



ЕВРОПА начинается ЗДЕСЬ

Биография официального дилера Skoda “ГЕМА Моторс Запад” в России относительно краткая, но яркая. Центр открылся полтора года назад и за полгода “ГЕМА Моторс Запад” вышла на первое место в России по объему продаж автомобилей Skoda.

Генеральную линию своей деятельности компания обозначила, можно сказать, геополитически, девизом “Европа начинается здесь”. Он призван окончательно утвердить в сознании потребителей соответствие не только качества автомобилей, но и их продажного и сервисного обслуживания евростандартам. Сегодня группу компаний “ГЕМА Моторс” отличает не только следование корпоративным стандартам, но и собственной сервисно-коммерческой этике. Например, диле-

ры не дифференцируют клиентов согласно цене приобретаемых автомобилей. А чтобы поддерживать особо дружелюбную атмосферу отношений с покупателем, трижды в месяц проводятся тренинги персонала.

Амбициозные планы компании упираются лишь в квоты производителя. Skoda стали настолько популярны, что их не хватает. Впрочем, автомобильный бум не вечен. На сегодняшний день, главная задача салона — расширение географии продаж. Столичный рынок уже перенасыщен, замедление на нем неизбежно. Во всем цивилизованном мире продавцы идут к покупателям, а не наоборот. Мы планируем выходить в регионы и увеличивать объемы оптовых продаж.

В России закончилось строительство завода Skoda в Калуге, уже начаты продажи первых собранных на нем наиболее популярных Skoda Octavia и Skoda Octavia Tour. Вскоре к ним присоединятся и Fabia, импортироваться будут только представительские седаны





Superb и универсалы Roomster. Строительство завода продиктовано не только стремлением концерна Škoda удовлетворить растущий спрос на автомобили, но и пониманием того, что Российский рынок очень важен для стратегических планов марки.

Ежедневно в автосалонах компании в наличии имеются 100–120 подготовленных к продаже автомобилей. Впрочем, и поставок машин на заказ долго ждать не придется — от месяца до трех, с довольно условной предоплатой в \$100. Помимо информирования клиентов о ходе поставки, компания предлагает тест-драйва практически всех моделей, без ограничения продолжительности.

Škoda — это автомобили среднего класса для широкого круга покупателей с разным уровнем доходов и самых разных возрастов: от молодежи до пенсионеров. Для покупки автомобиля в кредит достаточно иметь стабильный официальный заработок в 22–25 тыс. руб. Согласно кредитной политике, собственником автомобиля можно стать даже

за 30–50 % его стоимости, с беспроцентной рассрочкой на срок от года до трех; существуют и достаточно уникальные для авторынка программы долгосрочного кредитования сроком до 7 лет. Клиент может тут же получить и 50 %-ную скидку на страхование КАСКО, за счет взаимодействия с банками — лидерами автокредитования.

Программа trade-in также реализуется по базовому принципу “здесь и сейчас”. Никаких ограничений по возрасту и моделям нет, а условия комиссионной продажи довольно льготны, вплоть до помощи в снятии с учета или регистрации в органах ГИБДД. И даже церемония передачи нового автомобиля владельцу оформлена не как техническая, а скорее торжественная часть, с подробным инструктажем по эксплуатации, поздравлением и презентом от фирмы.

Наконец, в компании никогда не бывает очередей на плановые ТО и ремонт, хотя в месяц обслуживаются до тысячи машин — автомобили принимаются в сервис

уже на следующий день после обращения, круглосуточно и без выходных. При этом клиента любезно доставят трансфером по желаемому адресу и привезут обратно в день приемки — его же автомобиль будет безопасно храниться “до востребования”. Если в гарантийный период возникают поломки, представляющие угрозу безопасности, то водителю бесплатно выдаются подменные машины аналогичного класса на срок до трех суток. Можно и просто арендовать машину. На случай серьезных поломок или ДТП круглосуточно работает служба бесплатной эвакуации, а на помощь клиентам до 30 км от кольцевой выезжает фирменный сервис-мобиль.

Несмотря на растущую конкуренцию “ГЕМА Моторс Запад” не собирается лишаться звания лидера продаж. Коллектив салона уверен в своем потенциале, не боится экспериментировать, ему чужд корпоративный пафос и общение с клиентами происходит на простом и понятном языке. ■

(На правах рекламы)