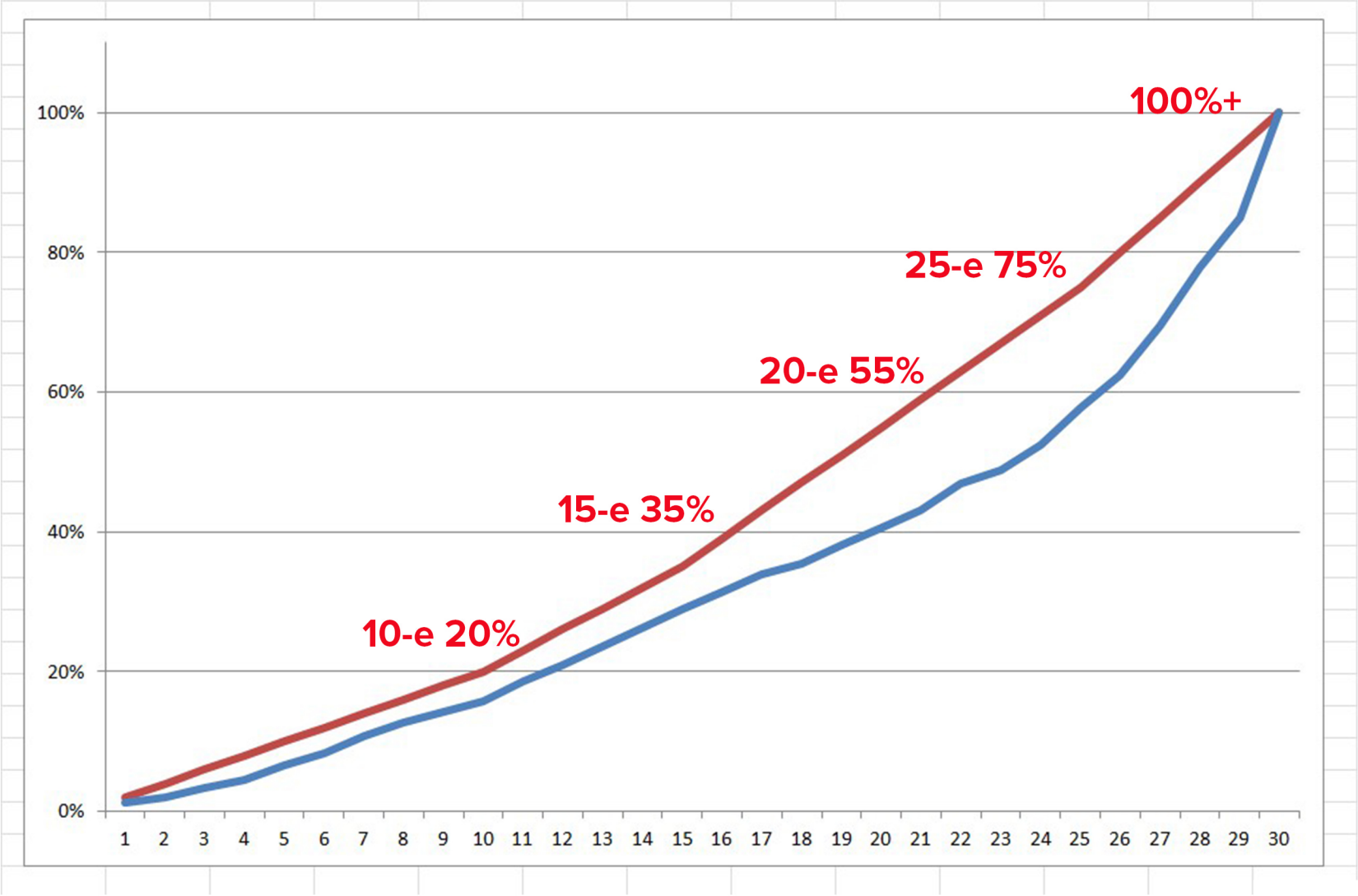
Внедрили:
- Центр пролонгаций
- CRM

Равномерность продаж

Так бывает

АРКОНТ

График выполнения плана



АРКОНТ

Культ графика выдач

График выдач и ВП	НОРМА
10-е число	20%
15-е число	35%
20-е число	55%
25-е число	75%
31-е число	**100%**

Управление складом

АРКОНТ

Управление складом

До:
- 60 дней
- задержка выкупа авто
- кассовый разрыв

ПЛАН ПРОДАЖ
- Шт.
- Товарооборот
- Валовая прибыль
- Себестоимость продаж

→

ПЛАН ПО СКЛАДУ
- Оборачиваемость
- Остаток на конец месяца
- План поставки
- Выкупленный склад

→

Рабочий капитал
- Запасы
- Дебиторская задолженность
- Кредиторская задолженность
- Оборачиваемость запасов, ДЗ, КЗ
- Финансовый цикл

→

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ БАЛАНС
- Денежные средства для обеспечения деятельности (хватает или нет)
- Доступность (резерв есть или нет)

После:
- 45 дней
- выкуп — ок
- снижение долговой нагрузки

АРКОНТ

Отдел маркетинга

Структура. Процессы. Инструменты

АРКОНТ

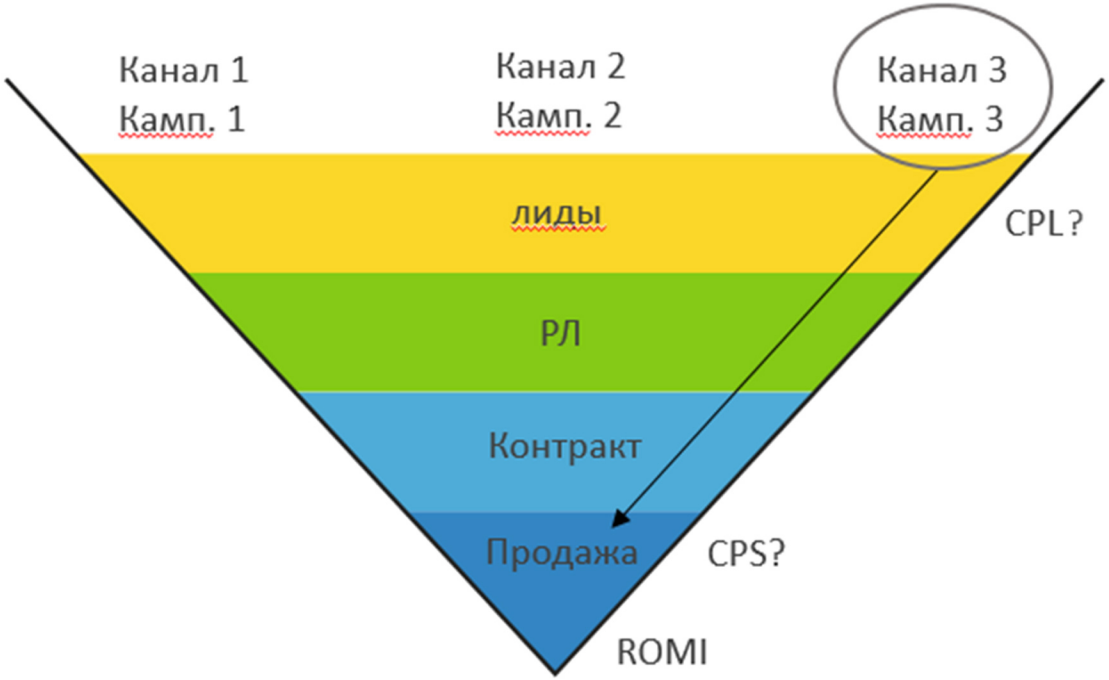
Отдел маркетинга

Структура. Процессы. Инструменты

АРКОНТ

Решение:

- Изменить структуру отдела маркетинга
- Работать с процессами
- Доработать CRM
- Инструмент: сквозная аналитика — отказаться от неэффективного и правильно инвестировать.



Спасибо за внимание!

С уважением,
Ткачев Алексей Геннадьевич
Коммерческий директор
+7 903 316 43 39
tkachev@arkont.ru

АРКОНТ