

ВАЖЛИВІ ЗАУВАЖЕННЯ

Даний документ надає лише інформацію, необхідну для процесу бізнес-планування, і не є підставою для виникнення будь-яких юридичних взаємовідносин і наслідків для імпортера і кандидатів у дилери Porsche.

Всі ціни, вказані у даному документі, можуть змінюватись в зв'язку із зміною постачальників, прайсів фірм-виробників, а також змінами у митному законодавстві України.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ

„Віннер Імпортс Україна” шукає фінансово спроможних партнерів, що мають кваліфікований менеджмент та здатні побудувати конкурентний, системний бізнес.

Дилери Porsche є повністю незалежними підприємствами, що інвестуються і фінансуються 100% за рахунок регіональних партнерів.

„Віннер Імпортс Україна” відкриває лише дилерські підприємства, що підтримують повний комплекс послуг – продаж автомобілів, здійснення сервісу та ремонту автомобілів, продаж оригінальних запчастин.

Партнер повинен мати земельну ділянку або об'єкти нерухомості під реконструкцію біля жвавої автомагістралі або в центрі міста для будівництва/реконструкції концептуального дилерського центру за стандартами Porsche. Зобов'язання протягом 3 років збудувати концепт. Розміри ділянки та будови визначаються об'ємом та потенціалом ринку.

Можливість розпочати співробітництво в короткий термін на базі діючих або відреконструйованих салону та сервісу при дотриманні нижчевикладених вимог.

СТРУКТУРА ДИЛЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Статус підприємства	<ul style="list-style-type: none">▶ Окрема юридична особа, що працює тільки з Porsche▶ Наявність необхідних ліцензій і дозволів (в т.ч. довідок-рахунків та транзитних номерів)
Власники	<ul style="list-style-type: none">▶ Дозволяється володіння дилерськими підприємствами інших брендів
Генеральний менеджмент	<ul style="list-style-type: none">▶ Призначений і відповідає тільки на один бренд Porsche▶ Має достатні повноваження▶ Мотивований результатами роботи тільки з одним брендом Porsche
Працівники салону	<ul style="list-style-type: none">▶ Призначені тільки на один бренд Porsche
Працівники сервісу	<ul style="list-style-type: none">▶ Окремі приймальники на сервіс Porsche▶ Окремі механіки, що проходять початкові та періодичні навчання по Porsche▶ Допускається спільний з іншими брендами менеджмент мультибрендового сервісу *
Звітність	<ul style="list-style-type: none">▶ Складення та виконання планів продажу автомобілів та запчастин▶ Ведення звітності та обліку згідно стандартів „Віннер Імпортс Україна”
Плани розвитку	<ul style="list-style-type: none">▶ Чітке виконання задекларованих термінів будівництва концептуального дилерського центру

* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ДИЛЕРСЬКИЙ ЦЕНТР

Протягом 3 років дилер зобов'язується збудувати концептуальний дилерський центр за стандартами Porsche.

Орієнтовні розміри ділянки та будівлі дилерського центру в залежності від прогнозованого об'єму продажу нових автомобілів

Річний об'єм продажу нових авто	шт.	50	100	150	250
Кількість автомобілів в салоні	шт.	4	5	5	6
Кількість постів на СТО	шт.	2	3	4	7
Кількість боксів мийки	шт.	1	1	2	2
Площа салону та відділу продажу	м ²	273	273	313	390
Площа складу та відділу запчастин	м ²	83	110	138	222
Площа сервісних приміщень	м ²	269	332	385	551
Допоміжні приміщення	м ²	76	76	76	117
Загальна площа будівлі	м ²	701	791	912	1280
Незабудована площа (стоянки та ін.)	м ²	1200	1500	1800	2500
Загальна площа земельної ділянки	га	0,2	0,23	0,28	0,37

- | | |
|-----------------------------|--|
| Розташування центру в місті | <ul style="list-style-type: none"> ▶ В центрі або на жвавій магістралі з фасадом на головну магістраль ▶ Якщо сервіс знаходиться окремо від салону – вимоги до розташування СТО стосуються тільки зручності під'їзду |
| Мультибрендовий салон | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Не допускається |
| Оздоблення фасаду | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Відповідно до корпоративних стандартів Porsche ▶ Характерний скруглений фасад |
| Зовнішні вивіски | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Оригінальні ▶ Перелік вивісок погоджується додатково |
| Внутрішнє оздоблення | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Проект інтер'єру погоджується з Porsche ▶ Матеріали оздоблення погоджуються з Porsche |
| Меблі | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Якісні відповідно до стандартів |

ТИМЧАСОВИЙ САЛОН З ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ *

- | | |
|-----------------------------|---|
| Розташування салону в місті | <ul style="list-style-type: none"> ▶ В центрі або на жвавій магістралі |
| Мультибрендовий салон | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Допускається з іншими брендами ▶ Окремий вхід в салон ▶ Архітектурно (візуально) відокремлена від інших брендів виставкова площа |
| Розмір салону | <ul style="list-style-type: none"> ▶ Мінімум 2 автомобілі ▶ Виставкова площа на 1 автомобіль – 30 м² ▶ Додатково площа на рецепцію, робочі місця консультантів, місце відпочинку клієнтів, санвузол ▶ Загальна площа – 150...200 м². Менший розмір допускається для салонів із кращим розташуванням в місті |

- Оздоблення фасаду
 - ▶ Якісний "свіжий" вигляд фасаду
 - ▶ Вітринні вікна, що забезпечують видимість автомобілів з вулиці
 - ▶ Колір нейтральний ** або відповідно стандартів Porsche
 - Зовнішні вивіски
 - ▶ Оригінальні відповідно до стандартів
 - ▶ Перелік вивісок погоджується додатково
 - Внутрішнє оздоблення
 - ▶ Погоджений з Porsche дизайн інтер'єру
 - ▶ Якісні матеріали згідно стандартів
 - Меблі
 - ▶ Конструкція, матеріали та кольори відповідно стандартів
- * - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру
 ** - під нейтральними слід розуміти неясні кольори (сірий, білий та ін.), недопустимі кольори, притаманні іншим брендам (червоний, зелений, жовтий та ін.)

ТИМЧАСОВА СЕРВІСНА СТАНЦІЯ *

- Розташування СТО відносно салону
 - ▶ Не має значення (під одним дахом / поруч / в іншому місці)
- Можливість мультибрендового сервісу
 - ▶ Можливий з будь-якими іншими брендами при наявності окремої сервісної приймальні
 - ▶ Визначені сервісні пости, призначені виключно для Porsche
- Сервісна приймальня
 - ▶ Обов'язкова наявність окремої сервісної приймальні
 - ▶ Вхід в приймальню не через сервісний цех
 - ▶ Якісне сучасне оздоблення приміщення, допускається не по стандартах Porsche
 - ▶ Якісні сучасні меблі, не обов'язково по стандартах Porsche
 - ▶ Зона очікування/відпочинку для клієнтів Porsche
- Розмір цеху
 - ▶ Визначається наявним парком потенційних клієнтів – min 3 пости, місце на 1 пост – 7 x 4 м
 - ▶ Допускається спільний з іншими брендами стенд розвал/сходження та мийка
- Оздоблення фасаду
 - ▶ Якісне, допускається без стандартів
- Зовнішні вивіски
 - ▶ Оригінальні відповідно до стандартів
- Внутрішнє оздоблення СТО
 - ▶ Чисте приміщення, допускається без стандартів
- Фірмове діагностичне обладнання
 - ▶ Діагностичне обладнання для Porsche та мінімальний комплект спеціалізованого інструменту (закуповується поетапно протягом 3 років)
- Інформаційне забезпечення
 - ▶ Комп'ютер в сервісній зоні, у приймальника та у менеджера по з/ч, підключені до мережі I-net
 - ▶ Встановлені програми по сервісу та запчастинам
 - ▶ Підписка на поновлення інформаційного забезпечення
- Загальногаражне обладнання
 - ▶ Мінімальний для ТО комплект
 - ▶ Стенд розвал-сходження (допускається спільний з іншими брендами)
- Склад
 - ▶ Обов'язкова наявність складської зони, призначеної виключно для Porsche
- Мийка
 - ▶ Наявність сучасної мийки

* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру

УМОВИ ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ

Імпортер продає дилеру автомобіль за дилерською ціною та надає рекомендований прайс-лист для продажу кінцевому споживачу.

Для забезпечення дилеру необхідного заробітку імпортер вимагатиме дотримання ним двох вимог:

- ▶ виконання планів продажу,
- ▶ дотримання дилером корпоративних стандартів Porsche (будівництво концептуального центру).

В залежності від ступеня відповідності дилера зазначеним вимогам існує декілька рівнів дилерської ціни.

Дилер в результаті переговорів з клієнтом може продати йому автомобіль за ціною, нижчою, ніж рекламowana ціна продажу авто. При цьому знижка надається за рахунок дилера дилера та в межах дозволених політикою ціноутворення імпортера.

В окремих випадках, коли справа стосується корпоративних клієнтів, імпортер також може розглянути питання про додаткові знижки від дилерської ціни.

Детальна комерційна інформація щодо роздрібних та дилерських цін на автомобілі та запчастини, а також більш конкретні умови постачання та оплати надаються кандидатам, які

ЗАПОВНИЛИ АНКЕТУ ТА ПРОЙШЛИ ПОПЕРЕДНІЙ ВІДБІР

УМОВИ ПОСТАЧАННЯ АВТОМОБІЛІВ

Дилерська ціна включає в себе доставку автомобілів до дилерів.

Процедура замовлення автомобіля дилером є наступною.

Дилер розміщує замовлення на виробництво.

Якщо замовляється автомобіль під конкретного клієнта – дилер повинен сплатити при замовленні передоплату в розмірі 40% від дилерської ціни на момент розміщення замовлення. 80% передплати (від дилерської ціни) встановлюється на ті автомобілі, що ВІУ вважає унікальними та неходовими (наприклад, рідкісні кольори та комбінування опцій).

Для „типових” автомобілів, що замовляються дилером на сток, передоплата на момент замовлення відсутня. ВІУ переглядає з Порше всі замовлення на автомобілі перед їх розміщенням. Передплата (80% від дилерської ціни) може вимагатись у разі, якщо Дилер замовляє рідкісні кольори та комбінування опцій.

Автомобілі виробляються протягом 3-х місяців від місяця замовлення та доставляються протягом одного місяця. Дилер сплачує 100 % від дилерської ціни протягом 2 днів після надходження рахунку від Імпортера, що виставляється протягом 2 днів після завершення заводської зборки. Розмитнення та доставка автомобілів до дилера здійснюється не пізніше ніж через 30 днів після оплати.

В разі, якщо дилер не виконує свої зобов'язання щодо викупу автомобіля передбачена система штрафних санкцій.

ПЕРЕДПРОДАЖНА ПІДГОТОВКА АВТОМОБІЛІВ

Дилер самостійно і за власний рахунок здійснює передпродажну підготовку автомобілів.

ЗАПЧАСТИНИ

Вимоги до відділу запчастин.

- ▶ Окремий персонал для продажу запчастин Porsche;
- ▶ Постійно діюча виставка оригінальних автомобільних аксесуарів;
- ▶ Продаж запчастин згідно із узгодженим планом;

- ▶ Обертівність складу запчастин не менше, ніж 3 рази на рік (stock turn >3);
- ▶ Замовлення оригінальних запчастин лише у імпортера;
- ▶ Використання оригінальних мастил та спеціальних рідин;
- ▶ Продаж лише оригінальних запчастин Porsche;
- ▶ Реклама лише оригінальних запчастин;
- ▶ Програмне забезпечення по управлінню складом (типу FinExpert);

Дилер повинен утримувати на складі необхідну кількість запчастин, достатню для того, щоб проводити стандартний ремонт і сервісне обслуговування автомобілів протягом одного дня, але не меншу, ніж початковий запас запчастин, визначений імпортером. Дилер також повинен коригувати наявність запчастин відповідно до попиту й сезонних потреб на його регіональному ринку.

Доставка запчастин здійснюється щоденно зі складу імпортера з Києва (крім суботи та неділі) трьома видами транспорту (Автолюкс ; Нічний Експрес; 3/д багажне відділення). Без обмеження розмірів. Безкоштовно для дилерів.

Зі складу у Німеччині – в середньому 10 днів.

Запчастини постачаються дилерам на умовах відстрочки платежу протягом 30 днів (календарного місяця) в розмірі кредитної лінії на запчастини, встановленої імпортером. Повна сплата за отримані запчастини повинна бути зроблена до 15 числа місяця, наступного за місяцем отримання запчастин. Можливе повернення запчастин на склад імпортера (виключення для запчастин на замовлення).

ГАРАНТІЙНА ПОЛІТИКА

Імпортер компенсує дилеру середню вартість роздрібної нормогодини.

ПЕРСОНАЛ/НАВЧАННЯ

До персоналу відділу продажу повинні входити менеджер з продажу та консультанти з продажу, з розрахунку 1 (один) продавець на кожні чотири заплановані для продажу на місяць автомобілі.

Менеджмент та персонал з продажу повинні відвідувати конференції та навчальні курси по бренду Porsche.

До персоналу відділу сервісу повинні входити менеджер з сервісу, приймальник на сервіс, та кваліфіковані механіки. Механіки постійно навчаються на базі імпортера та Porsche згідно узгоджених індивідуальних програм.

Імпортер залишає за собою право переглянути резюме штатних працівників дилера і провести з ними інтерв'ю з тим, щоб визначити їх професійну відповідність тим посадам, що вони займають.

КОНТАКТНА ІНФОРМАЦІЯ

Відділ розвитку дилерської мережі

ТОВ „Віннер Імпортс Україна Лтд”
04073 м.Київ, вул. Марка Вовчка 18-А

Тел: (044) 490-9336
Факс: (044) 430-4746
e-mail: newdealer@winner.ua
http:// www.newdealer.winner.ua