



## Вимоги до дилера

# WINNER

### 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 Volvo.

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 Імпортерс Україна” шукає фінансово спроможних партнерів, що мають кваліфікований менеджмент та здатні побудувати конкурентний, системний бізнес. Дилери Volvo є повністю незалежними підприємствами, що інвестуються і фінансуються 100% за рахунок регіональних партнерів.

„Віннер Імпортерс 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 або окремого салону та сервісної станції за стандартами Volvo. Імпортер дає можливість розпочати співробітництво в короткий термін на базі діючих або відреконструйованих салону та сервісу при взятті дилером чітких зобов'язань привести дилерство до повних дилерських стандартів протягом 3 років та дотриманні нижчевикладених вимог.

### СТРУКТУРА ДИЛЕРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

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

\* - на початковому етапі співробітництва до відкриття концептуального дилерського центру



## Вимоги до дилера

# WINNER

### ДИЛЕРСЬКИЙ ЦЕНТР ЗА ПОВНИМИ СТАНДАРТАМИ

Дилер зобов'язується протягом 3 років збудувати концептуальний дилерський центр при обсягах регіонального ринку преміум класу 2000 авто на рік (окремий або мультибрендовий Volvo, Jaguar, Land Rover при наявності відповідних дилерських контрактів з імпортером). Допускається окремі салон і СТО за стандартами Volvo на менших ринках.

Нижче подані орієнтовні розміри ділянки та приміщень 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		273	273	313	390
Площа складу та відділу запчастин	м <sup>2</sup>	83	110	138	222
Площа сервісних приміщень	м <sup>2</sup>	269	332	385	551
Допоміжні приміщення	м <sup>2</sup>	76	76	76	117
Загальна площа будівлі	м <sup>2</sup>	701	791	912	1280
Незабудована площа (стоянки та ін.)	м <sup>2</sup>	1200	1500	1800	2500
Загальна площа земельної ділянки	га	0,2	0,23	0,28	0,37

\*Залежить також від парку автомобілів на регіональному ринку

- |                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Розташування центру в місті СТО | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ В центрі або на жвавій магістралі з фасадом на головну магістраль</li><li>▶ Якщо сервіс знаходиться окремо від салону – вимоги до розташування стосуються тільки зручності під'їзду</li></ul> |
| Мультибрендовий салон           | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Допускається разом із брендами PAG (Jaguar, Land Rover, Volvo)</li><li>▶ Будівля дилерського центру Volvo не бути відокремленою від інших</li></ul>   |
| Оздоблення фасаду               | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Відповідно до корпоративних стандартів Volvo</li></ul>  |
| Зовнішні вивіски                | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Оригінальні</li><li>▶ Перелік вивісок погоджується додатково</li></ul>  |
| Внутрішнє оздоблення            | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісні матеріали відповідно до стандартів</li></ul>   |
| Меблі                           | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісні відповідно до стандартів</li></ul>   |

### ТИМЧАСОВИЙ САЛОН З ПРОДАЖУ АВТОМОБІЛІВ

- |                             |   |
|-----------------------------|---|
| Розташування салону в місті | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ В центрі або на жвавій магістралі</li></ul>   |
| Мультибрендовий салон       | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Допускається з іншими брендами</li><li>▶ Окремий вхід в салон. Допускається спільний салон з одним входом з брендами PAG (Jaguar, Land Rover, Volvo), при цьому візуально відокремлюється зона Volvo</li><li>▶ Архітектурно (візуально) відокремлена від інших брендів виставкова площа</li></ul> |



## Вимоги до дилера

# WINNER

Розмір салону	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Мінімум 3 автомобілі</li><li>▶ Виставкова площа на 1 автомобіль – 30 м<sup>2</sup></li><li>▶ Додатково площа на рецепцію, робочі місця консультантів, місце санвузол</li></ul>
відпочинку клієнтів, із кращим	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Загальна площа – 150...200 м<sup>2</sup>. Менший розмір допускається для салонів розташуванням в місті</li></ul>
Оздоблення фасаду	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісний "свіжий" вигляд фасаду</li><li>▶ Вітринні вікна, що забезпечують видимість автомобілів з вулиці</li><li>▶ Колір нейтральний ** або відповідно стандартів</li></ul>
Зовнішні вивіски	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісно виконані відповідно до стандартів</li><li>▶ Неоригінальні</li><li>▶ Перелік вивісок погоджується додатково</li></ul>
Внутрішнє оздоблення	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісні матеріали, допускається без стандартів</li><li>▶ Сучасний європейський ремонт</li><li>▶ Нейтральна** або відповідна стандартам кольорова гама</li></ul>
Меблі	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Виготовлена згідно стандартів Volvo рецепція</li><li>▶ Решта меблів - нові якісні меблі, допускається без стандартів</li><li>▶ Нейтральна ** або відповідна стандартам кольорова гама</li></ul>

\* - 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	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ На відстані не більше ніж 2 км. від салону</li></ul>
Можливість Мультибрендового сервісу	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Можливий з будь-якими іншими брендами при наявності окремої сервісної приймальні</li><li>▶ Визначені сервісні пости, призначені виключно для Volvo</li></ul>
Сервісна приймальня	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Обов'язкова наявність окремої сервісної приймальні</li><li>▶ Вхід в приймальню не через сервісний цех</li><li>▶ Якісне сучасне оздоблення приміщення, допускається не по стандартах</li></ul>
Volvo	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісні сучасні меблі, не обов'язково по стандартах Volvo</li><li>▶ Зона очікування/відпочинку для клієнтів Volvo</li></ul>
Розмір цеху	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Визначається наявним парком потенційних клієнтів – min 3 пости, місце на 1 пост – 7 x 4 м</li><li>▶ Допускається спільний з іншими брендами стенд розвал/сходження та мийка</li></ul>
Оздоблення фасаду	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісне, допускається без стандартів</li></ul>
Зовнішні вивіски	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Якісно виконані відповідно до стандартів</li><li>▶ Неоригінальні</li></ul>
Внутрішнє оздоблення СТО	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Чисте приміщення, допускається без стандартів</li></ul>
Фірмове діагностичне обладнання	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Діагностичне обладнання для Volvo та мінімальний комплект спеціалізованого інструменту (в сумі при бл. 40 тис. Євро, не враховуючи ПДВ)</li></ul>



## Вимоги до дилера

# WINNER

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| Інформаційне забезпечення            | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Комп'ютер в сервісній зоні, у приймальника та у менеджера по з/ч, підключені до мережі I-net</li><li>▶ Встановлені програми по сервісу та запчастинам</li><li>▶ Підписка на поновлення інформаційного забезпечення (бл. 450 Євро/міс)</li></ul> |
| Загальногаражне обладнання брендями) | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Мінімальний для ТО комплект</li><li>▶ Стенд розвал-сходження (допускається спільний з іншими)</li></ul>   |
| Склад                                | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Обов'язкова наявність складської зони, призначеної виключно для Volvo</li></ul>   |
| Мийка                                | <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Наявність сучасної мийки</li></ul>  |

\*\* - 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 Volvo**. Дилер в результаті переговорів з клієнтом може продати йому автомобіль за ціною, нижчою, ніж рекламована ціна продажу авто. При цьому знижка надається за рахунок дилера. 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. Дилер повинен сплатити при замовленні передоплату в розмірі 30% від Dealer cost на момент розміщення замовлення.

Протягом встановленого терміну (3 місяці) завод-виробник виконує замовлення. Після цього новий автомобіль транспортується в Україну, імпортер проводить його сертифікацію, митне оформлення імпорту та повідомляє дилера про готовність автомобіля для продажу.

Обов'язком дилера є сплата 20% вартості автомобіля протягом двох банківських днів з дати фактичного виробництва автомобіля та 50% вартості протягом двох банківських днів з дати фактичного надходження автомобіля на склад імпортера (дати розмитнення). Після отримання імпортером 100% вартості, автомобіль доставляється дилеру протягом 2-х тижнів.

В залежності від терміну сплати залишкової вартості за автомобіль, застосовується система знижок.

Документи на автомобіль передаються тільки за умови 100% сплати за автомобіль.

В разі, якщо дилер не виконує свої зобов'язання щодо викупу автомобіля, імпортер вилучає автомобіль та залишає у себе сплачену передоплату.



## Вимоги до дилера

# WINNER

### **МІНІМАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ АВТОМОБІЛІВ НА СКЛАДІ ТА В САЛОНІ**

Мінімальна кількість автомобілів, яку дилер повинен утримувати на складі та в салоні Volvo, складає його двохмісячний план продажу.

### **ПЕРЕДПРОДАЖНА ПІДГОТОВКА АВТОМОБІЛІВ**

Передпродажну підготовку автомобілів здійснює Імпортер.

### **ЗАПЧАСТИНИ**

Вимоги до відділу запчастин.

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

Доставку запчастин щотижня (крім суботи та неділі) зі складу імпортера з Києва здійснює Нічний Експрес (автобусні перевезення). Без обмеження розмірів. Вартість запчастин включає доставку до дилера. Зі складу Volvo у Швеції – в середньому 15 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 Volvo.

До персоналу відділу сервісу повинні входити менеджер з сервісу, приймальник на сервіс, та кваліфіковані механіки. Не менш 75% спеціалістів мають кваліфікацію Механік 1 та 2 рівня, не менш 20% спеціалістів мають кваліфікацію Механік 3 рівня, та 5% спеціалістів мають кваліфікацію Механік 4 рівня. Механіки постійно навчаються на базі імпортера та VOLVO 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”

08112 Київська обл., с. Капітанівка, вул. Дачна 5-А

Тел: +380 (044) 585-6300

e-mail: [newdealer@winner.ua](mailto:newdealer@winner.ua)

[http:// www.newdealer.winner.ua](http://www.newdealer.winner.ua)