

# АВТОЛОГИЯ



ВНИМАНИЕ  
К ДЕТАЛЯМ



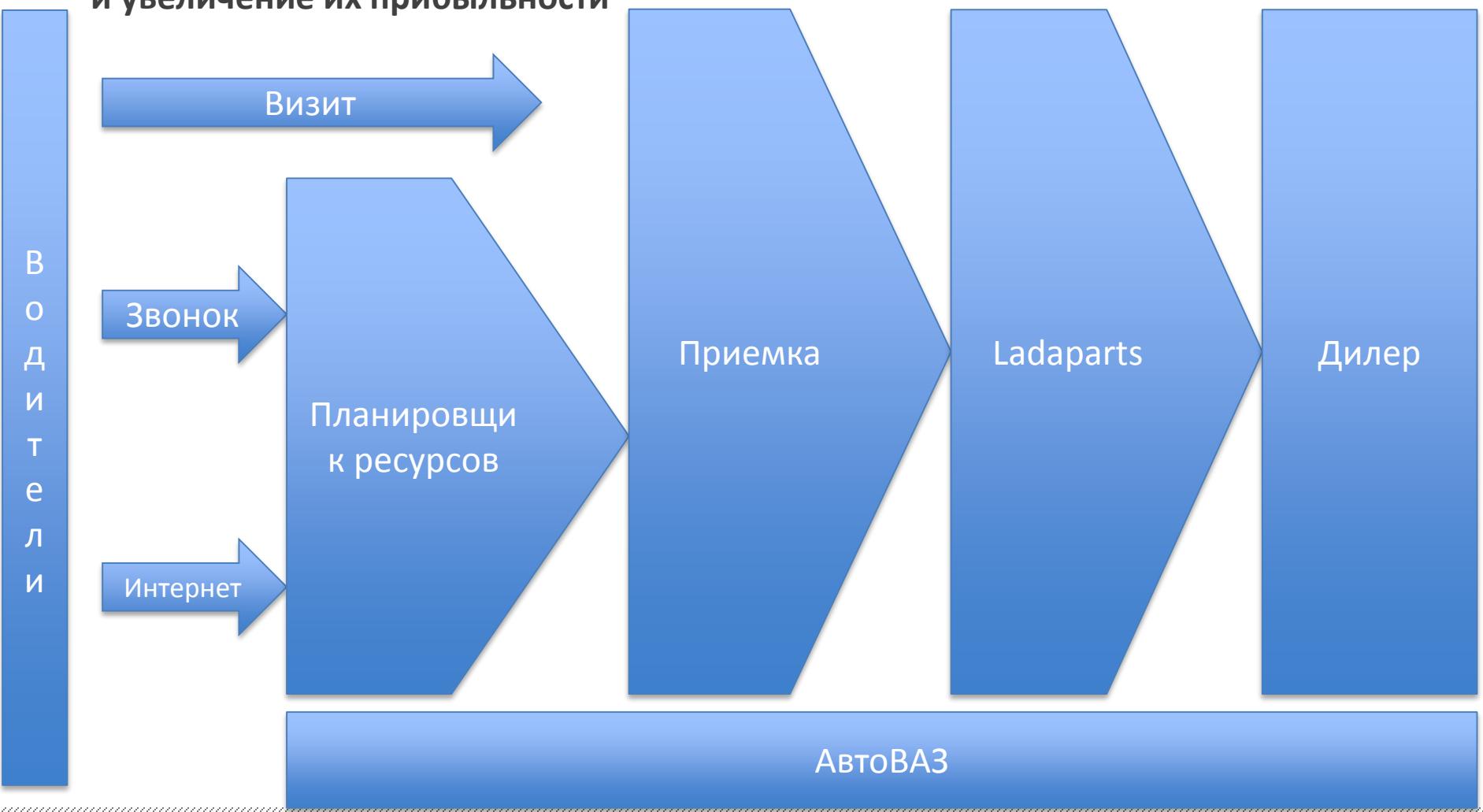
ProMarketing

## Описание

---

- ✓ Мы предлагаем рассматривать всю автоиндустрию РФ, как комплексное взаимодействие между сегментами:
  - ✓ Продажа новых авто, от производителя к дилеру
  - ✓ Трейд ин
  - ✓ Обслуживание авто
- ✓ При таком подходе требуется комплекс ИТ систем, обеспечивающих набор сквозных бизнес-процессов, от производства нового авто, через продажу к обслуживанию и перепродаже на вторичном рынке
- ✓ Полная Аналитика

Цель данного комплекса мер – увеличение эффективной загрузки сети ДЦ АвтоВАЗ и увеличение их прибыльности



# Описание модели данных

- ✓ Каталог автомобилей – более 15 000 модификаций
- ✓ Карты ТО - регламент обслуживания
  - ✓ Список работ
  - ✓ Список деталей с парт номерами
- ✓ изнашиваемы детали – единый список, на основе анализа опросов автовладельцев, ежегодные износы
  - ✓ Список работ по замене
  - ✓ Список деталей с парт номерами
- ✓ Поломки – карты слабых места отдельных автомобилей, поломки по километражу
  - ✓ Список работ по замене
  - ✓ Список деталей с парт номерами
- ✓ Интеграция с поставщиками запчастей для актуализации цен

# Планировщик ресурсов ДЦ

Цель продукта - предоставить инструмент планирования ресурсов ДЦ по предварительной загрузке

Система предоставляет возможность планировать нагрузку ресурсов, исходя из потребности обслуживания каждого записавшегося авто.

Система предоставляет расчет заказ-наряда на основе нормативов работ, стоимости нормо-часа и стоимости запчастей.

Логика работы:

1. Идентификация автомобиля менеджером системы или самостоятельно из «модели данных»
2. Выбор АвтоТОЧКИ по карте
3. На основе справочника работ из «модели данных» планируется расписание календаря выбранного точки

# Планировщик ресурсов ДЦ

## Диагностика подвески

Линия диагностики >



9 апреля 2014

День

Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс	
7	8	9	10	11	12	13	↑
14	15	16	17	18	19	20	↓



15:00

Время

Утро	8 00	8 30	9 00	9 30	10 00	10 30
День	11 00	11 30	–	12 40	13 00	–
	–	14 30	15 00	15 30	16 20	16 30
Вечер	17 00	17 30	18 00	–	–	19 30
	20 00	20 30	–	–	–	–

Записаться

- ✓ система интегрирована с системой каждого сервиса и знает доступные ресурсы каждой станции
- ✓ система позволяет видеть в режиме реального времени доступность различных ресурсов СТОА

- ✓ Предплата гарантирует бронирование времени посещения и формирует предварительный заказ-наряд с перечнем запчастей

## Цель продукта – увеличение эффективности продаж.

Система предоставляет менеджеру call center возможность использовать «**Планировщик ресурсов ДЦ**» и CRM + модуль лояльности клиентов, а так же сопровождать работу с клиентом заранее заготовленными скриптами разговора.

Система предоставляет инструменты управления эффективностью работы менеджеров, такие как Call Tracking и воронка эффективности.

- ✓ Работа оператора с готовыми скриптами снижает влияние «человеческого фактора»
- ✓ Работа оператора в системе «**Планировщик ресурсов ДЦ**» увеличивает эффективность работы с клиентом и повышает продажи
- ✓ Все разговоры будут записаны и сохранены для последующей возможной работы
- ✓ Все данные автоматически передаются для формирования отчетности по KPI и по удовлетворенности клиентов, а также автоматически формироваться в отчеты для руководства как отдельной СТО, так и руководства АвтоВАЗ.

**Цель продукта – управление складом и заказ-нарядами.**

Система:

- ✓ предоставляет менеджеру СТОА возможность управлять складом, ресурсами и интегрирована с заказ-нарядами, которые строятся на основе системы **«Планировщик ресурсов ДЦ»**
- ✓ интегрирована с 1С
- ✓ показывает доступность запчастей на складе, формирует заказ наряд
- ✓ прогнозирует ориентировочное время выдачи автомобиля
- ✓ адаптирована для применения любым, даже мало опытным сотрудником, и позволяет просто считывая информацию с экрана проводить грамотную приемку автомобиля, сформировать заказ наряд и заказ на запчасти.



**Цель продукта – полный контроль всех процессов**

Система:

- ✓ Непрерывный сбор данных о процессах комплекса систем
- ✓ Актуализация полноты и качества данных
- ✓ Отчетность на всех уровнях системы
- ✓ Планирование

## ПОТЕНЦИАЛ ДИЛЕРСКИХ ЦЕНТРОВ ПО ПРОДАЖЕ НОРМО-ЧАСОВ

100 официальных дилеров Lada (ВАЗ) в Приволжском федеральном округе;  
 Парк на 1 января 2014 года;  
 Межсервисный пробег: 15 000 км в год;  
 Средний пробег авто по РФ : 15 000 в год;



Модель	Парк-Регистрации			Суммарная Стоимость ТО		
	2013	2012	2011	ТО1	ТО2	ТО3
GRANTA	63 508	46 07	491	153 925 610 ₺	182 533 360 ₺	1 190 047 ₺
PRIORA	33 578	67 025	76 973	81 383 670 ₺	214 135 647 ₺	322 906 916 ₺

**Потрачено более 1 МЛРД руб**

## ПОТЕНЦИАЛ ПРОДАЖИ ТОВАРНЫХ ГРУПП НА 2015 ГОД ПО РФ

Model	Кол-во регистраций				Стоимость				
	2014	2013	2012	2011	моторное масло	масляный фильтр	фильтр салона	Лампа головного света ближнего (2 шт)	колодки тормозные передние
Priora	35 099	51 967	101 477	131 011	563 776 340 ₽	56 669 706 ₽	154 063 374 ₽	58 203 040 ₽	33 385 933 ₽
Granta	123 454	158 826	117 638	1 001	707 325 355 ₽	71 098 975 ₽	193 291 068 ₽	177 885 120 ₽	53 172 828 ₽

Потенциал более 2 МЛРД руб на 2015 год



Благодарим за **внимание!**

**ВОПРОСЫ?**

Контакты:

ООО «Автология»

Максим Брегер

[mb@avtology.ru](mailto:mb@avtology.ru)

[WWW.AVTOLOGY.COM](http://WWW.AVTOLOGY.COM)