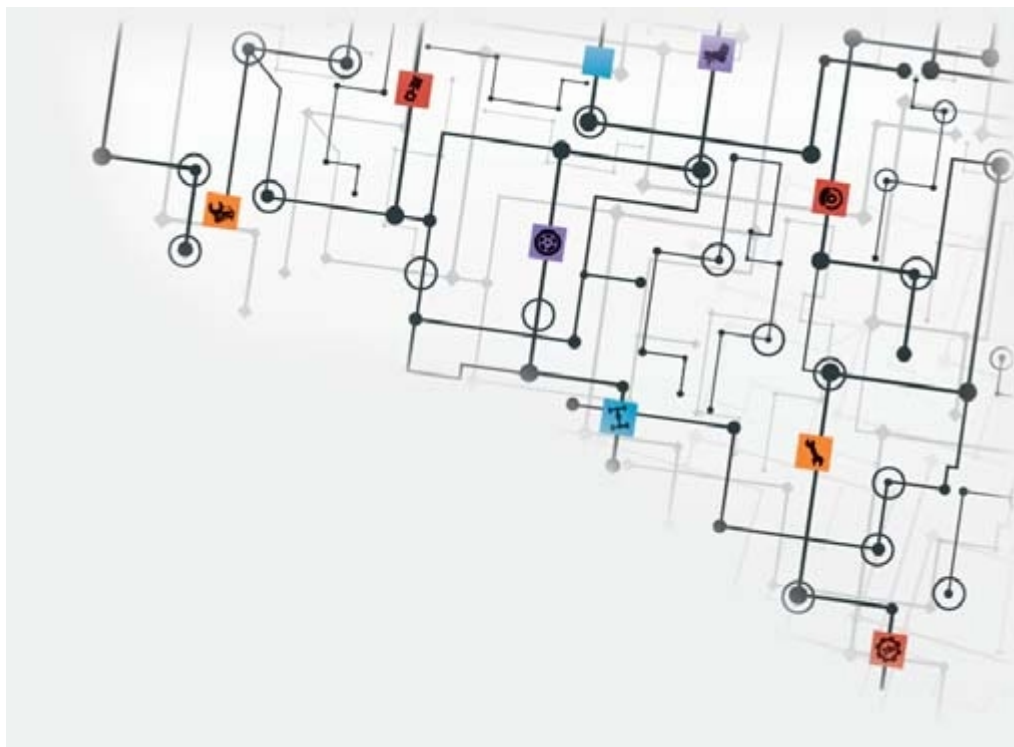


# Автосервісні мережі 2019

дата публікації: 2019.10.21



**В Україні сьогодні діє близько 12000 станцій технічного обслуговування. Більшість з них є незалежними, однак вже існує чимало СТО, які входять до складу автосервісних мереж. Коли в 2011 році журнал «Сучасна Автомайстерня» вперше робив огляд таких СТО, то в Україні було всього три мережі (AD Автосервіс, Bosch Service, Partner Elit), які об'єднували 100 незалежних автосервісів. Сьогодні таких мереж вже 6 і їх учасниками є понад 600 автомайстерень.**

Щоб бути успішним автосервісом не обов'язково входити в якусь мережу, і на вітчизняному ринку ефективно працює багато таких СТО. Але часто автомайстерні, які працюють самостійно, не здатні досягнути потрібного результату без відповідної допомоги. Доступ до знань і широкого асортименту запчастин, сучасне обладнання, навчальні програми і багато іншого – чи завжди власник має час і ресурси для цього? А будучи учасником автосервісної мережі ви отримуєте підтримку зі сторони сильного партнера, який приїде, огляне вашу автомайстерню, запропонує рішення, впровадження яких в життя принесе багато користі. Зрозуміло, що прийняття рішення про вступ до тієї чи іншої мережі не є простим. Тому в цій статті ми б хотіли представити огляд найкращих всеукраїнських автосервісних мереж і розповісти про переваги та особливості кожної з них.

## • AD Автосервіс

**AD Автосервіс** - це універсальний автосервіс з обслуговування легкових автомобілів, комерційного транспорту, кузовного ремонту. Засновник автосервісної мережі в Україні - Auto Distribution Україна (AD Україна).

## Кількість учасників

50 СТО для легкових автомобілів

### Послуги

Діагностика, обслуговування і ремонт, кузовні роботи та фарбування автомобілів.

### Все з одних рук:

- широкий асортимент якісних автокомпонентів від світових виробників;
- сучасна логістика;
- професійне устаткування і спецінструмент для діагностики і ремонту автомобілів;
- професійне програмне забезпечення для ремонту автомобілів і оптимізації роботи сервісу;
- пропозиція з навчання і підвищення кваліфікації персоналу;
- єдиний стандартизований стиль оформлення автосервісу (зовнішнє і внутрішнє оформлення, документообіг, спецодяг).

Маркетингова і рекламна підтримка автосервісу.

### Контакти

AD Україна

тел.: 044 502-01-89

[info@ad.ua](mailto:info@ad.ua)

[www.garage.ad.ua](http://www.garage.ad.ua)

### • АТЛ



Фахівці **АТЛ** проводять всі види робіт – огляд, діагностику, заміну, ремонт. Звернувшись до нас, ви не просто отримаєте якісний сервіс, але і гарантію – як на деталі, так і на послуги майстра.

Поряд з СТО в мережу входять магазини автозапчастин, і будь-яка майстерня отримує запчастини безпосередньо зі свого магазину. Тому АТЛ може продавати деталі і витратні матеріали за ціною нижче, ніж конкуренти, при цьому ви можете бути впевненими, що це дійсно якісні деталі від виробника, а не фальсифікат.

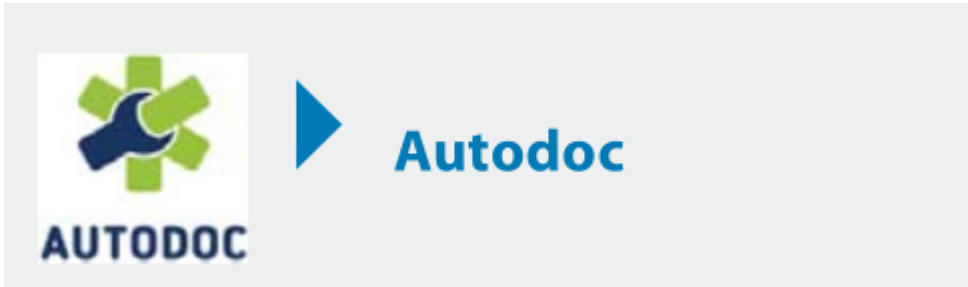
### Кількість учасників

35 СТО

### Послуги

- Ремонт ходової частини і підвіски легкових автомобілів.
- Ремонт гальмівної системи легкових автомобілів.
- Комп'ютерна діагностика систем управління двигуном.
- Заміна оливи.
- ТО (планове обслуговування) легкових автомобілів.

- **Autodoc**



**AUTODOC** – це об'єднання партнерських СТО, учасники якого отримують маркетингову підтримку, технічне навчання і спеціальні умови на закупівлю деталей. Ми підтримуємо автосервіси AUTODOC на кожному етапі роботи. Для фахівців та керуючого персоналу у нас регулярно проходять технічні тренінги. Якщо виникають питання по роботі, до нас завжди можна звернутися за онлайн-консультацією і отримати інформацію в базі технічних матеріалів.

**Кількість учасників - 380**

#### **Основні послуги**

- Ремонт підвіски легкових автомобілів
- Ремонт гальмівної системи легкових автомобілів
- Комп'ютерна діагностика систем управління
- Заміна оливи
- ТО (планове обслуговування) легкових автомобілів

#### **Переваги участі у мережі**

1. Партнерські умови на поставку запчастин, шин і олів
2. Спеціальні пропозиції на гаражне і діагностичне обладнання
3. Участь у проектах провідних автовиробників
4. Партнерська програма і розміщення в каталозі точок видачі роздрібного інтернет-магазину
5. Технічна підтримка
6. Професійне навчання
7. Промо-матеріали та маркетингова підтримка.

#### **Стратегія розвитку**

Якщо збираєтесь розширюватися, можете скористатися спеціальною пропозицією на гаражне обладнання. А якщо не вистачає інструментів, пропонуємо взяти спеціалізований інструмент в оренду. І у вас завжди під рукою наш веб-магазин, де в будь-який час можна обрати і замовити усі необхідні товари. Щоб залучити на СТО нових клієнтів, ви отримуєте промо-матеріали та інформаційну підтримку в мережі.

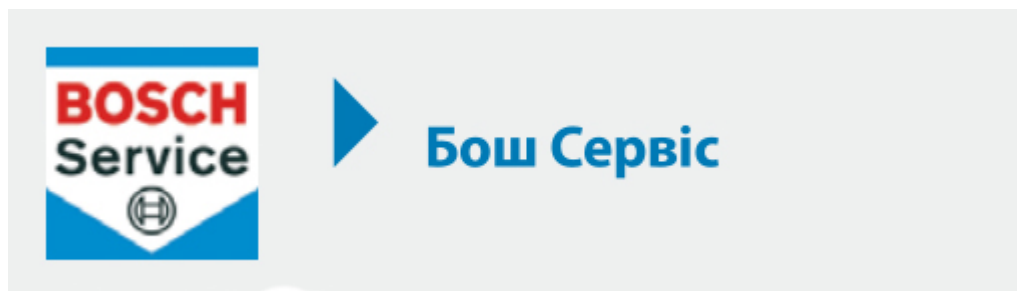
Ви також можете брати участь в проектах наших постачальників і стати офіційним партнером провідних автовиробників: BOSCH, ZF, SACHS і KYB.

## Контакти

тел.: 099 0511617

<https://omega.page/autodoc>

### • Бош Сервіс



*Бош Сервіс - це всесвітня мережа мультибрендових СТО. Українська мережа складається з 109 Бош Сервісів. Їх об'єднує корпоративний стиль і єдині стандарти якості. На будь-якій з них автомобіліст отримує кваліфіковане обслуговування та ремонт всіх сучасних автомобільних систем і низку додаткових послуг.*

### Кількість учасників

Бош Авто Сервіс - 93

Бош Дизель Сервіс - 9, Бош Дизель Центр - 7

### Основні послуги Бош Авто Сервіс:

- Комп'ютерна діагностика і ремонт систем автомобіля
- Перевірка акумуляторів
- Ремонт електрообладнання автомобіля
- Регламентне обслуговування (ТО)
- Заміна оливо у двигуні
- Заміна масла у КПП
- Обслуговування/заправка кондиціонерів
- Діагностика та ремонт ходової частини автомобіля
- Перевірка кутів установки коліс (розвал-сходження)
- Перевірка і регулювання світла фар
- Діагностика та ремонт двигунів
- Установка автосигналізацій, парктроників, центральних замків
- Сервісне обслуговування продукції BOSCH (гарантія)
- Підбір і продаж запчастин
- Передпродажна діагностика автомобілів

### Переваги участі у мережі

1. інструменти організації бізнес-процесів на СТО та управління економікою бізнесу
2. технічна підтримка і навчання персоналу
3. контроль якості обслуговування клієнтів
4. інструменти стимулювання продажів
5. сила відомого та надійного бренда для свого автосервісу
6. спільні активності, акції, конкурси та мотиваційні програми заохочують кращих співробітників мережі, сприяють обміну передовими практиками

### Стандарти мережі

СТО приводиться у відповідність до глобального корпоративного стилю Бош Сервіс, укомплектується необхідним діагностичним обладнанням. Директору і співробітникам необхідно пройти навчання у навчальному центрі Бош, розвивати та підтримувати лояльність до бренду Бош Сервіс і до продукції Бош.

### **Терміни доставки і реалізації**

Доставку здійснюють оптовики – сертифіковані постачальники запчастин Бош на СТО Бош Авто Сервіс. На складах сертифікованих постачальників спеціально під потреби БАС знаходяться необхідні запчастини Бош. Поставка запчастин у містах-мільйонниках може здійснюватися до 5 разів на день, в усіх інших – не рідше 1 разу на день.

*Контакти*

**Олександр Сімаков**

концепт-менеджер мережі Бош Сервіс в Україні та Молдові

050 410 32 58

**Костянтин Кляхін**

менеджер із розвитку мережі Бош Сервіс в Україні та Молдові

050 357 03 73



### **Нові можливості для СТО з Bosch Car Service**

Сто років тому німці, як ніхто інший обізнані у механіці, придумали геніальну річ: створити мережу автомайстерень, які працювали б під одним прапором, за єдиними стандартами та із запчастинами, за які не соромно. Щоб будь-який автомобіліст, побачивши знайомий бренд за тисячі кілометрів від дому, був упевнений, що тут його обслужать з тією ж бездоганною якістю.

Сьогодні всесвітня мережа «Бош Авто Сервіс» працює у 150 країнах світу і включає 13 000 майстерень. І це, не рахуючи «дизельних» СТО, серед яких тільки «Бош Дизель Сервісів» ні багато ні мало – 3 400 станцій! Це найбільша мережа у світі, і вона – перша альтернатива дилерському сервісу для власників машин, які вирішили змінити місце обслуговування на більш демократичне за цінами, але без жодних компромісів щодо якості. У майстернях німецького бренду вирішують найактуальніші проблеми сучасних автомобілів: планові ТО, діагностика та ремонт надзвичайно складної електроніки, бензинове і дизельне упорскування, запалювання, гальмівні системи, ремонт ходової, обслуговування кондиціонерів, регулювання світла фар. Достатньо часто спектр послуг включає ремонт КПП, кузовні роботи, відновлення моторів та рульових рейок.

В Україні сьогодні працює 93 майстерні «Бош Авто Сервіс», 9 станцій «Бош Дизель Сервіс» і 7 станцій «Бош Дизель Центр». І ці цифри постійно змінюються, оскільки «Бош Україна» працює не тільки над їх якістю, але й над кількістю. Чому багато сервісменів прагнуть стати під прапори «Бош Авто Сервіс» / «Бош Дизель Сервіс/Центр»? Чим німецький бренд може бути корисним для вітчизняної автомайстерні? На ці питання нам відповідь Олександр Сімаков, концепт-менеджер мережі Бош Сервіс в Україні та Молдові.

### **Яка з цього користь?**

Звичайно, цим питанням задається кожен власник бізнесу, котрий шукає нові можливості на ринку. Стосовно участі у концепції «Бош Авто Сервіс» (БАС) є відповідь коротка і є розгорнута. Відповідь коротка: це допомагає заробити більше грошей. Відповідь розгорнута складається із чотирьох напрямів підтримки бізнесу БАС: технічна підтримка, менеджмент, управління якістю, маркетинг.

### **Техніка**

Ремонт і сервіс сучасних автомобілів через їх складність є справою дуже клопіткою. Необхідні інструменти, які скорочують час роботи з кожним авто і допомагають уникати втрат робочого часу у разі «важких випадків». Це збільшує прибутковість і попутно – підвищує лояльність клієнтів. Станція, оснащена фірмовим обладнанням Bosch з унікальною інформаційнодіагностичною системою Bosch ESI-T ronic, системою Connected Repair, вирішує проблеми клієнтів із гарантованим ефектом та у короткі строки. Тим більше, що для підтримки діагностів, слюсарів і спеціалістів з підбору запчастин працює постійна гаряча лінія. Проблемний автомобіль можна віддалено підключити до діагностичного устаткування експертів у Києві або Німеччині.

Рівень підготовки технічного персоналу автосервісу, як у мережі БАС, непросто знайти в інших майстернях. Різні види навчання закінчуються сертифікацією співробітників, кваліфікація яких постійно підтримується різного роду тестами і тренінгами, очними і віддаленими.

### **Підтримка бізнес-процесів**

Зрозуміло, що питання управління бізнесом багатьом керівникам СТО важливі не менше, ніж питання технічного плану. Тому участь у БАС передбачає значну допомогу в цьому на прямку. Давно випробувані схеми бізнес-процесів передбачають варіанти для різних умов роботи, де врахована кожна дрібниця аж до посадових інструкцій, регламентів, скриптів та паспортів процесів.

Для регулювання фінансово-економічних питань СТО отримує підтримку у короткостроковому і довгостроковому плануванні за ключовими показниками діяльності.

**Система KPI** – база для побудови і систематичного коригування процесів на підприємстві. Для цього цільові показники бізнесу – грошовий потік і прибуток, розкладаються на підцілі. В першу чергу оцінюються ті показники, які мають основний вплив. Порівняння отриманих значень із запланованими та еталонними характеризує ефективність поточних процесів на СТО і вказує на «вузькі місця».

Використання компанією Бош інструментів процесного підходу для роботи з мережею Бош Сервіс передбачає, по-перше, визначення тих KPI, які не підтримуються бізнес-процесами, тобто ситуацій, коли немає процесу, підпорядкованого результату.

Далі визначаються існуючі процеси, які не спрямовані на досягнення цільових KPI. Це випадки, коли є процеси, які не підпорядковані результату.

У кінцевому підсумку керівництво СТО ставить цілі та інформує про них відповідних працівників відповідно до дерева процесів в БАС.

**Фінансова модель** – обов'язковий управлінський інструмент для роботи з мережею. Під час внесення вхідних даних по СТО (наприклад, сума інвестицій, фонд оплати праці, робочий час, вартість нормо-години, націнка на запчастини, кількість постів тощо) фінансова модель розраховує грошові потоки, прогноз виручки і окупності інвестицій.

Керівник автосервісу бачить, як змінюється окупність, виручка в залежності від зміни вхідних параметрів, і може приймати рішення про подальший розвиток бізнесу.

Важливий момент – контакти з постачальниками запчастин, взаємини з якими Бош теж допомагає організувати на взаємовигідному рівні за допомогою проекту «Сертифікований постачальник мережі Бош Сервіс».

Використання на практиці всіх елементів бізнес-моделі забезпечується регулярними очними і онлайн-тренінгами для адміністративного персоналу БАС.

### **Як відрегулювати якість**

Окремої уваги від керівництва мережі вимагає питання якості робіт на кожній СТО. Комплекс заходів із управління якістю став однією з наймасштабніших програм БАС. Важливий інструмент тут – сервіс-тест, коли якість обслуговування клієнтів моніториться за методикою «таємний покупець». З іншого боку, компанія регулярно проводить комплексний аудит виконання всіх стандартів БАС, так званий аудит якості.

Підвищити прибутковість автобізнесу допомагає потужна маркетингова підтримка «з центру». Працює єдиний колл-центр, куди будь-який клієнт може зателефонувати безкоштовно, налагоджений постсервісний обдзвін клієнтів. Головний веб-сайт Bosch Car Service має дилер-локатор, щоб клієнт міг швидко знайти найближчу СТО мережі, тут же є опція онлайнзапису на сервіс. Просування послуг додатково здійснюється через пошукові системи та соціальні мережі. Компанія підтримує СТО у питаннях створення рекламних матеріалів, до їхніх послуг онлайн-платформа для створення індивідуальної реклами будь-яких форматів за готовими шаблонами БАС.



## Nexus Automotive Ukraine



Nexus Automotive Ukraine (NAU) – член глобального закупівельного альянсу дистриб'юторів автомобільних товарів (запасних частин, акумуляторів, шин, олив, авто хімії та інш.) Nexus Automotive International (NAI).

Сьогодні Nexus Automotive International другий найбільший у світі закупівельний союз. До союзу входять 115 компаній з 122 країн. Штаб-квартира союзу знаходиться у Женеві, а 7 регіональних офісів - по всьому світі. Завдяки активній позиції компаній, членів Союзу, оборот з закупок товару за 2018 рік склав більше ніж \$15 млрд. Союз співпрацює з 65 світовими постачальниками. Ще 12 контрактів з всесвітньо відомими постачальниками автокомпонентів будуть підписані найближчим часом.

З 2017 року Nexus Automotive International запустив програму для незалежних сервісів. На теперішній час мережа сервісів під брендом Nexus Auto включає 250 СТО у Європі. В Україні розвитком мережі незалежних СТО та магазинів займається компанія ASG, яка входить до складу Nexus Automotive Ukraine.

Нашими фахівцями розроблена комплексна програма для СТО та магазинів. За короткий період, до програми підключено 9 СТО та 15 магазинів. Інвестовано у обладнання більше 25 тис євро. Для механіків ми виготовили більше 200 костюмів, стільки ж поло для продавців магазинів. На вересень 2019 заплановано навчання для керівників сервісів і магазинів.



Пріоритетом нашої програми є створення умов для надання якісного сервісу автовласникам, не зважаючи на вік автомобіля. Нашими партнерами стають незалежні сервіси, які надають одну і більше з перерахованих послуг: ремонт підвіски, ремонт та комп'ютерна діагностика двигуна, обслуговування та ремонт коробки передач, а також проведення планового ТО.

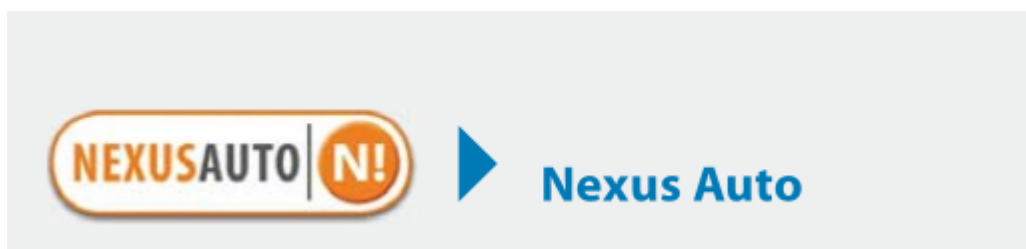
Співпрацюючи з провідними компаніями у сфері авто бізнесу Nexus Auto ділиться досвідом і технологіями в сфері авторемонту, новітніми методами залучення та утримання клієнтів. Крім того ми не забуваємо і за щоденні потреби СТО.

Заохочувальні програми надають можливість сервісам забезпечувати додаткову мотивацію для своїх працівників.

**Nexus Automotive Ukraine**

[www.nexusua.com](http://www.nexusua.com)

- **Nexus Auto**



**Nexus Auto** – це глобальний закупівельний союз дистриб'юторів автотоварів (запасні частини, акумулятори, оливи, хімія, шини та інш).

### **Кількість учасників в Україні**

Nexus Auto Service - 10

Nexus Auto Shop -20

Nexus Trukc Service - 5

Nexus Truck Shop - 8

### **Переваги участі у мережі**

- Включення СТО в глобальну мережу «Nexus Auto»
- Брендуння СТО за рахунок «Нексус Україна»
- Інвестиції в СТО для закупівлі обладнання, бюджет 2 500 євро
- Розробка індивідуальних планів закупівлі продукції для кожного клієнта
- Введення накопичувального бонусу, з можливістю витратити накопичувальну суму на закупку товарів з асортименту членів «Нексус Україна»
- Проведення акцій, спрямованих на підвищення об'ємів продажу
- Брендований спецодяг для майстрів СТО - 2 на кожний підйомник
- Проведення загальних зустрічей та конференцій для підвищення кваліфікації
- Впізнаваність бренду – лояльність покупця до мережі СТО
- Можливість дорожче продавати свої послуги завдяки преміальності бренду
- Єдина маркетингова стратегія: сайт, акції, реклама у соцмережах тощо
- Навчальні програми відомих постачальників запчастин та оливо
- Навчальні програми управління сервісом, бізнесом запчастин, фінансами, маркетингом тощо

### **Ціль програми**

1. Забезпечити глобальні уніфіковані преміальні стандарти
2. Впровадження програми лояльності між майстернями та дистриб'ютором
3. Створити / посилити зв'язок між майстернею, дистриб'ютором та NEXUS
4. Надати майстерням легкий доступ до N! глобальних постачальників.
5. Підсилити підтримку в навчанні N! постачальників в сервісах
6. Залучення до міжнародної мережі СТО, доступ до рішень, інновацій та досвіду експертів - привнесення бізнес та сервісних можливостей
7. Прискорити розвиток СТО
8. Доступ СТО до новітніх технологій
9. Отримати користь від міжнародного асістансу для клієнтів СТО від найближчого дистриб'ютора
10. Підвищити впізнаваність бренду мережі «NEXUSAUTO»
11. Доступ до технологічної бази даних NEXUSAUTO
12. Сертифікація гарантії рівня OEM на запчастини і матеріали від NEXUS
13. Розширення нових бізнес-напрямків

### **Стандарти мережі**

СТО приводиться у відповідність до глобального корпоративного стилю Nexus Auto. Директор та працівники проходять навчання та тренінги по програмі Nexus.

### **Способи комунікації всередині мережі**

- Проведення щорічних конференцій
- Адресна розсилка інформації
- Регулярне проведення робочих зустрічей
- Візит до членів програми працівників Nexus

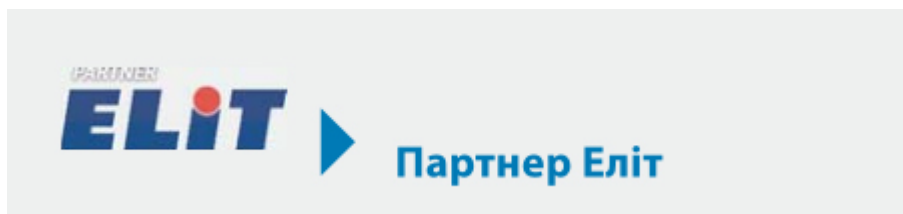
### **Стратегія розвитку**

Глобальна стратегія розвитку мережі Nexus Auto - забезпечення світових стандартів якості обслуговування

клієнтів, турбота про клієнта, професійний підхід до розвитку сервісу та магазину.

Контакти  
**Дмитренко Володимир,**  
 менеджер з розвитку,  
 моб.: 067 310 38 19

- **Партнер Еліт**



**Партнер ELiT** - це європейська мережа мультибрендових СТО.

**Кількість учасників - 180**

**Основні послуги Партнер ELiT**

- • Універсальні автосервіси

- Деякі автосервіси мають спеціалізацію по маркам авто
- Послуги кожного автосервісу мережі на його особистому сайті в CarBook - [carbook.ua](http://carbook.ua)
- Онлайн запис та комунікація з Клієнтом до та після відвідування автосервісу

### Переваги участі у мережі



1. корпоративні європейські стандарти авто бізнесу
2. технічна підтримка і навчання персоналу, бізнес навчання менеджменту СТО
3. спільні активності, мотиваційні програми для учасників мережі
4. фінансова підтримка в розвитку СТО та облаштуванні автосервісу інструментом та гаражним обладнанням
5. забезпечення трафіком нових Клієнтів на автосервіс на постійній основі

### Стандарти мережі

Сучасна СТО з сервісом робіт від діагностики до повного ТО та ремонту, корпоративний стиль , гарантійне забезпечення робіт та запчастин

### Способи комунікації всередині мережі

На щорічному Форумі презентуємо план розвитку всієї мережі на наступний рік .

Комунікація на постійній основі через менеджмент ELIT та філіальну мережу по всій Україні .

### Терміни доставки і реалізації

Доставка декілька разів на день з філії ELIT , додатково на наступний день з Центрального складу ELIT , який знаходиться в Києві .

### Стратегія розвитку

Стратегія розвитку мережі Партнер ELIT - побудова автосервісу європейського зразку в Україні з відповідними стандартами якості сервісу як Автомобіля так і Клієнта, включає сервіс автозапчастин на «будь-який гаманець» від класу «преміум» до класу «бюджет».

Контакти  
**Антон Таборовський,**  
керівник програми Партнер ELIT в Україні  
моб.: 050 334 02 15

## **Партнер ELIT - чітко сфокусований формат автосервісної мережі для України**



*Керівник проекту Партнер ELIT Антон Таборовський відверто про ринок.*

Якщо говорити про ринок України, то я виділяю тільки 3 потужні мережі: Партнер ELIT, Бош Автосервіс і АТЛ. В кожній з них є свої переваги і своя специфіка, кожна зайняла свою нішу. АТЛ - це поширений у Європі формат - магазин + СТО. Виконання робіт - середньої складності: заміна мастил чи амортизаторів. У глибокий ремонт вони зазвичай не йдуть. А ще - це суто український бізнес, і тут все зрозуміло. Якщо говорити по Бош Автосервіс, то це виключно європейські, світові стандарти, німецький бренд і, на мою особисту думку, ця мережа для українського менталітету не зовсім підходить. Бош, як велика компанія, до кожної країни не буде підлаштовуватися, тому учасники цієї мережі працюють за німецькими правилами і стандартами. А нам, як кажуть, років 50 до Польщі, а до Німеччини - ще далі.

Вважаю, що Партнер ELIT - це чітко сфокусований формат: європейський сервіс для України. За основу ми взяли формат і стандарти мережі ELIT, що існує в Чехії та Словаччині ще з кінця 90-х років минулого століття. Ми почали будувати мережу в Україні "з нуля" у 2010 році, тому ми набагато гнучкіші, ніж інші мережі, в менталітеті та фокусуванні. У нас діють акції національного масштабу, наявні запчастини не лише певного, одного бренду. У нас формат комунікації та зустрічей - чисто український, тобто, як у форматі всеукраїнських заходів, так і щорічних, філіальних. Комунікація відбувається практично кожен день - "обличчям до обличчя". Враховуючи, що наша країна має 2000 км від сходу до заходу, то такий формат набагато ефективніший.

### **Підтримка та розвиток**

Ми забезпечуємо розвиток мережі "від А до Я", починаючи від технічної підтримки, до якої ми

заохочуємо наших партнерів - ZF, KYB, Bosch, Schaeffler, Bilstein, а також бізнес-навчання, в яке практично ніхто не вкладає. Це не MBA, але ми залучаємо аутсорсингові компанії для навчання власників сервісів, майстрів-приймальників і т.д. Ми не просто щось там даємо, а вкладаємо по максимуму. Також у нас є фінансова підтримка на всіх щаблях, починаючи із запчастин, промо-акцій, закінчуючи спеціальними лізинговими програмами для укомплектування автосервісу. А ще у нас повністю закриті питання гарантій. Для багатьох СТО в нашій країні гарантія прирівнюється до матюка, бо, кажуть, подивися на дороги - яка може бути гарантія? Ми повністю підтримуємо гарантію, починаючи з розширених термінів, закінчуючи компенсацією для робіт автосервісу. Якщо, скажімо, вийшов гарантійний термін, то майстер двічі зробив певну роботу. На дилерській станції мали б платити механіку двічі. А в нашому випадку перший раз заплатить менеджмент, а якщо випадок гарантійний, то ми компенсуємо витрати на повторну установку.

Важливо розуміти, що у нас не точкове фокусування, а комплексне - з навчанням, допомогою та залученням трафіку. Для цього ми співпрацюємо з компанією Carbook, однією з найпотужніших в Україні, що запроваджує принцип booking, тільки для автосервісів. Вже декілька років з їх допомогою ми забезпечуємо постійний трафік нових клієнтів на автосервіси нашої мережі.

Наш формат - win to win, тобто, виграють усі, і ми, як постачальник та організатор мережі, так і кожен автосервіс, і клієнт СТО. Клієнт - отримує якісний сервіс та ремонт, причому ми розділяємо окремо сервісну частину - маєтись на увазі автомобіль, так і сервіс клієнта. Автосервіс отримує більше потужностей, щоб заробити більше грошей, і ми допомагаємо більше сфокусуватися на цьому. А ми, своєю чергою, маємо свої плюси, тому що таким чином автосервіс більше купує у нас запчастин.

### **Стандарти якості мережі**

У нас є суто технічні стандарти, тобто, всі станції мережі Партнер ELIT є універсальними, нема такої, що займається лише однією маркою, чи, скажімо, фарбуванням. Універсальність - це напрямок, щоб бути більш привабливими для клієнта. Відповідно, наша мережа є першим замінником дилерської станції після того, як у клієнта закінчилась гарантія. Крім того, кожна станція є спеціалістом в діагностиці, в чому нам допомагає компанія Bosch технічною підтримкою, тренінгами, діагностичним обладнанням, програмним забезпеченням і т.д. Всі станції нашої мережі є спеціалістами по роботі з підвіскою, в чому нам допомагає ZF, KYB, Shaffler, Bilstein. Бо поки в Україні існують проблеми з дорогами, кожна третя робота - з підвіскою. Для нашого пересічного автовласника - це робота номер один.

А ще наша мережа є максимально широкою в рамках України, і має значно більше СТО, ніж інші мережі. Хоча і це не межа, бо, наприклад, у Словаччині, яка утричі менша за Україну, таких сервісів 300. Ми ставимо за мету, щоб оці "50 років до Польщі" по напрямку автосервісу скоротити як мінімум у 10 разів.

*"Сучасна Автомайстерня" № 7-8 (134) 2019*