

Aftermarket

№11 | весна 2023

NEWS

Запчасти в 2023 году

Устойчивость бизнеса
и надежность
дистрибьютора как фактор
стабильности **04**

Аттестация персонала

Как оценить атмосферу
в коллективе **26**

Продажи в чате

Как переписка с клиентами
помогает бизнесу **38**

Сила малых городов

История становления
компании «Евродеталь» **54**

**Издание
о товарах для
обслуживания
и ремонта
автомобилей**





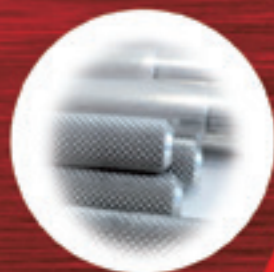
CTP®

RedEdition

ТЕХНОЛОГИИ ОРИГИНАЛА



ГИБРИДНЫЕ СТОЙКИ СТАБИЛИЗАТОРА



Алюминий
серии 6000



Улучшенная
конструкция
шарового пальца



Двухторовый
пыльник с двумя
хомутами



Литой
армированный
корпус

Нулевой отсчет

Друзья!

Существует приличное количество книг и фильмов, фабулой которых становится постоянное возвращение главного героя в начало сюжета. Будь то определенный день или компьютерная игра. Раз за разом приходится начинать все сначала и двигаться дальше в надежде на то, что сброс к первому действию не повторится.

Нынешняя ситуация чем-то напоминает подобные произведения. Ситуация: покупатель приходит в магазин, чтобы приобрести свечи зажигания популярного японского бренда, а продавец ему отвечает, что продукции нет. Нет и все! Когда появится — неизвестно. А у другого продавца есть эти свечи. Но какого они происхождения и качества никто информации и, тем более гарантии, — не даст. Также никто не даст гарантии, будет ли этот товар завозиться в будущем.

Вот и обнулится сюжет. Все выстроенные связи и отношения пропали в один момент. Мы вернулись к ситуации тридцатилетней давности, когда только начинали выстраиваться цепочки поставок.

Все это некомфортно как покупателям, так и продавцам. Покупатель теперь должен пробовать что-то новое, изучать, анализировать, выбирать другие товары. На продавцов же ложится более сложная задача. Крупные дистрибьюторы должны завезти качественный проверенный товар, обеспечить непрерывность цепочек поставок. А главное — убедить в надежности продукции магазины и автосервисы. В свою очередь, магазины и автосервисы должны убедить покупателей приобретать новый товар, несмотря на возможный негатив и возражения.

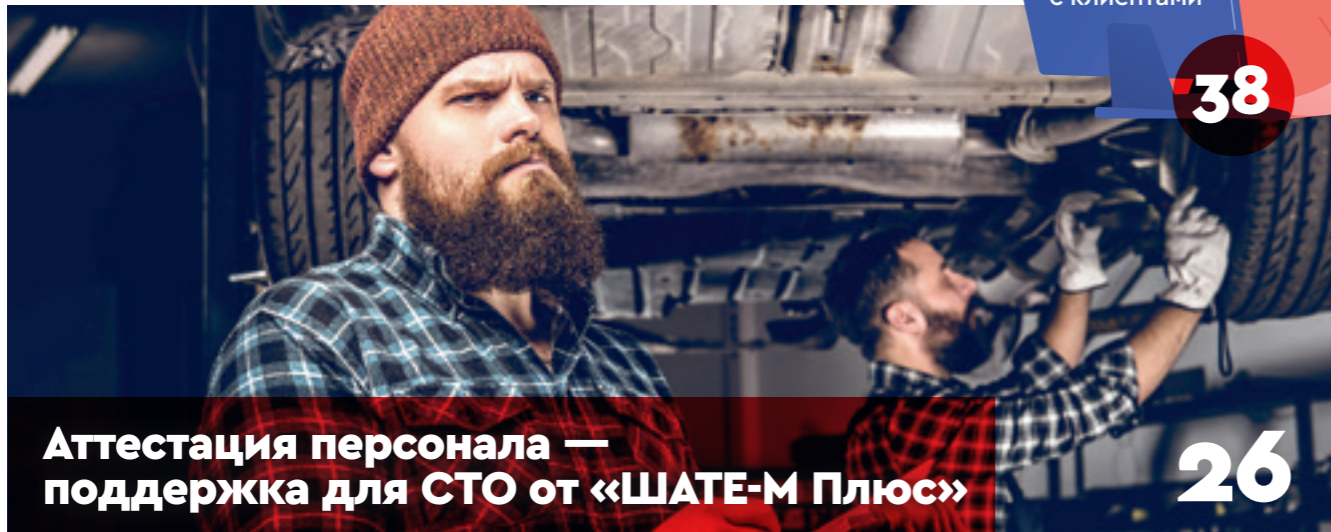
Добавим к этому падение покупательской способности, геометрический рост контрабандистов в отрасли — и вот перед нами лихо закрученная завязка литературного или кинематографического произведения. Но страх и отчаяние — в сторону! Мы готовы с честью и достоинством пройти этот путь, пусть даже его придется начать с начала. ▲

Редакция журнала
AFTERMARKET NEWS



Переписка
с клиентами

38



Аттестация персонала —
поддержка для СТО от «ШАТЕ-М Плюс»

26

Eurogear —
бренд
с историей

14

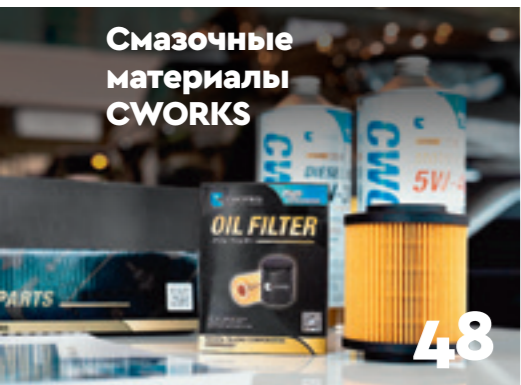


Обновленная промывка
системы впрыска LAVR

22

Смазочные
материалы
CWORKS

48



Тормозные
диски от HSB

34



Компоненты тормозной
системы Frenkit

Моторное
масло Profix

Компоненты систем
охлаждения LUZAR

20



Зимняя
дилерская
конференция
Patron в Казани

58

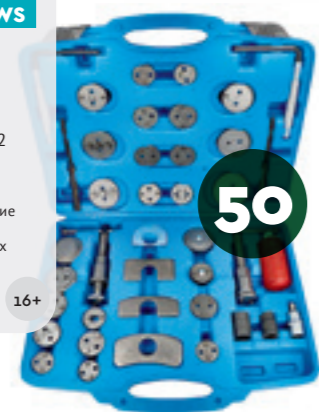
Aftermarket

NEWS

НОВОСТИ РЫНКА АВТОЗАПЧАСТЕЙ
ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»
142116, Московская обл.,
г. Подольск, пос. Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22, ком 12-14, этаж 2
Тел: +7 (495) 995-31-37
E-mail: newsletter@shate-m.com

Общество не несет ответственности за содержание
рекламных материалов. Заказчик несет полную
ответственность за содержание предоставленных
материалов, за соблюдение авторских прав
и прав третьих лиц, за наличие информации
о соответствующих сертификатах и лицензиях.

16+



50

12



WOG™ / AUTO
COMPONENTS

ВЫБОР ЭКСПЕРТОВ!



УСТРАНЯЕТ
УГАР МАСЛА



БЕЗОПАСНОСТЬ ДЛЯ
КОНСТРУКТИВНЫХ
МАТЕРИАЛОВ



ЭФФЕКТИВНЫЕ
АЗОСОДЕРЖАЩИЕ



БОЛЬШОЙ ОБЪЕМ
И ВЫСОКАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ



ПРОФИЛАКТИКА И ОЧИСТКА
ОБРАЗОВАВШЕГОСЯ НАГАРА



РАСКОКОВКА В ДЕЛЕ

Запчасти

В 2023 году

Поиск с приключениями

Начиная с 2020 года любые итоги и прогнозы сопровождались словами «неясность» и «неопределенность». К сожалению, у этих слов нет более сильного по значению синонима, поэтому третий год они сопровождают нас в обсуждении темы автозапчастей.

Хронология 2022 года

Ситуацию на рынке запчастей в прошлом году можно разделить на несколько периодов.

До конца февраля рынок жил ожиданиями и оптимистичными прогнозами.

Компании строили планы прироста к прошлому году и были настроены крайне положительно. После 24 февраля в отрасли началась паника. Зарубежные поставщики моментально прекратили поставки продукции. Представительства брендов приостановили свою работу. Курс рубля к мировым

валютам рухнул. Никто не знал, что делать. Продавцы тем временем взвинтили цены на продукцию в наличии. Часть покупателей, подвергшись панике, в срочном порядке стала закупаться расходными материалами для технического обслуживания на несколько сезонов вперед.

Через некоторое время ситуация с курсом стабилизировалась, и цены стали откатываться назад. Но лишь с теми товарами, запасов которых было предостаточно. Дефицитная продукция так и осталась дорогой. В течение первой половины года один за другим

закрывались офисы иностранных компаний, ситуация с запчастями в некоторых товарных группах стала критичной, и правительство разрешило параллельный импорт товаров.

Параллельный импорт

Цель механизма — удовлетворить спрос на товары, содержащие результаты интеллектуальной деятельности. До сих пор их нельзя было продать на территории нашей страны без разрешения правообладателя. До начала действия схемы параллельного импорта товары



Российский лидер

Производим автомобильные запчасти на 97% актуального автопарка

- Разработано инженерами
- Рекомендовано профессионалами
- Используют умные автомобилисты

Выбери на luzar.ru



Рекомендуем использовать высокоэффективные охлаждающие жидкости Carville Racing

По сути дела контрафакт — это оригинальная продукция,

завезенная параллельным импортом



Продукция может быть оригинального качества, но из-за того, что в разных странах эта продукция имеет разную упаковку и комплектацию, невозможно убедиться в этом на сто процентов.

под запатентованными торговыми марками могли импортировать только компании, зарегистрированные в специальной таможенной системе ТРОИС (таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности). Теперь же любая компания может везти товар, в случае если бренд официально покинул страну. К нам тоненькими ручейками потекли запчасти, которые раньше поставлялись через представительства брендов.

Поставки товаров по параллельному импорту — крайне изменчивы с точки зрения логистики и объемом. Мало того, что эти каналы пришлось налаживать с нуля и они не приспособлены к большому количеству товаров, так еще и регулярные новые санкции вносят свои коррективы в способы взаиморасчетов и доставки.

Контрафактная продукция

С точки зрения юридических терминов то, что принято называть контрафактом — правильно называть фальсификатом. Ведь в российском законодательстве «контрафактом» называются материальные носители, изготовление, распространение или иное использование которых влечет за собой нарушение прав авторов или правообладателей. Таким образом, контрафакт — это правовая категория, устанавливаемая судом и не связанная с качеством продукции. А по сути дела, это и есть оригинальная продукция, завезенная параллельным импортом. В тоже время, фальсификат и некачественные товары нарушают права потребителей. Некачественные продукты питания, лекарства, запчасти сложной техники несут в себе реальную угрозу, в том числе и жизни людей.

Как бы то ни было, но проблема подделок и некачественного товара встала крайне остро. Теперь невозможно удостовериться в качестве продукции, если нет официального представителя торговой марки на территории страны. Добавляет неопределенности тот факт, что продукция и может быть оригинального качества, но из-за того, что в разных странах эта продукция имеет разную упаковку и комплектацию, то на сто процентов определить достоверность не представляется возможным.

Что касается происхождения подделок, то они могут быть произведены как за рубежом, так и у нас в стране. Особенно это касается моторных и трансмиссионных масел, которые проще произвести на месте, чем везти. Бывает, что запчасти и упаковку везут отдельно и собирают только перед продажей.



Ольга Солдатова
Коммерческий директор
бренда JIKIU

Существуют ли подделки Джикью на рынке запчастей и как компания с этим борется?

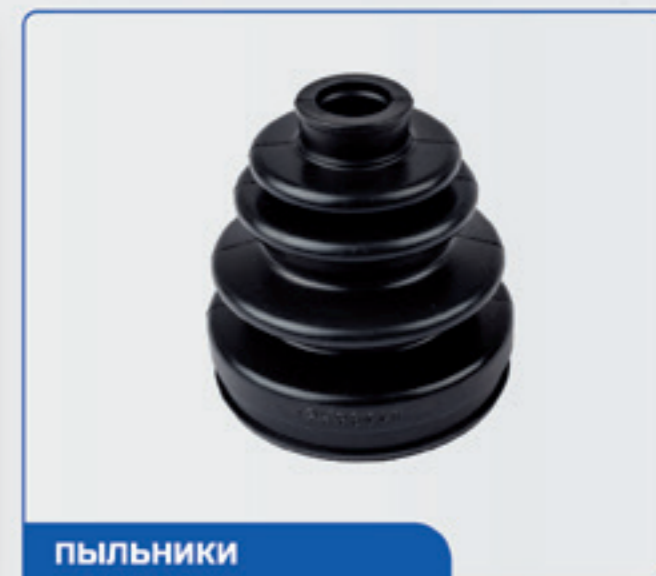
В текущей нестабильной и непредсказуемой ситуации на рынке, действительно, появляется все больше подделок. И самая большая проблема в том, что крайне сложно отличить реальный контрафакт от оригинального изделия. Пока неприятная ситуация нас миновала, однако мы всегда рекомендуем нашим клиентам в случае даже самых несущественных сомнений обращаться к нам напрямую и уточнять все детали, касаются ли они оригинальности товара или чего-то иного. Кроме того, бренд JIKIU предлагает уникальную упрощенную гарантийную поддержку, действующую в течение двух лет (40 000 км.) со дня приобретения детали. С ее помощью мы имеем возможность оперативно разобраться с возникшими вопросами, а также исключить или подтвердить брак.



ЯПОНСКОЕ КАЧЕСТВО
ДЛЯ РОССИЙСКИХ ДОРОГ



ТОПОВЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ



+7 (495) 142-70-29

WWW.JIKIU.RU





Александр Ветров
Директор «ШАТЕ-М Плюс»

Как параллельный импорт отразился на работе крупных дистрибьюторов. Как компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» контролирует подлинность завозимой продукции

Уход большинства крупных мировых брендов, безусловно, принес проблемы, как компании, так и отрасли в целом. Плоды работы, которая выстраивалась годами, исчезли в одночасье. Наша компания, как одна из лидеров, это хорошо почувствовала. Тем не менее, имея существенный запас прочности, мы оперативно перестроились и организовали свои каналы поставок. Что для нас крайне важно — это надежность и защищенность. «ШАТЕ-М ПЛЮС» — абсолютно «белая» и прозрачная компания. Поэтому приоритет на законность и официальность для нас выше сиюминутных коммерческих интересов. Отдельно хочу отметить работу по собственному бренду PATRON. Еще в 2004 году, почувствовав перспективность данного направления, мы стали развивать собственную торговую марку. И с каждым годом убеждались в правильности выбранного направления. Минувший год не стал исключением. Такого ажиотажного спроса мы не наблюдали никогда. А с учетом того, что философия бренда в части открытости и приоритета на качество совпадают с философией компании — то в нынешней ситуации это сыграло нам только в плюс. Авторитет и доверие помогают нашим клиентам быть уверенными в товаре на 100%.

Вариантов изготовления фальсифицированной продукции — масса!

Маркетплейсы

Отдельной темой, связанной прежде всего с контрафактной продукцией — стали агрегаторы товаров и маркетплейсы. Они перестали контролировать продавцов, и на виртуальные полки этих магазинов буквально хлынула контрафактная продукция. При отсутствии возможности проверить продукцию до покупки — риски приобрести не тот товар возрастаюткратно. Особенно это становится опасно для сложных и важных деталей, таких как комплекты ГРМ, сцепления и прочее. Поэтому покупать продукцию на маркетплейсах следует с особой осторожностью. А если это возможно, заранее связаться с продавцом и задать интересующие вопросы.

Новые лидеры

Компании, которые остались на рынке — улучшили свои позиции или вообще вышли в лидеры. Это касается, прежде всего, корейских, турецких

и китайских производителей. Одновременно с этим, частные торговые марки крупнейших дистрибьюторовкратно нарастили объемы продаж, завели новые товарные группы, и ценовой и гарантийной политикой вытесняют остальных игроков отрасли.

В то же время бренды второго и третьего эшелона воспользовавшись дефицитом товаров смогли предложить свою продукцию и постепенно также наращивают объемы сбыта. Покупатель ввиду безысходности выбирает продукцию из наличия, ориентируясь на условия производителей.

Безопасные каналы

Уверенность в подлинности продукции могут дать каналы поставок: официальный представитель (в случае его наличия) или крупная дистрибуционная компания, которая дорожит своим именем. Таким компаниям нет смысла подставлять свою репутацию из-за жадности разовой наживы. Они настроены на перспективу и долгосрочную работу. Сотрудничество с ними — это защита покупателя от неприятных сюрпризов.

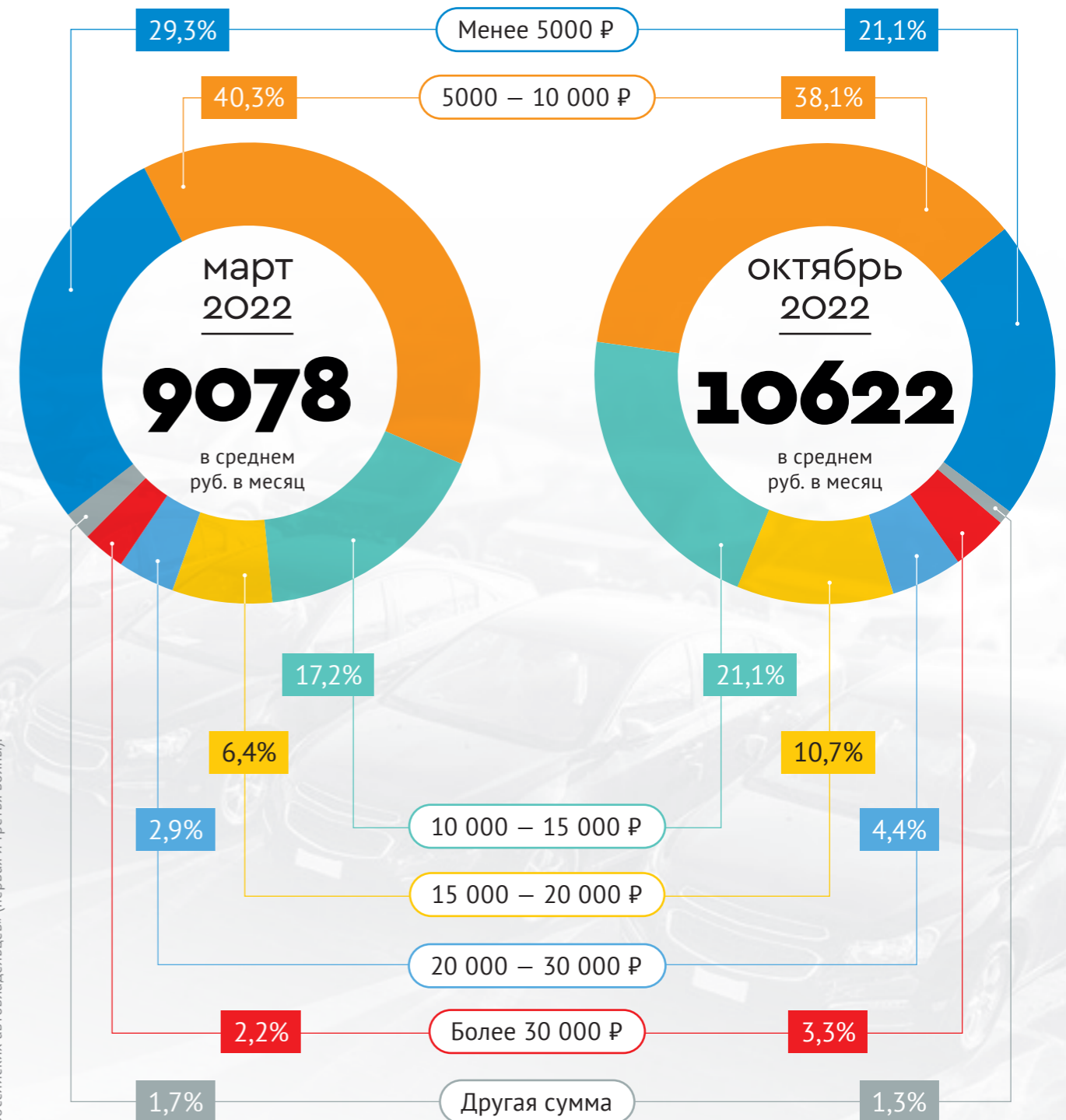
Что в итоге

Прошедший год полностью поменял рынок автозапчастей. Наступает некий нулевой отсчет.

С одной стороны — основные бренды запчастей официально ушли, в результате чего поставки продукции идут параллельным импортом без гарантии подлинности и качества. С другой стороны — все торговые марки второго эшелона получили возможность занять долю рынка и быть востребованными потребителем. Поэтому главным, на данный момент, становится надежность поставщика или дистрибьютора, который продает товар.

Работайте с проверенными компаниями, которые дорожат своей репутацией. А

Сколько россияне стали тратить в месяц на содержание автомобиля?



Гибридные стойки стабилизатора от CTR

Компания CTR стала производить детали подвески нового поколения: гибридные стойки стабилизатора.

Одни из самых нагруженных элементов в автомобиле — это детали подвески. Вследствие расположения в колесных арках, детали постоянно подвергаются воздействию различных веществ, таких как: вода, соль, пыль, реагенты и гравий. В новой гибридной стойке стабилизатора CTR используются алюминиевый сплав и армированный полимер, устойчивые к возникновению коррозии, поэтому даже после длительного пробега — она остается прочной.



Стойки стабилизатора прошли многочисленные тесты на реальных автомобилях.



Прочный армированный полимер

Полимер, смешанный со стекловолокном, является таким же прочным материалом, как и сталь, и в то же время он легче алюминия, поэтому его широко используют в строительных материалах, корпусах судов и резервуарах высокого давления. Гибридные стойки стабилизатора CTR демонстрируют повышенную эффективность и прочность, независимо от внешних воздействий.



Алюминиевый сплав

Гибридные стойки стабилизатора производятся из алюминиевого сплава серии 6000, отличающегося высокой прочностью и коррозионной стойкостью. Алюминиевые тяги гибридных стоек стабилизатора CTR обеспечивают необходимую прочность при весе на 20–30% меньше, чем у стальных тяг стоек стабилизатора.



Герметичный литой корпус

Донышко шарнира традиционной стойки стабилизатора имеет стальную пластину, завальцованную для обеспечения герметичности шарнира. В результате коррозии стальных деталей такая конструкция изделия может привести к потере герметичности, что будет способствовать образованию коррозии или износу из-за трения между компонентами. Шарнир гибридной стойки стабилизатора CTR имеет цельнолитой корпус с оригинальным резиновым пыльником с зажимными хомутами для полной герметичности и защиты от повреждений.

Расширенная гарантия

Стандартная гарантия на стойки стабилизатора составляет 1 год или 20 000 км. Учитывая более высокую производительность и долговечность, CTR предлагает дополнительную гарантию на гибридные стойки стабилизатора 2 года или 40 000 км.

2 года **40** тыс. км.

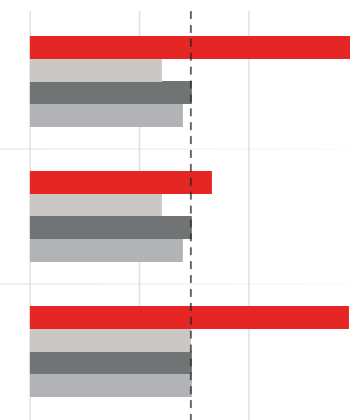
Тестовые испытания стоек

Стойки стабилизатора прошли многочисленные тесты на реальных автомобилях. Поскольку компания производит детали на основе спецификаций производителей оригинальных комплектующих, поэтому прочность и рабочие характеристики полностью удовлетворяют требуемым критериям.

Сопrotивляемость выдергиванию

Прочность при растяжении

Прочность при продольном изгибе



- Гибридная стойка стабилизатора CTR для рынка автозапчастей
- Спецификация мирового конвейера
- Спецификация европейского конвейера
- Спецификация американского конвейера



Двухторовый пыльник

Новые гибридные стойки стабилизатора имеют двойной пыльник, который обеспечивает широкий диапазон движения, это гарантирует большую гибкость в различных дорожных условиях. Даже при максимальном рабочем угле, благодаря уникальному материалу, который используется в оригинальном производстве, пыльник меньше растягивается. Использование нижнего и верхнего стопорных колец гарантирует высочайшую эффективность уплотнения и герметичности.



Улучшенная конструкция шарового пальца

В конструкции шарового шарнира сферическая головка должна свободно вращаться внутри шарового седла. В стальной конструкции трение стали о сталь будет генерировать тепло, а частицы износа будут вызывать задиры. В новом поколении стоек стабилизатора CTR использует полимерные шаровые седла. Увеличенная площадь контакта и более плавное скольжение между шаровой головкой и шаровым седлом приводят к повышению эффективности и долговечности, обеспечивая надежность гибридных стоек стабилизатора CTR в течение более длительного эксплуатационного периода.



Новый код артикула

Стандартный код продукта «CL» для стоек стабилизатора CTR в случае с гибридными стойками меняется на код «PL», что означает Premium Stabilizer Link. При этом цифровой код остается таким же. Стандартные стойки стабилизатора будут также представлены на рынке, наряду с премиальными гибридными стойками. Наш стандартный тип шарнира будет по-прежнему в продаже вместе с новой линейкой. ▲

Моторное масло Profix API SP/RC/GF-6A

Современные автомобильные двигатели имеют свои особенности, и, как следствие, нуждаются в моторных маслах с особыми характеристиками.

Мировое автомобилестроение и разработка двигателей внутреннего сгорания направлены на уменьшение рабочего объема, максимальное форсирование с помощью турбонаддува и переходе на прямой впрыск топлива. Сейчас двигатели имеют, как правило, рабочий объем до двух литров, оборудуются парой турбин и используют маловязкие масла для максимальной топливной экономии.

Для автомобилистов такие двигатели несут только пользу: мощные, с малым расходом топлива и небольшим весом, они по праву вытесняют более объемные агрегаты. Но на практике все оказалось не так радужно.

При эксплуатации таких двигателей стали отмечаться беспричинные случаи детонации, в отдельных случаях заканчивающиеся разрушением поршней и разрушением двигателя в целом.

Ведущие автоконцерны: GM, Toyota, Ford сразу же занялись исследованием этого явления. Опыты на реальных макетах двигателей показали, что при средних нагрузках и средних оборотах происходит самовоспламенение смеси на середине такта сжатия. Нагрузки в этот момент повышаются настолько, что одной вспышки достаточно для разрушительных последствий.

Это явление назвали LSPI — Low Speed Pre-ignition — малоскоростное предварительное зажигание.

Дальнейшие исследования показали, что возникновение или не возникновение LSPI связано с особенностями пакета присадок в моторном масле. Воспламенение возникает при попадании мельчайших частиц масла в камеру сгорания и их взрывном горении. Причем, наличие большой концентрации кальция в пакете моющих присадок явление усиливает, а вот цинк, фосфор и особенно молибден резко уменьшают риск LSPI. Эффект ослабевает при заливке свежего масла и усиливается вместе с его износом.

Первой компанией, выдвинувшей практическое решение по предотвращению LSPI стала General Motors. Рецепт вышедшего в 2010 году допуска dexos 1 была откорректирована для предотвращения эффекта и получила название dexos 1 Gen 2.

Затем организации по стандартизации разработали новые стандарты для моторных масел. В 2018 году выходит обновленная версия стандарта API — API SN plus, а в 2020 году — API SP, и вводится стандарт по спецификации ILSAC — ILSAC GF6. Все эти стандарты уже учитывают требования по предотвращению явления LSPI.

Моторное масло Profix SP/RC/GF-6A полностью соответствует стандартам API SP и ILSAC GF6.

При этом если сравнивать масло Profix с аналогичными оригинальными маслами, то Profix имеет несколько преимуществ. На независимые лабораторные анализы были отправлены масло Toyota и Profix. По результатам испытаний оба масла соответствуют требованиям API SP и ILSAC GF6. Но вот если сравнивать эти продукты друг с другом, то параметры Profix выглядят лучше. Температура застывания масла Profix — 42°C



Конкретно это масло Profix превосходит по своим характеристикам оригинальную продукцию Toyota.

Сравнение характеристик моторных масел после проведения испытаний

Наименование показателя	Ед. изм.	Метод испытания	Результаты анализа пробы	
			TOYOTA 5W-30 SP	PROFIX SP5W30C1
Индикаторы износа анализа пробы				
Железо	Fe мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Хром	Cr мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Свинец	Pb мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Медь	Cu мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Олово	Sn мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Алюминий	Al мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Никель	Ni мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Титан	Ti мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Ванадий	V мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Марганец	Mn мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Элементы присадок				
Молибден	Mo мг/кг	ASTM D 5185	260	285
Бор	B мг/кг	ASTM D 5185	107	115
Магний	Mg мг/кг	ASTM D 5185	419	468
Кальций	Ca мг/кг	ASTM D 5185	1303	1227
Барий	Ba мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Фосфор	P мг/кг	ASTM D 5185	629	643
Цинк	Zn мг/кг	ASTM D 5185	819	735
Вольфрам	W мг/кг	ICP-OES Avio 200	0	0
Загрязнение				
Кремний	Si мг/кг	ASTM D 5185	9	0
Натрий	Na мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Калий	K мг/кг	ASTM D 5185	0	0
Содержание воды	%	ASTM E 2412 EN ISO 12937:2000	Отсутствие	Отсутствие
Сажа	%	ASTM E 2412	0	0
Гликоль	%	ASTM E 2412	Отсутствие	Отсутствие
Окисление	Абс/0,1 мм	ASTM E 2412	6,9	16,9
Нитрование	Абс/0,1 мм	ASTM E 2412	4,1	3,9
Физико-химические свойства масла				
Температура застывания	°C	ГОСТ 20287 ATKm-02	-36	-42
Кинематическая вязкость при 40°C	мм ² /с	ГОСТ 33-2016	67,36	56,48
Кинематическая вязкость при 100°C	мм ² /с	ГОСТ 33-2016	11,09	9,78
Индекс вязкости		ГОСТ 25371-2018	157	153
Кислотное число	мг KOH/г	ГОСТ 11362-96 ASTM D664-2018	1,56	1,42
Щелочное число	мг KOH/г	ASTM D2896	6,81	8,75
Температура вспышки	°C	ГОСТ 4333-2014	224	242
Массовая доля серы	%	ГОСТ Р 51947-2022	0,265	0,222
Зола сульфатная	%	ГОСТ 12417-94	0,75	0,74

Производитель масел Profix — компания СЕНКЕ ЮКА КОГЕ (SANKYO YUKA KOGYO K.K.)

Входит в состав крупнейшей нефтехимической корпорации Японии JX Nippon Oil & Gas Exploration Corporation, которая состоит из множества предприятий.

Выпускает со своих конвейеров масла: CASTROL, CASTLE (TOYOTA), NISSAN, HONDA, SUBARU и многие другие.

Производит продукцию исключительно в Японии.

Более 40 лет работает на рынке смазочных материалов.

Высокие смазывающие свойства, чистота поршневой группы, экономия топлива.

Масло Profix имеет больший ресурс по интервалу замены и меньше будет срабатываться при эксплуатации автомобиля.

против -36°C у Toyota. Такое масло будет позволять двигателю заводиться при более низких температурах. Кинематическая вязкость масла Profix при 100 градусах составляет 9,78 мм²/с против 11,09 мм²/с у Toyota. Масло Profix будет легче прокачиваться, а значит будет более экономичным — хоть и незначительно, но все же снижать расход топлива.

В довершение ко всему у масла Profix щелочное число составляет 8,75 мг KOH/г, а у Toyota — 6,81 мг KOH/г. Масло Profix имеет больший ресурс по интервалу замены и меньше будет срабатываться при эксплуатации автомобиля.

Таким образом конкретно это масло Profix превосходит по своим характеристикам оригинальную продукцию Toyota. ▲

Гийом Эмили:



Гийом Эмили,
руководитель проекта
Eurorepar в Евразии.

«Выбирая Eurorepar, клиент выбирает бренд с историей, который активно развивается и всегда предлагает продукцию с гарантией качества и по разумной цене».

— Сегодня для многих автовладельцев остро стоит вопрос качественного и экономичного обслуживания автомобиля, доступности запчастей и сервисных центров. Бренд Eurorepar достаточно молодой на российском рынке, но мы видим, что у вас очень динамичная стратегия развития в России. Расскажите подробнее о концепции.

— Бренд Eurorepar появился в 2002 году в Европе, в России представлен с 2018 года и нацелен на обслуживание автомобилей различных марок независимо от того, закончился их гарантийный срок или нет. С самого начала мы развивали не только поставки запчастей, по качеству аналогичных оригинальным, но создали целую экосистему. Она включает в себя мультибрендовые станции технического обслуживания Eurorepar Car Service, а также логистическую сеть по поставке запчастей среди крупных дистрибьюторов, которая называется Distrigo и позволяет подвозить запчасти в сервис не просто раз в день, а иногда три или даже пять раз в сутки. Такая комплексная стратегия развития под брендом Eurorepar применяется во всем мире. Наша главная задача оправдать все ожидания клиентов по послепродажному обслуживанию, независимо от их покупательской способности, марки и возраста их автомобиля. Мы выстраиваем с нашими клиентами долгосрочные отношения, основанные на ДОВЕРИИ.

Сеть Eurorepar Car Service дополняет бренд запчастей и постоянно расширяется, позволяя клиенту получить удобный доступ к СТО. На сегодняшний день она насчитывает 5,7 тыс. сервисных станций в мире. В России работают 300 станций технического обслуживания. Наша цель в рамках долгосрочного планирования к 2030 году выйти на количество в 700 СТО и стать в этом бизнесе номером один не только в России, но и на евразийском пространстве.

— Кто ваши поставщики и каков ассортимент продукции?

— География наших поставщиков охватывает весь мир. Ими становятся производители оригинальных компонентов и вендоры премиальных аналогов, поэтому на коробке нередко можно найти разные страны производства, от Франции и Германии до Турции, Китая и даже Канады. Все наши производственные площадки проходят строгий аудит по тем же стандартам, что и для производства оригинальных запчастей.

Весь наш ассортимент запасных частей представлен высоко оборачиваемыми группами, такими как фильтры, подвеска, щетки стеклоочистителей, ремни, элементы тормозной системы, аккумуляторные батареи и так далее. Но также в нашей линейке можно найти и редкие узлы, предложение по которым весьма ограничено на рынке, например, FAP-фильтры (дизельные сажевые фильтры), стеклоподъем-



ники или сферы подвески. Мы также разработали линейку современных высокотехнологичных моторных масел, которые покрывают 80% машин российского парка и имеют допуски большинства автопроизводителей.

— В продолжение темы запчастей важно отметить, что сейчас на рынке очень много альтернатив. Люди хотят сэкономить, зачастую выбирая неизвестную, но дешевую продукцию, а порой имеют дело с контрафактом. Как вы защищаете своего клиента и каково ваше ценовое позиционирование?

— За последнее время на рынке запасных частей произошли колоссальные изменения, многие бренды покинули рынок, на их место пришли новые. Вместе с параллельным импортом развивается и контрафакт. В нынешних реалиях при покупке запчастей, клиент находится перед сложным выбором: приобретая премиальный бренд аналога, очень высок риск, что на него не распространяется гарантия, а запчасть оказывается контрафактной. Если же выбрать новый неизвестный бренд, который, к примеру, появился в 2022 году на фоне дефицита запчастей, то он банально может оказаться некачественным. Выбирая Eurorepar, клиент выбирает бренд с историей, который активно развивается и всегда предлагает продукцию с гарантией качества и по разумной цене.

С нами удобно работать по нескольким причинам. Во-первых, как я уже сказал, мы открыты для очень широкого круга клиентов, потому что предлагаем запчасти и обслуживание для самых разных брендов автомобилей в том числе европейских и азиатских. Во-вторых, наша продукция в среднем на 20% дешевле премиальных аналогов, но соответствует качеству оригинала, и в-третьих, на запчасти Eurorepar и работы в автосервисе Eurorepar Car Service мы даем гарантию 2 года — это наше главное конкурентное преимущество! Мы обеспечиваем такую гарантию именно благодаря тому, что на 100% уверены в качестве нашей продукции и оказываемых услуг.

— По какому принципу вы выбираете СТО для сотрудничества, и что получает партнер от этого сотрудничества?

— Мы предлагаем стать частью сети тем независимым СТО, которые уже работают на рынке и хорошо себя зарекомендовали. Партнерская станция не обязательно должна быть большой, достаточно наличия двух-трех подъемников, но помещение должно быть чистым, аккуратным, также должен быть необходимый список оборудования и соответствующих инструментов, удобные зоны ожидания для клиентов и квалифицированный персонал.

«Мы открыты для очень широкого круга клиентов, потому что предлагаем **запчасти и обслуживание для самых разных брендов автомобилей, в том числе европейских и азиатских**».



 EUROREPAR



Работа под вывеской сети — это основная концепция партнерства во многих странах, в том числе и в России. Мы компенсируем затраты на оформление в фирменном стиле, что существенно снижает затраты для наших партнеров.

Важнейшим преимуществом партнерства с нами является обучение персонала и повышение квалификации сотрудников партнерских СТО, а также помощь с настройкой процессов и стандартов ведения бизнеса. Данную поддержку мы оказываем на безвозмездной основе в рамках партнерства.

Со своей стороны, мы вкладываем средства в активное продвижение бренда Eurogera и в привлечение трафика в нашу сеть СТО. Также предусмотрена программа компенсации расходов сервиса на рекламу и коммуникацию с клиентами.

Мы помогаем продвигать станцию среди корпоративных клиентов, централизованно привлекая партнеров для обслу-




живания в нашей сети и среди частных лиц. Например, мы работаем с компанией, которая профессионально сегментирует клиентскую базу сервиса, анализирует и пытается вернуть клиентов, которые более года не посещали СТО.

Для нас важно, чтобы предприниматели, развивающие бизнес, были с нами на одной волне: ценили клиентов, обеспечивали высокое качество обслуживания, видели ценность во внедрении новых технологий. А мы, в свою очередь, предоставляем партнерским СТО разные уровни поддержки: программа финансовой мотивации, программа инвестиций и прозрачную систему бонусирования, основанную на принципе, что чем больше станция покупает запчастей, тем лучше она зарабатывает и тем динамичнее развивается.

Мы планомерно развиваем качественную сеть независимых СТО по всей России, чтобы клиенты как можно чаще выбирали Eurogera. Мы постоянно ищем новых партнеров, поэтому ждем всех, кто разделяет наши ценности. ▲

ДОПУСКИ БОЛЬШИНСТВА АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

МАСЛО EUROREPAR МИРОВОЕ КАЧЕСТВО, ДОСТУПНАЯ ЦЕНА

-  УНИКАЛЬНАЯ ФОРМУЛА
-  СТАНДАРТ АСЕА, API
-  11 ТИПОВ МАСЛА



 **EUROREPAR**

SERVICE-EUROREPAR.RU



СЛУШАЙТЕ ПОДКАСТ
«РУЛИ И ПЕДАЛИ»
ОТ EUROREPAR!



ТОП-10 марок на рынке SUV в России

Марка	Продано за 12 мес. 2022 г., шт.	Доля*	22/21
Chery	39 252	100,0%	-2,0%
LADA	35 506	20,3%	-30,2%
Haval	34 128	100,0%	-7,1%
Hyundai	29 608	54,8%	-66,9%
Geely	26 690	100,0%	+9,3%
Kia	25 910	39,4%	-60,3%
Renault	24 164	59,2%	-68,8%
Toyota	18 669	65,3%	-68,6%
Nissan	16 163	99,2%	-66,9%
Mitsubishi	12 193	90,7%	-49,7%
Итого SUV	347 247	55,4%	-54,8%

доля в целом по рынку

Модели-лидеры



* Доля в объеме марки

Источник: ППК (АВТОСТАТ + ЭПТС), 2022 год.

PATRON

ЗАПЧАСТИ ДЛЯ КИТАЙСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ



GEELY ATLAS



Фильтр АКПП
PF5206



Амортизатор
PSA999442



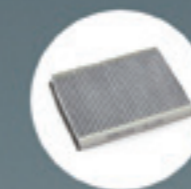
Опора шаровая
PS3237



Рычаг передний
PS5137R



CHERY TIGGO 7 PRO



Фильтр салонный
PF2555



Колодки тормозные
PBP1733



Тяга стабилизатора
PS4178



Свеча зажигания
SPP103I



HAVAL JOLION



Фильтр масляный
PF4033



Диск тормозной
PBD1322



Фильтр салонный
PF2611



Фильтр топливный
PF3110



Система кондиционирования

Компоненты LUZAR

В 2023 году торговая марка LUZAR отмечает 20-летний юбилей, за годы работы ассортимент продукции расширен с нескольких моделей радиаторов охлаждения для отечественных автомобилей до 3500 SKU с охватом всего российского парка автомобилей более чем на 90%. Широчайший ассортимент компонентов системы охлаждения и системы кондиционирования стал сильным конкурентным преимуществом бренда в 2022 году.

В преддверии летнего сезона, как никогда актуальным становится вопрос решения проблем, связанных с системой кондиционирования в автомобиле. Ассортимент LUZAR предоставляет комплексные решения для ремонта и обслуживания системы кондиционирования в автомобиле, что является полезной опцией для клиента, так как ремонт системы кондиционирования зачастую предполагает замены сразу нескольких компонентов, таких как конденсоры (радиаторы конди-



Клапаны расширительные кондиционера.

ционера), компрессоры кондиционера, ресиверы-осушители, расширительные клапаны TRV, а также датчики давления хладагента и комплектующие для компрессоров кондиционера.

Система кондиционирования является технически сложным элементом автомобиля и требует к себе повышенного внимания, при выходе из строя одного компонента зависит дальнейший срок службы всей системы. Наиболее распространенной поломкой системы кондиционирования является выход из строя конденсора. В связи с тем, что он установлен



«В современных реалиях, когда многие бренды покинули российский рынок, мы видим для себя новые возможности развития и ставим высокую цель достижения лидерства в выбранных нами товарных направлениях».

Андрей Романцов
Директор по маркетингу
бренда LUZAR

первым в блоке охлаждения по отношению к улице, все невзгоды природы первыми обрушаются на него. Грязь с улицы, а также реагенты в зимнее время года пагубно влияют на конденсор, соты сердцевины забиваются, и снижается главная функция радиатора — теплоотдача, а твердый инородный предмет, попавший на скорости в конденсор, запросто способен деформировать его трубки, вследствие чего система кондиционера разгерметизируется, и фреон улетучится.

Если своевременно не произвести замену вышедшего из строя компонента, то лишь поломкой конденсора — это не закончится. При разгерметизации системы кондиционирования в систему попадает влага и ресивер-осушитель, одна из функций которого осушение системы, перестает справляться со своей задачей. Из-за влаги в системе кондиционера корродируют металлические элементы, находящиеся в компрессоре кондиционера, а именно поршневая группа, вследствие чего компрессор может заклинить, а его компоненты разрушатся. При разрушении компрессора элементы износа поршневой группы засоряют всю систему, что приводит к необходимости их замены, а также промывки всей системы кондиционирования.



Муфта электромагнитная компрессора кондиционера

Широкий ассортимент компонентов системы кондиционирования LUZAR позволяет произвести обслуживание и комплексный ремонт всей системы.



Ресивер-осушитель конденсора.

Даже если система исправна, это не значит, что она не требует внимания, рекомендуется промыть радиатор кондиционера в начале сезона, раз в 3–4 года менять фильтр-абсорбент находящийся в ресивере-осушителе, даже при условии, что система была герметична все время эксплуатации.

Широкий ассортимент компонентов системы кондиционирования LUZAR позволяет произвести обслуживание и комплексный ремонт всей системы. Продукцию LUZAR также можно подобрать не только для легковой, но и для грузовой, строительной и сельхозтехники. На всю продукцию предоставляется гарантия 2 года. Ознакомиться с ассортиментом LUZAR можно на сайте luzar.ru. ▲



5 преимуществ

обновленной промывки системы впрыска LAVR ML101



Новая жестяная тара позволила полностью раскрыть раскоксовывающий потенциал состава.

Безразборная промывка на сегодняшний день — один из самых простых, эффективных и безопасных способов очищения системы впрыска. Фирменный классический состав LAVR ML101 с раскоксовывающим действием появился более 20 лет назад и благодаря своей результативности не теряет популярности среди работников СТО.

В рамках ребрендинга промывка изменила не только внешний вид и упаковку, но и улучшила свои уникальные свойства. Новая жестяная тара, в отличие от пластиковой, позволила полностью раскрыть раскоксовывающий потенциал состава без увеличения рисков для узлов автомобиля.

Усиленное раскоксовывающее действие

Главный смысл новой формулы — усиленный эффект сопутствующего очищения дна поршней, компрессионных колец и клапанов при распределенном впрыске. В пакет мощных присадок

LAVR ISP/DET™ и углеводородную базу добавили значительную долю функциональных растворителей и сольвентов, которые используются в средствах для раскоксовки. Они проникают в нагар, приводя его в маэобразное состояние во время промывки, и все это дальше прогорает без последствий для катализатора. Усиление этого свойства позволяет добиваться большей эффективности

процедуры на двигателях с пониженными показателями компрессии.

Технологичность

Процесс проведения безразборной промывки инжекторов с помощью пневмостанции отработан годами и с обновленным составом не меняется. Жестяная тара новой ML101 лучше сохраняет свойства продукта, что очень

важно при длительном хранении. Это обеспечивает беспроблемное применение средства на протяжении всего гарантийного срока.

Безопасность

Промывка LAVR проходит испытания на практике специалистами и автолюбителями уже более двух десятков лет. Тысячи тестов доказывают: средство полностью безопасно для керамических и тефлоновых покрытий и рекомендовано для автомобилей с любым типом системы впрыска. При обновлении состава подход к безопасности был сохранен.

Доказанная эффективность

Раскоксовывающий эффект безразборной промывки легко увидеть: восстановление компрессии сразу после ML101 и внешний вид дна поршней после небольшого пробега не оставят сомнений. Для этого даже не обязательно прибегать к эндоскопии, разница видна через свечное отверстие.

Промывка LAVR проходит испытания на практике специалистами и автолюбителями уже более двух десятков лет.

Доступная стоимость

Безразборная промывка системы впрыска не только проще и безопаснее, но и в разы дешевле. В первую очередь, из-за отсутствия необходимости демонтажа форсунок. Для проведения процедуры не нужно использовать дорогостоящие стенды и оборудование. Необходима только пневмостанция.

К тому же обновленная ML101 выпускается в литровой и трехлитровой упаковках, что достаточно для очищения системы впрыска двигателей объ-

О компании

LAVR — федеральная производственная компания, созданная в 1997 году. Уже более 25 лет является одним из лидирующих игроков на рынке автохимии и автокосметики в России и ближнем зарубежье. В распоряжении компании — собственная лаборатория и производство, команда высококлассных технологов, надежные поставщики и возможность привлечения для тестирования продукции профессионалов отрасли.

емом до 2 и до 6 л. Большую канистру выгодно использовать для промывки нескольких автомобилей, при этом стоимость средства ниже, чем у зарубежных аналогов, а эффективность на порядок выше. ▲

LAVR®



Жестяная тара новой ML101 лучше сохраняет свойства продукта, что очень важно при длительном хранении.

Тысячи тестов доказывают: средство полностью безопасно для керамических и тефлоновых покрытий и рекомендовано для автомобилей с любым типом системы впрыска.

ТОП-5 причин смены привычной марки моторного масла



Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа



Источник: «АВТОСТАТ ОМНИБУС 2022. Моторные масла, предпочтения автолюбителей (шестая волна)», онлайн-опрос более 3000 респондентов, ноябрь 2022 г.



HONG SUNG BRAKE

GOLD

✓ 100% КОРЕЙСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО

✓ ОРИГИНАЛЬНЫЙ ПОСТАВЩИК ДЛЯ АВТОКОНЦЕРНОВ HYUNDAI И GM

✓ ВЫСОКИЕ СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА СОГЛАСНО СЕРТИФИКАТУ ISO / TS-16949

Лучшие материалы гарантируют лучшее качество

Лучшее качество гарантирует лучшую безопасность



www.hsbrake.ru

HSB **홍성브레이크**

Потакая своим страхам, собственники или управляющие порождают внутри коллектива демонов, разрушающих любое системное начинание изменений.

Аттестация персонала — инвентаризация человеческих ресурсов

Одним из уникальных преимуществ проекта поддержки для СТО от холдинга «ШАТЕ-М Плюс» является аттестация персонала.

Текст: Сергей Баранов

Уже порядком набившая оскомину тема персонала в целом и в автобизнесе в частности вышла на новый виток своего развития. На фоне красивых цифр по снижению безработицы, отрезвляюще выглядят цифры по снижению общего населения и трудоспособного в частности, направленные численностью снижения квалифицированных и управленческих кадров. Фактически столь низкая безработица — свидетельство дефицита кадров, а не заслуга экономики. На фоне этих глобальных процессов уже классическим образом выглядят стандартные для нашей отрасли проблемы — осенне-зимние миграции «гаражников» в теплые помещения «под крыло» работодателя и мигра-

ции «перелетных птиц» — токсичных сотрудников со станции на станцию в рамках одного города, района, области. Как на фоне всех этих процессов не впасть в депрессию и не стать заложником ситуации?

На мой взгляд таким инструментом на предприятии может быть системно проводимый процесс аттестации персонала — давно созданный и слегка забытый. Аттестация персонала является в том числе одним из уникальных преимуществ проекта поддержки для СТО от холдинга «ШАТЕ-М Плюс».

Аттестация представляет собой собеседование в режиме вопрос-ответ между сотрудником и аттестационной комиссией. Члены комиссии задают различные вопросы, касающиеся профессиональной деятельности испытуемого — от знания нормативных документов и их содержания до технических вопросов и знания специфики

обслуживания того или иного автомобиля. Задача сотрудника максимально развернуто отвечать на них. Ведется аудиозапись беседы, которая в дальнейшем доступна руководителю бизнеса и каждому из прошедших аттестацию. Задача сотрудника в течение года проанализировать данные им ответы и, либо убедиться в их правильности, либо в режиме самообразования найти ответы на вопросы, которые вызвали сомнения или остались без ответа. Регулярная аттестация сотрудников позволяет более эффективно использовать трудовые ресурсы, оптимизировать основные производственные и экономические процессы. Во время аттестации работники могут объективно оценивать себя, свое место в организации и определить перспективы карьерного роста. Аттестация сотрудников в рамках проекта сотрудничества с СТО от «ШАТЕ-М» построена так, чтобы приносить

обоюдную пользу сторонам — как организации, проводящей аттестацию, так и ее работникам. И в этом немалая роль принадлежит аттестационной комиссии. Практически невозможно создать ее, используя ресурсы собственного предприятия, и в этот момент мы приходим своим партнерам на помощь, предоставляя своих специалистов.

За 4 года существования этого УТП в рамках франшизы аттестацию прошли более 800 сотрудников различных должностей, из них более 500 человек прошли ее более двух раз.

И мне исключительно отраднo видеть, что сотрудники тех СТО, которые готовы заниматься самообразованием и совершенствоваться в своей профессии с удовольствием ждут момента следующей аттестации, для того, чтобы продемонстрировать свои знания.

Но не все так радужно. К сожалению, довольно часто я вижу обратное — большинство управленцев не видят, не понимают или не хотят понимать ценность данного мероприятия и при этом все в один голос заявляют: «ДА, проблемы с персоналом есть! Да — это самая важная проблема сейчас в СТО! Да, мы хотим обучать наших сотрудников всегда и везде!» Коллеги, друзья — так НЕ РАБОТАЕТ!

Самое время немного погрузиться в теоретическую сторону процесса аттестации.

Преимущества внешней привлеченной аттестационной комиссии

Комиссия беспристрастна в высокой степени: нет социальных связей с коллективом.

Комиссия экспертна: сотрудники проинформированы о высоком уровне знаний комиссии и не имеют возможности не доверять им.

Комиссия имеет высокий уровень власти: комиссия не вступает в полемику, не разъясняет сотрудникам, вопросы, на которые они не знают ответы.

Комиссия может играть роли «плохого» и «хорошего» полицейского без оглядки на социальные связи внутри коллектива.

Заблуждение считать, что аттестация работников на соответствие занимаемой должности должна проводиться только в государственных организациях. Наоборот, формализм данного процесса в госструктурах зачастую неэффективен в отличие от субъектов негосударственной сферы, при этом, как правило, в частном бизнесе проведение аттестации инициируется работодателем или заинтересованной третьей стороной (например держателем франшизы) в связи с выявлением «узких» мест в бизнес-процессах, и, как следствие, — внедрение управленческих решений по преодолению проблем.

Аттестация персонала имеет колоссальное управленческое значение, ее суть — инвентаризация ресурсов. Человеческий ресурс, как и любой другой ресурс, необходимо проверять: кто в «рабочем» состоянии — понимаем, как эффективно его использовать; у кого поломка — направляем на повышение квалификации, обучение, переподготовку; а кому уже ничем не помочь — ресурс выработан, отправляем на списание или увольняем.

Зачастую мы слышим от собственников или управляющих бизнеса о токсичных сотрудниках или персонале с «коронай на голове» — такие негласные лидеры, становясь серыми кардиналами, развивают различными методиками две типовые фобии в собственнике или управляющем бизнеса: «Что будет, если я его уволю — я ведь никого лучше не найду» и «Он механик/мастер-приемщик/администратор от Бога — я сразу потеряю деньги».

Потакая своим страхам, последние (собственники или управляющие) порождают внутри коллектива демонов, которые со временем разрушают любое системное начинание изменений — от введения CRM до банальной покупки нового оборудования для расширения клиентского сервиса.

При этом есть еще когорта сотрудников, которых мы называем «анархисты» — хронически опаздывающие к началу рабочего дня, не желающие выполнять разную работу, уважающие горячительные напитки, привыкшие к частым перекурам и т.д.

И здесь на помощь приходит аттестация — наниматель имеет право уволить работников, которые не соответствуют должности или разрядающие выполняемой работы вследствие недостаточной квалификации, под-



Баранов Сергей Викторович

Заместитель директора по развитию автосервисных концепций «ШАТЕ-М Плюс»

43 года, высшее образование, бакалавр технических наук, закончил Белорусский национальный технический университет по специальности «Двигатели внутреннего сгорания».

В 2002 году начал трудовую деятельность на Минском моторном заводе в конструкторском бюро систем питания и топливной аппаратуры.

В рамках профессионального роста в 2007 году перешел в компанию Robert Bosch GmbH в отдел Diesel System конвейерных разработок на должность инженера-разработчика дизельных систем.

В 2012 в этой же компании начал преподавательскую деятельность в Учебном Центре Бош в регионе СНГ, позднее возглавил УЦ Bosch Беларусь, являлся руководителем отдела по развитию сетевых концепций СТО под брендом Bosch в Республике Беларусь.

До 2018 года управлял и возглавлял сеть независимых дизельных СТО в России, Беларуси и Словении.

твержденной результатами аттестации, на основании п.3. ч.1 ст. 81 ТК РФ.

Естественно, подготовка к аттестации состоит из нескольких рутинных шагов, которые необходимо провести в обязательном порядке, чтобы процесс имел юридическую силу в будущем (подготовка приказов, написание характеристик на сотрудников, подготовка положения об аттестации на предприятии и т.д.), которые довольно трудно преодолеть неискушенному управленцу — и здесь приходят на помощь сотрудники отдела автосервисных концепций «ШАТЕ-М» — они берут на себя 90% подготовки документооборота.

Позволю себе представить вашему вниманию несколько типовых зарисовок из своего опыта председателя аттестационной комиссии.

Зарисовка первая: грустная

Портрет бизнеса: СТО (молодая, около 3 лет, 5 постов), магазин автозапчастей при СТО и интернет-магазин. Вторая линия спального района в городе с населением полмиллиона человек, собственник (Л.) построил СТО для самозанятости родственника и не принимает участия в управлении.

Л. при этом видит на цифрах крайне низкую эффективность созданного бизнеса (иногда до уровня «дайте денег, нечем зарплату заплатить») и просит нас настроить и запустить бизнес-процессы в СТО, так как у него «не получилось» и все нововведения разбились о «не хочу/не буду/и так сойдет/это не работает» сотрудников приемки и ремзоны.

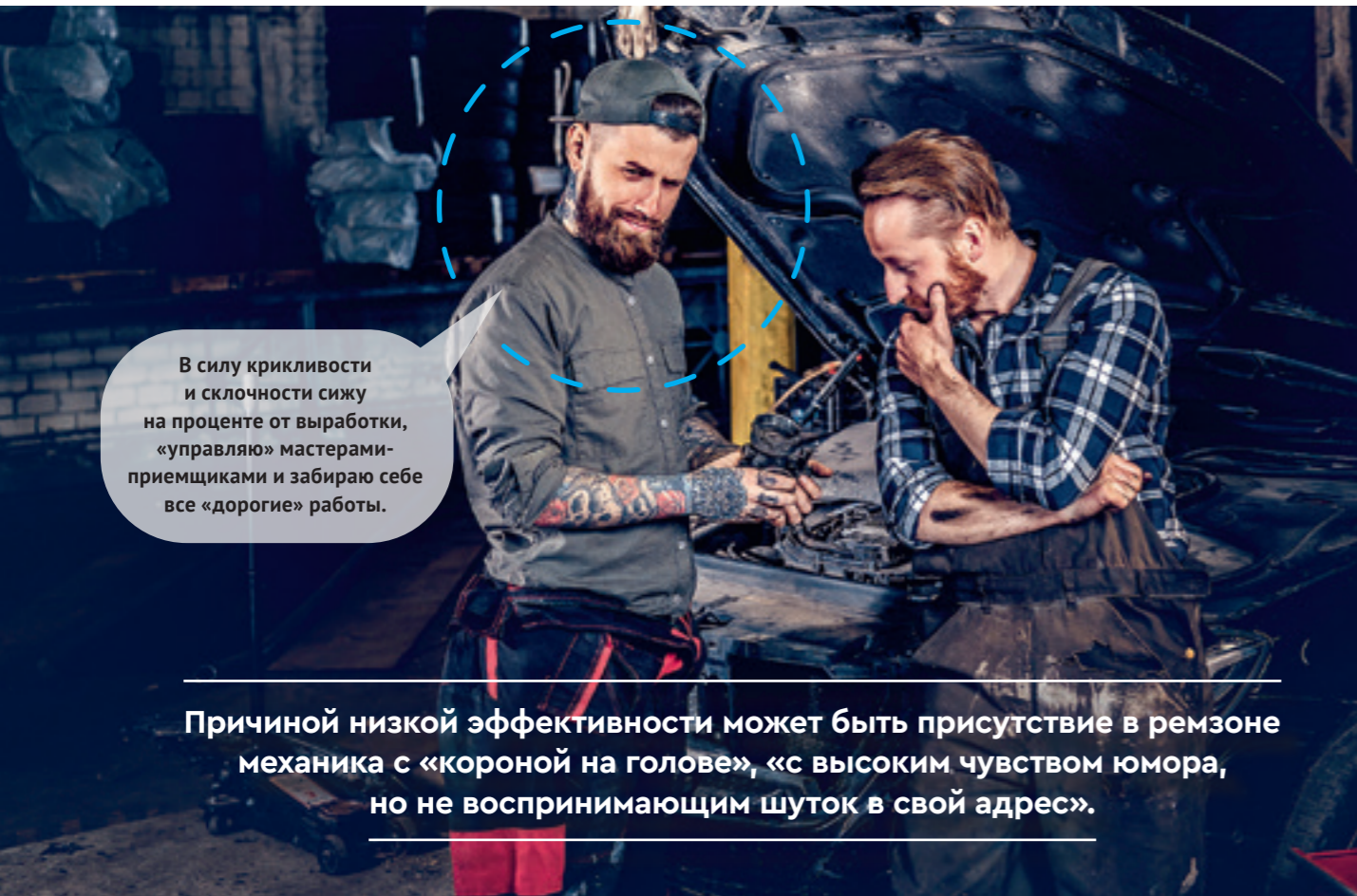
Приезжаем на место. Коллектив 9 человек. Начинаем «потихоньку» интервьюировать коллектив. «Прогнали» всех через фильтр технических

вопросов/игровых ситуаций/теории продаж и складывается понятная причина низкой эффективности: в ремзоне есть механик с «коронай на голове» — при этом объективно по знаниям не тянет даже на 4-й разряд по ЕСКД, в силу крикливости и склочности сидит на проценте от выработки (цитата из характеристики: «с высоким чувством юмора, но не воспринимает шуток в свой адрес»), «управляет» мастерами-приемщиками (молодые ребята с хорошим уровнем знания как по технике, так и по теории продаж), забирая себе все «дорогие» работы (естественно посылая всех и вся). Остальные механики, видя такую ситуацию, уже не единожды «разбежались» с предприятия или «наготове» это сделать — средний срок работы механиков чуть более одного года на предприятии. Управляющий бизнеса не умеет/не хочет управлять конфликтом в коллективе и самоустраился. Зовем на беседу собственника — рассказываем свои впечатления. Л. сидит с грустным лицом со словами: «Так я все это знал, а делать-то что?» Занавес.

Зарисовка вторая: позитивная

Портрет бизнеса: крупный город, холдинг владеет несколькими СТО, в том числе дилерскими. В компании на системной основе проводятся обучения персонала, при этом разработан и поддерживается на должном уровне корпоративный портал с тренингами; сотрудникам выдан доступ к порталу, для системного обновления знаний разработаны и обновляются презентационные материалы с учетом изменений, происходящих на рынке.

На аттестации присутствует технический директор холдинга и управляющий сети независимых СТО. Работаем с персоналом: после двух дней интервьюирования 34-х сотрудников выясняется — все имеют доступ в портал, но никто им не пользуется; все читают рассылки, готовятся к промежуточному срезу знаний, но делают это «спустя рукава», а отдел кадров не дает дальнейший ход информации о низких показателях знаний. Непосредственно в ходе проведения аттестации техническим директором при нашем участии выработываются управленческие



В силу крикливости и склочности сижу на проценте от выработки, «управляю» мастерами-приемщиками и забираю себе все «дорогие» работы.

Причиной низкой эффективности может быть присутствие в ремзоне механика с «коронай на голове», «с высоким чувством юмора, но не воспринимающим шуток в свой адрес».

ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ PATRON



ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КОМФОРТ
УВЕРЕННОСТЬ

НОВИНКА

ТЕПЕРЬ С ПОЛНЫМ АНТИКОРРОЗИЙНЫМ ПОКРЫТИЕМ GEOMET



К следующей аттестации буду штатным диагностом, обучающимся за счет компании на заочном отделении ВУЗа без отрыва от производства.

В крупных компаниях есть terra incognita в работе с персоналом. Формально не имея никаких подтверждающих документов, сотрудники могут иметь более высокую квалификацию.

решения и методы контроля за их исполнением. Все довольны проведенной работой, все позитивно.

Но есть маленький «червячок» — на станциях проблема с электриками-диагностами. Где-то их совсем нет, а там, где есть, они «уставшие» — уровень знаний соответствует квалификации, но уже нет желания учиться чему-то новому. В результате новые модели автомобилей, которые развиваются и усложняются независимо от нашего желания, все чаще и чаще становятся «твердым орешком» для зубов штатных специалистов. Системный подбор персонала результат не дал.

В кресло испытуемого садится стажер, молодой паренек без профильного образования, подрабатывает по договору подряда шиномонтажником. А у нас на столе, для наглядности при постановке вопросов используется раздаточный материал — схемы, чертежи, осциллограммы. Паренек ответил на все, касающиеся его профиля вопросы, и мы уже хотели его поблагодарить и пригласить следующего, как вдруг он видит лежащую схему осциллографирования ДМРВ с непра-

вильным сигналом и говорит: «А это что, у вас сигнал с датчика НФМ с КЗ на сигнальном пине?». Я (с округлившимися глазами): «Откуда знаешь?» Он: «А мне интересна автоэлектроника, книжки читаю». Достая блок-схемы и осциллограммы, по которым только что «гоняли» диагностов, парнишка все отвечает без запинки, поясняет принципы работы и дефектует правильные узлы по итогам просмотра картинок. Занавес.

К следующей аттестации он был уже штатным диагностом, обучающимся за счет компании на заочном отделении ВУЗа без отрыва от производства по профильной дисциплине инженера-электронщика.

Видели бы вы «слезы радости» в глазах технического директора и руководителя СТО, когда он отвечал на все вопросы.

Факт: в крупных компаниях есть terra incognita в работе с персоналом (особенно, если это не штатные единицы) — формально, не имея никаких подтверждающих документов (диплом, сертификаты), практически невозможно пройтись на подходящую тебе вакансию, просто заявив: «Хочу быть у вас электриком! Я умею!»

Зарисовка третья: неприятная

Портрет бизнеса: небольшой город (около 100 тыс. жителей), в городе предприятие является эталоном обеспечения потребности автолюбителей запчастями. Но хочется расти и развиваться. Ход мыслей собственника до безобразия знакомый: если есть магазины автозапчастей и они успешны, значит нужно развивать собственные СТО — тоже будут успешны.

Одновременно с этим владелец бизнеса весьма отдаленно представляет, с чего начать двигаться в этом направлении и начинает с самого простого — ну конечно! — покупает землю, строит помещение, закупает и устанавливает оборудование и «тонет» в попытках набрать линейный персонал и управляющего для развития бизнеса. Случайным образом выбор падает на человека по имени М. из дальнего окружения, который уже «20 лет на СТО, все знаю изнутри, я вам все быстро подниму и разовью». М. получает полный carte blanche.

ТОРМОЗНЫЕ ШЛАНГИ И ЭЛЕКТРОМОТОРЫ СУППОРТОВ



Теперь не только тросы

Если вы видите проблему в персонале, используйте инструмент аттестации для приведения бизнеса в порядок!

Действуйте, господа! Принимайте управленческие решения в удовольствие!

Проходит несколько месяцев и собственник начинает задавать М. неудобные вопросы: «Почему такая маленькая выручка?», «Почему низкая загрузка?», «Почему низкие продажи запчастей?»

В ответ слышит, что «нехватка времени — ВАС МНОГО, а я ОДИН, у клиентов нет денег, мало вкладываем в рекламу, сотрудники ленивые...» и так далее до бесконечности.

По прошествии нескольких месяцев ситуация не меняется, и собственник принимает решение заключить договор франшизы — ну конечно! — сразу получим и маркетинг (клиентов) и настройку бизнес-процессов.

Приезжаем с аттестацией, начинаем. Удивительно — все сотрудники (11 человек) адекватные, грамотные, разбираются в технике, умеют продавать, но... При прямых вопросах «а почему не делаете этого ежедневно?» — получаем ответы: «М. говорит не надо!», «М. считает, что это ерунда!», «М. не поддерживает!» ...

Настает «звездный час» управляющего М. — к назначенному в графике аттестации времени М. не является. Звоним выяснить в чем дело — телефон не доступен. Ждем. Приезжает, спустя некоторое время, в нетрезвом состоянии. В словесно-агрессивной форме набрасывается на нас — мол, Вы меня от работы отвлекаете. Получает жесткий отпор при поддержке собственника. Берет время «успокоиться».

Комиссия задерживается еще на 1 день в городе ради одного человека. Наступает утро следующего дня, М. садится напротив аттестационной комиссии. В течение часа выясняется, что 20-летний стаж работы на СТО — это опыт работы снабженцем авторемонтной мастерской при сельхозпредприятии, нет абсолютно никаких навыков, необходимых для должности управляющего. Надо отдать должное собственнику, управленческое решение принимается быстро и жестко — уволен. В авральном режиме комиссия из существующего пула персонала (автомагазины) с помощью тестирования находит человека, способного перехватить управление на себя. Занавес.

Одновременно со «вскрытием нарывов» в бизнесе аттестация еще методически оценить атмосферу в коллективе — логично, что от человека к человеку, который садится за стол испытуемого вопросы могут видоизменяться, но незначительно. И если первый плавает в простых вопросах, то логично было бы на четвертом и пятом механике уже получать «только что прочитанные в книге/интернете ответы» — и вот вам критерий: есть коллективы где взаимосвязь между сотрудниками работает, а есть такие — которые наотрез отказываются делиться информацией друг с другом — мы это тоже отмечаем и потом рассказываем собственнику

в аттестационном реферате бизнеса. К этой же стороне оценки относится и проверка личностных качеств, а порой и соответствие моральных качеств работника его должности и выполняемой работе.

Четко определенные критерии личности и моральные качества, необходимые для выполнения конкретной работы и закрепленные в нормативных правовых актах (квалификационной характеристике, должностной инструкции), либо в трудовом договоре — переходят в разряд деловых качеств.

В этом случае аттестация помогает выявить наличие или отсутствие таких качеств в рамках соответствия работника занимаемой должности. Примером может служить доброжелательность и вежливость, которых наниматель вправе требовать от мастера-приемщика, администратора, продавца-консультанта и иных работников, обслуживающих клиентов. В приведенном примере специфика работы предопределяет предъявление особых требований к работнику. Соответствие этим требованиям характеризует его деловые качества, а не свойства личности или соблюдение этических норм.

Возвращаясь к началу статьи, я еще раз хочу обратиться к собственникам, управляющим, директорам — если вы видите проблему в персонале, используйте инструмент аттестации для приведения бизнеса в порядок! Это довольно просто осуществить своими силами! А если не желаете сами (читать — нет возможности, умения, навыков, времени) — обращайтесь к партнерской программе «ШАТЕ-М» и мы с удовольствием поможем Вам провести инвентаризацию персонала и сформируем нематериальную ценность для коллектива и вашего бизнеса!

Всемирно известный исторический персонаж в далеком 1935 году произнес сакральную, ставшую нарицательной фразу «Кадры решают все!» и добавил — «Надо, наконец, понять, что из всех ценных капиталов, имеющих в мире, самым ценным и самым решающим капиталом являются люди, кадры!»

Действуйте, господа! Принимайте управленческие решения в удовольствии! ▲



teletype
Страница
Сергея Баранова



LAVR®



ОЧИСТИТЕЛЬ ПОВЕРХНОСТИ РАДИАТОРА PROLINE



СВЕРХМОЩНЫЙ ОЧИСТИТЕЛЬ ГЛУБОКОГО ПРОНИКНОВЕНИЯ



ОЧИЩЕНИЕ РАДИАТОРА ДО СОСТОЯНИЯ НОВОГО



FOAM CORE ВЫСОКОЕ ПЕНООБРАЗОВАНИЕ



УЛУЧШАЕТ ТЕПЛОБМЕН И ЗАЩИЩАЕТ ОТ ПЕРЕГРЕВА

HONG SUNG BRAKE

Теперь и диски!



Ведущий корейский производитель тормозных колодок — HONG SUNG BRAKE представляет новую товарную группу — тормозные диски.

Тормозной диск — ключевой элемент в системе торможения автомобиля. Колодки под действием гидравлической системы прижимаются с усилием к рабочей поверхности тормозного диска, и в результате действия силы трения колесо замедляется. Вследствие чего именно тормозной диск максимально подвержен истиранию и термическим перегрузкам.

Со временем тормозной диск изнашивается, толщина его роторной части уменьшается. Изношенные или проблемные тормозные диски необходимо заменить. Это расходный материал, от которого зависит безопасность водителя, пассажиров и участников дорожного движения. Для каждого тормозного диска производитель указывает два параметра толщины: нового

диска и минимально допустимую. При замене тормозных дисков необходимо заменить и тормозные колодки, даже если их износ небольшой.

Компания HONG SUNG BRAKE представляет на российском рынке новую товарную группу — тормозные диски.

Как и в случае с тормозными колодками, тормозные диски обладают неоспоримыми преимуществами: отличная эффективность торможения, устойчивый коэффициент трения при повышенной температуре, отличная чувствительность педали тормоза, длительный срок службы.

Наилучшее качество продукции достигается благодаря использованию самой передовой производственной системы оборудования, а также напрямую зависит от совершенства

О КОМПАНИИ HONG SUNG BRAKE

Компания HONG SUNG BRAKE CO. LTD — ведущий корейский конвейерный поставщик тормозных колодок для автомобильных концернов HYUNDAI и GM, а также поставщик для концернов HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES, DAEWOO BUS, KOREA RAILROAD и SEOUL METRO.

производства с компьютерным управлением, непрерывными исследованиями и разработками. Важным аспектом является использование лучшего сырья при производстве товара.

Неизменным остается и абсолютный контроль на всех этапах изготовления продукции, который присущ корейской культуре производства и компании HONG SUNG BRAKE.

В ассортименте тормозных дисков HONG SUNG BRAKE более 400 артикулов на самые популярные автомобили.

HONG SUNG BRAKE — один из лидеров на рынке высокотехнологичных тормозных систем XXI века



Компания HONG SUNG BRAKE в течение 16 лет, начиная с 2006 года, удостоилась чести быть избранной лучшей компанией согласно индексу удовлетворенности клиентов KS-QEI — Korean Standard Quality Excellence Index.



В розницу приобрести тормозные диски HSB можно в большинстве розничных точек продаж автозапчастей и интернет-магазинах. Оптом приобрести тормозные диски HSB можно у эксклюзивного дистрибьютора — компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». ▲

HSB **홍성브레이크**



ЩЕТКИ СТЕКЛО-ОЧИСТИТЕЛЯ

WOG™ / AUTO COMPONENTS

КАКИЕ ВЫБРАТЬ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ЗАМЕНЕ:

На носу грязный, слякотный сезон, и мы вновь ломаем голову какие щетки стеклоочистителя выбрать? Давайте вместе разбираться.

Щетки стеклоочистителя обеспечивают комфорт и безопасность вождения автомобиля. Чтобы продлить их срок службы, следует ответственно подойти к выбору, а также следовать правилам эксплуатации щеток.



КОГДА ПОРА МЕНЯТЬ ЩЕТКИ?

- 1 На стекле остаются тонкие полосы — это повреждение ленты щетки, вызванное действием высокой или низкой температуры, либо работа щеток на сухом загрязненном стекле с прилипшими насекомыми, песком, смолой деревьев, а также на стекле с ледяной коркой. Также трещины на кромке ленты образуются в результате естественного старения щеток.
- 2 Щетки «скачут» по стеклу. Самые частые причины — неправильная настройка механизма стеклоочистителя и недостаточная прижимная сила антикрыла щетки. Наилучшее прилегание на высоких скоростях — у щеток с несимметричным антикрылом. Также стоит помнить, что использование агрессивных стеклоомывающих жидкостей приводит к ухудшению очищающих свойств щеток.

С ПРИЧИНАМИ И ПРИЗНАКАМИ МЫ РАЗОБРАЛИСЬ. ТАК КАК ЖЕ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ КАКИЕ ЩЕТКИ ВЫБРАТЬ?

Характеристика	Каркасные	Гибридные	Бескаркасные	
			Классические	Рессорные
Высокая очищающая способность	✓	✓	—	✓
Долговечность использования	—	✓	✓	✓
Всесезонное использование	—	—	✓	✓
Бесшумность	—	✓	✓	✓
Аэродинамика	—	—	✓	✓
Низкая стоимость	✓	—	✓	✓

ВИДЫ ЩЕТОК

WOG™ / AUTO COMPONENTS

РАЗЛИЧАЮТ 3 ОСНОВНЫХ ТИПА ЩЕТОК:

КАРКАСНЫЕ: Это классический конструктив, в котором резиновая лента крепится к системе подвижных рычагов. Рычаги равномерно распределяют прижимное усилие от пружины, встроенной в поводок стеклоочистителя. **Плюсы:** высокая очищающая способность. Низкая стоимость. **Минусы:** снижение прижимной способности из-за износа шарниров. Большое аэродинамическое сопротивление — с возрастанием скорости снижается эффективность их работы.

ГИБРИДНЫЕ: Основа у этих щеток — упругая металлическая пластина, которая сверху защищена жестким кожухом, благодаря ему усилие от поводка передается на лезвие и увеличивается прижимная способность. **Плюсы:** высокая очищающая способность. Длительный срок службы. **Минусы:** сложности с очисткой наледи из-за жесткого кожуха. Высокая стоимость.

БЕСКАРКАСНЫЕ: Отличительная особенность таких щеток — эластичность конструкции, они легко сгибаются внутрь и наружу, сверху защищены мягким защитным кожухом. В основе их конструкции — упругая металлическая пластина (или две жестко сцепленные пластины), соединенная с резиновым лезвием. Сверху такая конструкция защищена специальным эластичным обтекателем, который увеличивает прижимную силу и повышает эффективность работы щетки на высоких скоростях. У этого типа щеток есть два подтипа:

КЛАССИЧЕСКИЕ: Лезвие стеклоочистителя устанавливается в полость между двумя пластинами каркаса или в продольный вырез в одинарной пластине. **Плюсы:** низкая стоимость и высокая долговечность. **Минусы:** из-за слабого прижима страдает очищающая способность.

РЕССОРНЫЕ: Это улучшенный тип бескаркасных щеток, который имеет несколько существенных преимуществ:

- На несущую пластину жестко крепятся удерживающие лезвия крепления, они дают дополнительную упругость конструкции и позволяют добиться лучшего прижима к стеклу.
- Цельнолитой спойлер без пластиковых наконечников улучшает аэродинамические показатели и гарантирует эффективную работу на высокой скорости автомобиля. **Плюсы:** высокая очищающая способность, доступная стоимость, долговечность. **Минусы:** слабая представленность на рынке.



Вся продукция бренда WOG обладает высоким качеством и технологичностью. И мы выпустили свои бескаркасные рессорные щетки стеклоочистителя, с рядом преимуществ: асимметричный спойлер, универсальная конструкция, которая подходит для 99% автомобилей и доступная стоимость!

Переписка с клиентами

Текст: Татьяна Дуброва

Поделюсь сокровенной тайной, — продавать по переписке в автосервисе гораздо сложнее, чем по телефону.

Возможно кто-то ответит: «Да что вы, Татьяна, я руководитель автосервиса, мне очень легко продавать в переписке с клиентами».

И я с вами соглашусь. Вы — Руководитель, у вас — Опыт.

Мне легко продавать буквами, через переписку — опыта за моими плечами наберется на 70-литровый рюкзак. Вела блоги, рассылки, проекты через буквы с B2B, по внедрению call-центра. Умею общаться с айтишниками через буквы — а это, знаете ли, непросто. Работала с чатом крупного сетевого сервиса.

А теперь вернемся к нашей целевой аудитории: приемщикам и менеджерам по запчастям.

Легко ли им продавать буквами?

Конечно нет. Потому что опыт и навык отсутствуют, за их плечами не рюкзак с опытом, а невесомый ранец первокурсника. Тут нельзя мерить по себе — «Я же могу, значит и они должны». Стартовые позиции вас и ваших приемщиков сильно отличаются.

Вывод первый

Проще всего продавать услуги автосервиса и запчасти словами через звонок.

Если вас устраивает конверсия в звонках, — подключайте переписку: результат вас порадует.

Если конверсия из звонка в продажу/в запись вас не устраивает, то подключение переписки ситуацию не спасет: в таких случаях надежда на повышение продаж бесплодна.

Легко продавать в переписке только шиномонтаж и замену масла в двигателе — то есть, по сути, сезонные работы.

Поэтому сначала выстраиваем конверсию в звонках, а также в интернет-магазинах. Даже диагностику

ходовой части трудно продавать в переписке, потому что инициативных клиентов, которые самостоятельно приходят на диагностику, чтобы узнать, что там стучит, гремит или течет — единицы. Все остальные приходят в чат переписки для того, чтобы узнать цену конкретной услуги или запчасти.

По телефону клиента удалось бы записать за пару минут и с пользой распорядиться оставшимся временем, а в переписке процесс общения может растянуться надолго: клиент появился — спросил — исчез. Потом мимолетно вынырнул, ответил на встречный вопрос и опять исчез. В итоге то, что в телефонном диалоге укладывается в две минуты, в переписке может занять несколько часов.

Так или иначе я обучу и переписке, и предоставлю шаблоны, только я же вижу, что для автосервисов продажи в переписке с клиентами — это как автомобильный ароматизатор в самолетном ангаре: присутствует, но на атмосферу не влияет.

**НИКАКИХ ЧАСТИЦ
НИКАКИХ ВИРУСОВ**

99,97% ЧИСТОГО ВОЗДУХА*

CABINФЕРА+
NEW INNOVATIVE CABIN FILTER



*Задерживает до 99,97 % частиц размером до 0,3 микрон.

Способен улавливать очень мелкие частицы, такие как некоторые вирусы, бактерии и пыльца. Пора позаботиться о своем здоровье: поддерживайте воздух в автомобиле чистым!

FILTERS purflux
Pure Performance

Вывод второй

Переписка — вспомогательный, но не главный инструмент.

«Как же так? Со всех сторон твердят, что сейчас клиенты не желают общаться по телефону, хотят только писать в чатах и покупать. А вы говорите об обратном. Кому верить?»

Подозреваю, что вы сейчас это подумали, или даже сказали вслух. Поэтому давайте рассмотрим все плюсы и минусы переписки.

Сейчас подгрузим фото вибростенда, это поможет нам записать клиента на диагностику и, в конечном счете, оказать услугу!



Плюсы и минусы переписки

+ Очень легко подгружать фото и видео. Если клиента в переписке ведем на диагностику ходовой части, то фотография вибростенда поможет нам его записать. Пример: в одном из проектов на фотографии клиентской зоны на столе присутствовала чашка кофе, и, как выяснилось, именно это оказалось определяющим фактором в принятии решения при записи на услугу.

- В переписке клиенту очень легко нам не ответить. Возможно совершенно без злого умысла — отвлек звонок телефона, курьерская доставка, еще что-то — и клиент забыл про колодки и свечи, может и до завтра не вспомнить.

+ Переписка — не звонок, можно и второй раз клиенту написать и уточнить: «Татьяна, я забронировал для вас свечи на ваш автомобиль. Вы сегодня подъедете?»

- Написание текста занимает время. И если клиенту в переписке поступил вопрос, то это не означает, что на него непременно поступит ответ: бывает лень, очки далеко, загорелся зеленый свет светофора и т.д.

+ Собеседник всегда может вернуться к переписке и перечитать сообщение. А если приемщик

использовал в переписке триггер, то есть большой шанс, что клиент запишется. Телефонный диалог лишен этого достоинства — если клиент не запомнил информацию или сразу не среагировал на триггер, то запись на услугу не состоится.

- В переписке видны все грамматические ошибки и опечатки: «...тсья» и «..тсья», «фтулки» и т.п.

+ Можно общаться сразу с несколькими клиентам, есть возможность копировать и вставлять данные. Это быстро и удобно.

Смайлики и эмодзи

В текстовой переписке не просто передать интонацию и зачастую может показаться, что использование смайлов помогает донести до собеседника наше к нему отношение.

Мы с вами работаем в суровой отрасли, автосервисе — мы неотложка для авто: клиенты, как правило, приходят тогда, когда что-то люфтит, потекло или отвалилось. В автосервис идут по необходимости, а не потому, что не хватает общества милых людей.

Автосервис — это работа с проблемами клиента, здесь неуместно ванильное сюсюканье: «сальничек», «прокладочка», «машинка заболела», «маслица поменяем», «а ремешочек стоит столько-то» и т.п.

Теперь о смайлах.

Такие (—), или такие (:) . Или буря смайлов ()))))))).



Приходилось видеть в переписке такое: «Сайлентблоки будут только завтра)». И смайлик в конце, видимо для того, чтобы клиент сильно не печалился. А ведь не исключено, что клиент подумает, что над ним издеваются: «Авахах, ты обломался в своих ожиданиях!» «На завтра записи нет. Есть запись на 15-е число, на 16 и 18:00)» — и опять смайлик в конце, как же без него?

«Если хотите дешевле, то лучше обратиться в гараж. Там дешево и без гарантии)))» — и куча скобок. Может возникнуть ощущение, что таким синтаксисом мастер-приемщик продемонстрировал клиенту свою неприязнь.

Было бы опрочметливо думать, что смайлы и эмодзи в переписке ипользуют только девчонки-администраторы. Хмурые брутальные бородатые мужчины, которых в жизни в таком не заподозришь, также активно этим пользуются.

newRun

REMANUFACTURED AUTOPARTS

newrun.by



Гарантия 12 месяцев*
НА ВСЕ ВОССТАНОВЛЕННЫЕ АГРЕГАТЫ

NEWRUN — это восстановленные в заводских условиях автомобильные стартеры, генераторы и турбокомпрессоры для легковых и грузовых автомобилей.

Современное оборудование, надежные запасные части, квалифицированный персонал и специально разработанные технические условия — все это позволяет агрегатам **NEWRUN** соответствовать высочайшим требованиям рынка.

Преимущества NEWRUN

Оптимальные цены

Благодаря сниженным расходам на логистику и маркетинг цены на восстановленные агрегаты максимально конкурентоспособны.

Контроль качества

В процессе восстановления и перед поступлением в продажу все узлы и агрегаты проходят комплексную диагностику и проверку качества на профессиональном оборудовании.

Надежные запчасти

При восстановлении агрегатов **NEWRUN** используются запасные части только от надежных и проверенных поставщиков со всего мира.

Товарный вид изделия

Только качественное лакокрасочное покрытие и дробеструйная обработка позволяет сохранять работоспособность на длительный период под воздействием внешних факторов.

* Без обязательной установки на сертифицированном СТО.

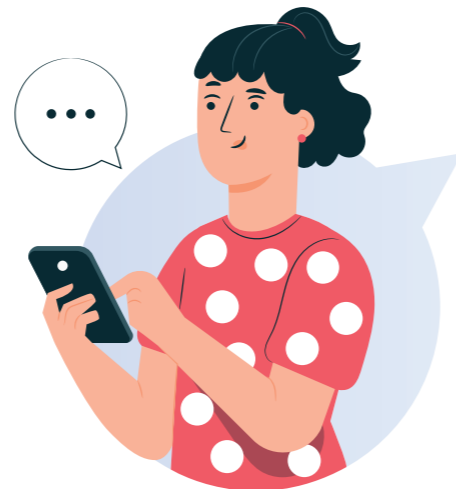


Употребление такого рода инструментария в общении должно быть весьма умеренным, как говорится лучше «недо-», чем «пере-».

ВЫВОД ТРЕТИЙ

Не добавляйте смайлы и эмодзи исключительно для того, чтобы привлечь внимание клиента или смягчить ваш ответ ему.

Даже если смайлы помогают в достижении поставленной цели, для клиента они могут быть раздражающим фактором — в России на эту тему было проведено подтверждающее это исследование (хотите ознакомиться — напишите на tatyana@dybrova.ru).



Речевые фразы-помощники в переписке с клиентом

Чтобы добавить эмоции в текст, используйте прилагательные и наречия.

Фразы, которые вы **точно** используете.

- Записать вас?
- Резервировать?

Фразы, которыми можно пользоваться **вместо или поочередно** с фразами, которые вы точно используете.

- Это то, что вы искали?
- Это то, что вы хотели, да?
- Как вам?
- Я предлагаю вам забрать/оплатить сегодня эти колодки. Что думаете?
- Как смотрите?
- Сегодня хотите забрать?
- Сегодня хотите записаться?

Фраза, уместная, **если в данный момент вы заняты** — клиент поймет, что его запрос не остался без внимания и про него помнят. Ключевое слово — помнят.

Вижу ваше сообщение. Для вашего удобства держите телефон при себе — в течение часа отвечу на все ваши вопросы. Менеджер Ильдар.

Подтолкните клиента к отправке вам голосовых сообщений о своей проблеме — чем больше он наговорит, тем лучше — он продает сам себе вместо вас.

А что случилось с вашими колодками/машиной? Можете отправлять нам голосовые сообщения — мы их любим.

Чтобы **пригласить клиента на диагностику**, можно использовать похожие фразы.

Предлагаю начать с простого. Проведем диагностику / подключим сканер / совершим тестовую поездку. После этого сможем оценить стоимость ремонта — будут уже какие-то параметры и понимание. Вы сегодня сможете подъехать?

Если нет ясности, придет клиент или нет, или в какой-то момент он перестал отвечать — завершите диалог подобным образом.

Меня зовут Татьяна, менеджер по продажам. Приезжайте в наш магазин, покажем интересующие вас колодки и диски, поможем определиться с брендом. Адрес магазина: 3-я улица Строителей, 25.

Если диалог с клиентом **немного «подвис»**, попробуйте использовать такую фразу.

Я к чему спрашиваю,

Собеседнику будет удобнее читать и быстрее воспринимать цифровую информацию, если в **пятизначных числах** использовать пробелы.

Стоимость колодок — всего 3900 руб.
А вот цена тормозных дисков — уже 13 000 руб.

Квалификация клиента **при записи на ремонт** в автосервис.

Запчасти планируете устанавливать наши или свои? При использовании наших запчастей скидка на работы составит 20%. Запчасти наши будут, да?

Вопрос — огонь! Смысл и пользу этого вопроса в двух словах не объяснить. Если непонятно — приходите на мой тренинг и задайте вопрос там.

Вы на этой неделе планировали сделать ремонт?

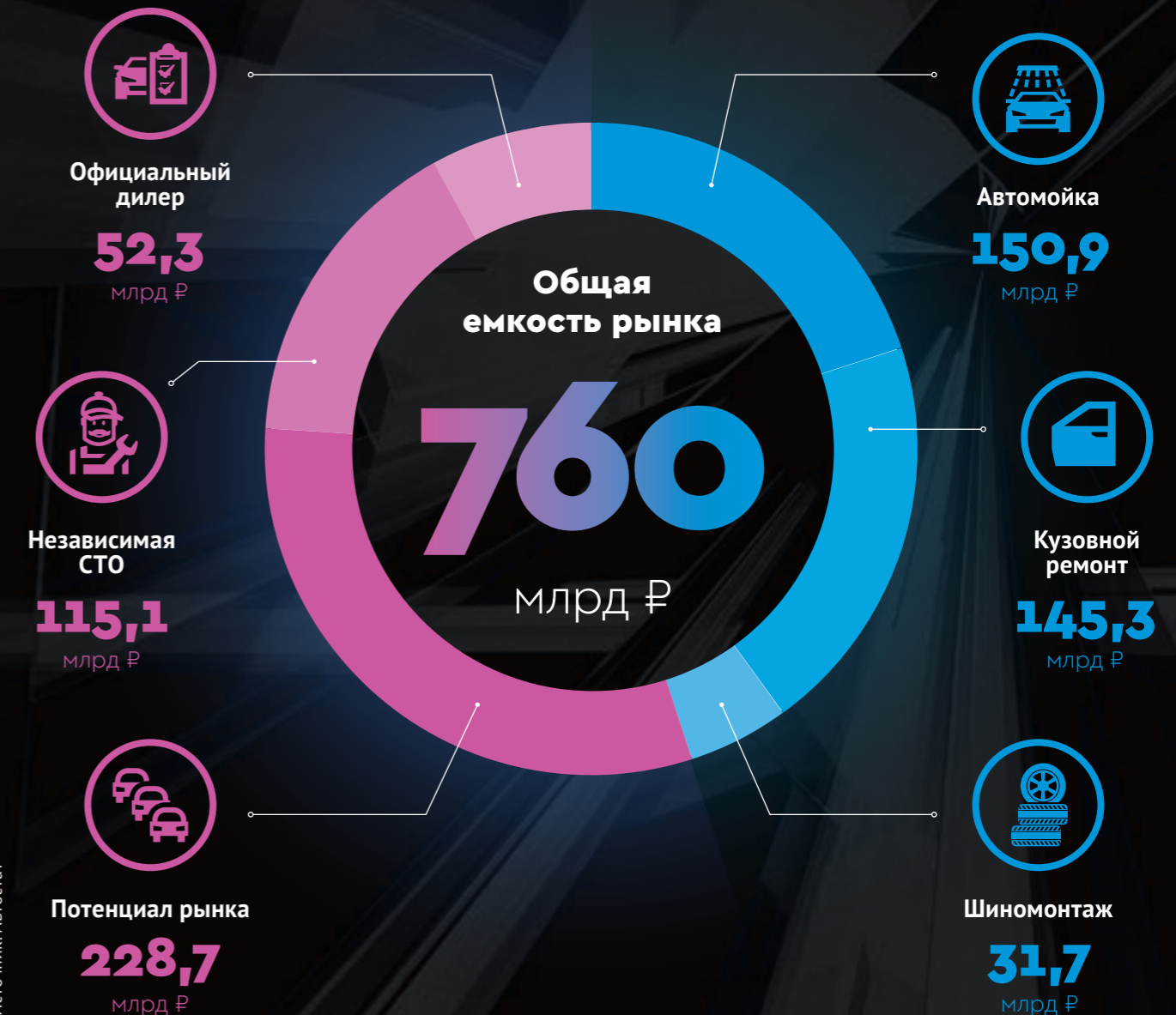
Емкость рынка автосервиса в России в 2022 году

Объем рынка услуг по ТО и ремонту

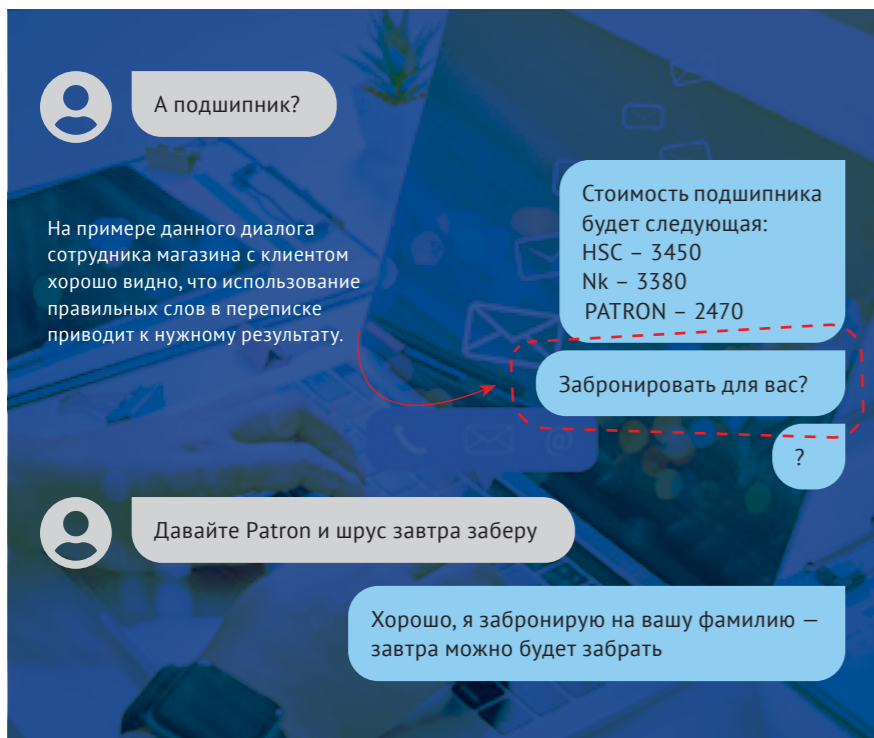
432,1
млрд ₽

Объем рынка по ведущим услугам

327,9
млрд ₽



Источник: Автостат



«Веду школу приемщиков, помогаю настраивать телефонию автосервисам, обучаю продажам».

Татьяна Дуброва, *навыковый тренер запчастистов, приемщиков, операторов call-центров.*

Клиенту гораздо удобнее ответить на входящее сообщение, чем написать свое собственное

Правила начала диалога в переписке

Часто между сотрудником автосервиса и клиентом можно услышать такой диалог:

- Пришлите VIN вашего автомобиля на наш ватсап или вайбер.
- На какой номер прислать? – спрашивает клиент.
- Запишите номер нашего автосервиса, – и сотрудник начинает диктовать набор из десяти цифр.

Когда мы начинаем переписку с клиентом, стоит придерживаться следующего правила: **сотрудник первым пишет в мессенджер клиенту приветственную фразу**, например «Добрый день!» Если ответа не поступило, сотрудник вправе повторно написать или позвонить.

Именно так, а не иначе, мы должны поступить по той причине, что предоставив клиенту возможность написать первым, мы не в состоянии отследить и проконтролировать этот процесс – неизвестно, когда клиент нам напишет.

В том случае, когда диалог в чате инициирован нами, отсутствие ответа на наше «Добрый день!» дает понять, что клиенту необходимо напомнить или позвонить. Также немаловажно, что клиенту гораздо удобнее именно ответить на ваше сообщение, чем писать свое собственное.

Вывод четвертый

Пишите клиенту первым, чтобы ему осталось только ответить – сделайте основную работу за него.

Голосовые сообщения в переписке

Статья близка к завершению и напоследок попробую удивить вас таким утверждением: используйте при общении в чате голосовые сообщения. Это парадоксально, но не спешите оспаривать этот тезис.

В каких случаях можно и нужно использовать голосовые сообщения вашим клиентам?

Когда есть выбор, например, из двух и более вариантов запчастей.

Текстом мы описали общую информацию, а вот голосовым сообщением мы в сжатом виде расскажем клиенту детализировку по каждому варианту и посоветуем оптимальный.

Именно голос передает эмоции, интонации и формирует доверие к вам клиента, – поэтому смело пользуйтесь голосовыми сообщениями в продажах, это работает!

Вывод пятый

Голосовые сообщения в переписке очень хорошо влияют на увеличение продаж.

На этом все, желаю всем больших продаж и в звонках и в переписке. ▲

Больше информации в телеграм-боте «Продажи и звонки с Дубровой»



МОЩНОСТЬ
вашего
двигателя



Mac App Store'dan

Google Play

TecAlliance

f Instagram Twitter

/yenmakofficial

/www.yenmak.com.tr

Sogefi Group уже более 35 лет плотно сотрудничает с ведущими автопроизводителями. Компания предлагает широчайший на рынке ассортимент всех типов фильтров, а качество соответствует или превосходит стандарты OE/OES.



Фильтры Purflux

доступный ассортимент и премиум качество

Sogefi является конвейерным поставщиком для производителей самых популярных европейских автомобилей. Фильтры и модули Sogefi установлены на 7 из 10 европейских автомобильных бестселлеров, включая модели немецких производителей.

Группа Volkswagen выбрала Sogefi для поставок накручивающегося масляного фильтра для своего популярного трехцилиндрового дизельного двигателя объемом 1,4 литра для VW Polo и других моделей, включая другой масляный картридж Sogefi для дизель-



ных двигателей большего объема. Эти два фильтра устанавливаются на более чем 50 моделей группы VAG, разошедшихся только в Европе в количестве более 10 000 000 штук. Это такие модели, как: VW Golf V 1.9 TDI, Audi A4 Avant 2.0 TDI, VW Multivan 2.5 TDI и Audi Q5 2.0 TDI.

Современные двигатели очень чувствительны к качеству масла

и фильтрации, и подобный рост требований помогает таким производителям качественной продукции. Сегодня самые жесткие требования к фильтрам предъявляют не только премиум автопроизводители, но и массовый сегмент.

Sogefi — это также высокий уровень сервиса и постоянная разработка новых продуктов для поддержания лидирующей позиции в плане широты



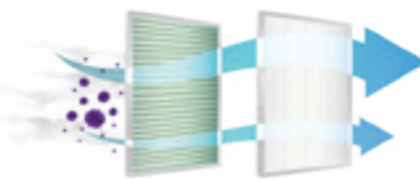
ассортимента. Это постоянная работа по оптимизации логистики и, конечно, по продвижению брендов на рынке.

Инновации Sogefi связаны с запросами автопроизводителей, которым требуются более компактные решения для систем фильтрации, более высокая топливная экономичность и соблюде-

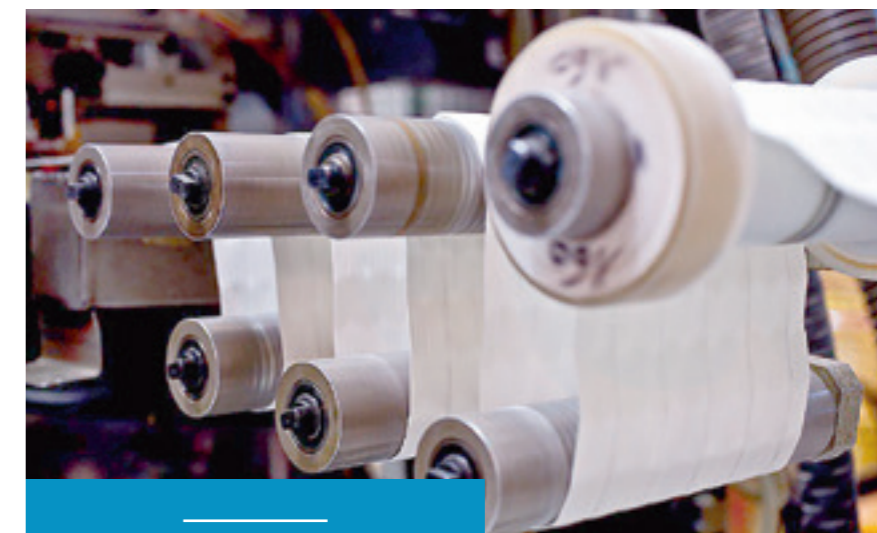
ние жестких требований по чистоте выхлопных газов, а также долговечности работы двигателей в самых разных климатических режимах. Что касается фильтров, то основное внимание следует уделить фильтрующим материалам. Использование современных материалов позволяет обеспечить тонкость очистки менее 4 микрон, что особенно актуально для современных систем впрыска дизельного топлива.

Для вторичного рынка бренд Purflux предлагает те же технологии и уровень качества, что и для конвейеров автопроизводителей. Для конечного потребителя основным является уверенность в качестве и высочайшей

эффективности работы фильтров Purflux, что приводит к более долгому сроку службы двигателя и других агрегатов автомобиля, а также способствует топливной экономичности. ▲



Sogefi GROUP



Sogefi — это высокий уровень сервиса и постоянная разработка новых продуктов для поддержания лидирующих позиций.

Традиции будущего



Глобальное присутствие позволяет Toyota Tsusho Corporation, следуя традициям эталонного японского качества, разрабатывать качественные автомобильные запчасти и смазочные материалы, доступные владельцу любых автомобилей в каждом уголке света. Так, совместно с одним из международных партнеров Toyota Tsusho Corporation воплотила в жизнь проект — CWORKS — японский мультибренд смазочных материалов, технических жидкостей, автозапчастей, продуктов для детейлинга и материалов для СТО.

Территория производства влияет еще на один аспект — упаковку. По европейским стандартам продукты CWORKS OIL выпускаются в пластиковой таре, а CWORKS SUPERIA OIL, в соответствии с позицией Азии, в железной. Это отличие обусловлено разными взглядами на экологичность данных материалов. Потребители также придерживаются разных точек зрения по этому поводу, и мы рады, что можем предложить выбор.

Смазочные материалы

CWORKS выпускает две линейки смазочных материалов CWORKS OIL и CWORKS SUPERIA OIL, которые объединяют в себе моторные, трансмиссионные, промышленные масла и специальные жидкости.

Линейка CWORKS OIL производится на ведущем европейском заводе Prista Oil в Болгарии в то время, как CWORKS SUPERIA OIL изготавливается в Японии на одном из заводов JXTG Nippon Oil.

Собственная лаборатория европейского завода сертифицирована по стандарту EN ISO/IEC 17025:2006, и аккредитована на испытание масел, смазочно-охлаждающих и других технических жидкостей для автомобилей. Лаборатория входит в ТОП-10 мира.

Европейский сертификат гарантирует соблюдение протоколов испытаний по всему миру без дополнительного тестирования.

Японские смазочные материалы соответствуют самым современным спецификациям: API SP и ILSAC GF-6A. Это новейшие классы моторных масел, отвечающие самым современным запросам автопроизводителей. Масла этих классов превосходят своих предшественников по многим параметрам, они продлевают срок службы двигателя и способны снижать расход топлива.

Широкий ассортимент

CWORKS предоставляет широкий ассортимент товаров для всех этапов обслуживания автомобиля. Автозапчасти, моторные, трансмиссионные масла, специальные смазочные материалы, автохимия и средства ухода за автомобилем, вся продукция производится на азиатских и европейских заводах, прошла сертификацию и имеет высокий уровень защиты от подделок.

Наиболее значимым является то, что мы предлагаем качественный продукт, который обладает всеми необходимыми качествами и вызывает высокий потребительский отклик.

В системе соответствия Toyota Tsusho Corporation содержится более 100 требований к заводам бренда.

Все заводы имеют Международный отраслевой стандарт IATF 16949 и это одно из обязательных условий Toyota Tsusho Corporation. С данным стандартом продукция поставляется на сборочные конвейеры OEM.

Бренд приобретает все большую известность в России. В политике развития бренда CWORKS, мы ведем постоянный диалог с потребителем для совершенствования качества и выявления новых возможностей. Мы приглашаем не просто к диалогу, а к участию в развитии глобального бренда от Toyota Tsusho Corporation. CWORKS — традиции будущего. ▲

CWORKS SUPERIA OIL изготавливается в Японии на одном из заводов JXTG Nippon Oil.



CWORKS предлагает качественный продукт, который обладает всеми необходимыми качествами и вызывает высокий потребительский отклик.

Специальное предложение 4+1

С 15 марта 2023 г. при покупке специальной упаковки моторного масла — 1 литр в подарок к четырехлитровой канистре.

В акции участвует вся линейка CWORKS OIL европейского производства:

CWORKS OIL 0W 20 GF 5 promo 4L+1L (A110R1004A)

CWORKS OIL 0W 30 C2 promo 4L+1L (A130R9004A)

CWORKS OIL 0W 30 C3 promo 4L+1L (A130R5004A)

CWORKS OIL 0W 40 A3/B4 promo 4L+1L (A130R6004A)

CWORKS OIL 10W 40 A3/B3 promo 4L+1L (A130R4004A)

CWORKS OIL 5W 30 A5/B5 promo 4L+1L (A130R7004A)

CWORKS OIL 5W 30 C2/C3 promo 4L+1L (A130R8004A)

CWORKS OIL 5W 30 C3 promo 4L+1L (A130R2004A)

CWORKS OIL 5W 40 A3/B4 promo 4L+1L (A130R3004A)

Акционные комплекты можно приобрести уже сейчас у официальных партнеров CWORKS.



Компания

полностью сосредоточена на тормозной системе

Испанская компания Frenkit в настоящее время является мировым лидером в производстве высококлассных запчастей для тормозной системы.

Ремонтные комплекты Frenkit популярны для различных элементов тормозной системы, таких как главный цилиндр, суппорт, барабан, колесный цилиндр.

Ассортимент продукции дополняется решениями для ремонта главного и рабочего цилиндра сцепления, в том числе в виде комплектов.

Компания предлагает продукты для европейских, корейских, японских и американских автомобилей.

Инновационный характер компании позволяет постоянно запускать обновления продуктов, как в текущих линейках, так и предлагает новые решения в виде новых групп продуктов, таких как SuperKits.

Среди его последних новинок мы выделяем следующие.

SuperKit – расширение ассортимента

Ремкомплект суппорта, поршни, направляющие, набор прокачных штуцеров, смазки для суппорта и направляющих – это все в одном комплекте! Если для ремонта требуется более одного или двух продуктов, это может быть решено путем приобретения одного ремкомплекта. Автолюбителям, в свою очередь, намного легче



Для поиска и подбора комплектующих и механизмов стояночного тормоза суппорта разработан специальный каталог в формате PDF, а также на сайте www.frenkit.es доступен онлайн-каталог для поиска ремкомплектов по автомобилю и оригинальным номерам автопроизводителей.



идентифицировать необходимые запасные части.

SuperKit интересен станциям технического обслуживания, которые занимаются ремонтом и обслуживанием одного автомобильного бренда, к примеру Mercedes, Toyota-Lexus, BMW и других. Наличие SuperKit в СТО или мастерской позволяет оперативно решать вопрос с ремонтом суппорта. А наполнение ремкомплекта позволяет заменить практически все, подверженные износу и разрушению, детали суппорта без затрат времени на дефектовку и поиск отдельных ремкомплектов.

Наличие ремкомплектов серии SuperKit в России и СНГ по результатам 2022г увеличилось более чем в 3 раза, по сравнению с 2021г. Подобная тенденция говорит о значительном спросе SuperKit на рынке автозапчастей.

Детали для механизмов стояночного тормоза суппорта

Штоки механизмов, коронки, механизмы в сборе, стопорные кольца, втулки и другие детали для механизмов стояночного тормоза суппорта – отличительная особенность Frenkit.

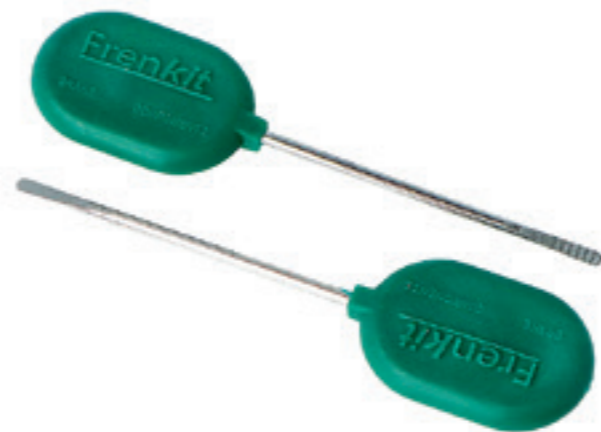
Механики и мастера по ремонту и обслуживанию тормозных систем сталкиваются с различным техническим состоянием тормозных суппортов.

Штоки и втулки механизмов стояночного тормоза подвержены коррозии и разрушению также, как поршни и направляющие суппорта. Коронки и фиксаторы требуют замены из-за деформации, вызванной некорректной работой суппорта или при демонтаже механизма.

Данные детали и механизмы отсутствуют в оригинальных каталогах запасных частей. Что делать? Из-за одной небольшой детали приобретать новый суппорт, цена которого зачастую велика для простого автолюбителя?

Frenkit представил много новых позиций в этом году. Это позволяет выполнить ремонт тормозного суппорта, сократив расходы и время на ожидание нового. Все детали разработаны и произведены на основании оригинальных.

Для поиска и подбора был разработан специальный каталог в формате PDF. Каталог включает артикулы, изображения и основные размеры компонентов и деталей. Этот и другие каталоги можно найти на сайте www.frenkit.es



Frenkit — более 9000 наименований продуктов для обслуживания и ремонта вашей тормозной системы

Инструмент

Набор оправок для установки пыльников поршня Frenkit — 89104, является строго необходимым для надежного монтажа пыльника с металлической кольцевой вставкой АТЕ. Конструкция оправок Frenkit специально разработана для данного типа пыльников поршня суппорта.

Оправки применяются с набором для вдавливания поршней суппорта. Набор для вдавливания поршней суппорта 89085 состоит из 40 элементов.

Применяется для различных систем и типов суппортов, одно- двухпоршневых суппортов плавающего типа, с механизмом стояночного тормоза или без него. Используется при замене

тормозных колодок и дисков, также для обслуживания суппортов.

Внутри набора 26 адаптеров, 2 приспособления с правосторонней и левосторонней резьбой и 4 упора к ним, 8 дополнительных приспособлений и инструментов.

Кюретка — 89014. Универсальный инструмент для обслуживания, разборки и сборки суппортов. Благодаря закругленным краям, минимизирована возможность повредить пыльники, манжеты и нарушить специальные покрытия поршней, направляющих.

Уже идут разработки специализированного инструмента для разборки и сборки суппортов с механизмами стояночного тормоза.

Служба поддержки

Русскоязычная Служба поддержки Frenkit СНГ помогает в подборе ремкомплектов, консультирует по ремонту суппортов, проводит обучение, принимает ваши предложения и замечания. Frenkit СНГ напрямую работает с механиками СТО, продавцами автозапчастей и автолюбителями для решения вопросов сразу во время работы.

Вся актуальная информация о Frenkit доступна в социальных сетях. ▲

Frenkit



PATRON

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЛАМПЫ

E13 | КСЕНОНОВЫЕ
XENON

E1 | ГАЛОГЕННЫЕ
HALOGEN



Произведены
в Корее



Европейские сертификаты
качества и сертификат
соответствия ЕАС



Фирменный
индивидуальный
дизайн упаковки

ЯРКИЕ | ЭФФЕКТИВНЫЕ | НАДЕЖНЫЕ

MADE IN KOREA

Алексей Абрамов — владелец компании «Евродеталь» и «АвтоЦентра PATRON AUTOBOX» рассказывает свою историю становления бизнеса автозапчастей в городе Мичуринске.



Сила Малых Городов



Появление в небольшом провинциальном городе брендового магазина и автотехцентра PATRON состоялось.



Как и все мальчишки, я с детства увлекался техникой. Первое знакомство с двигателем и трансмиссией началось с мотоцикла, впоследствии — старенькие «Жигули». Затем, получив права, уже всерьез увлекся автомобилями. Тяга к технике привела меня на инженерный факультет. И второе высшее образование получил по специальности «инженер».

К 2008 году, перепробовав немало различных видов деятельности,

На первоначальном этапе работы площадь магазина составляла 25 кв.м., на которых размещались стол заказов и мини склад. Первые пять лет работать было сложно, так как объем заказов был нестабильным. С ростом спроса пришлось увеличить торгово-складскую площадь до 120 кв.м., максимально расширив номенклатуру. Относительно невысокие цены и большой ассортимент автозапчастей в наличии — вот те основополагающие факторы, которые позволяют нам оставаться конкурентоспособными в городе.

По мере развития авторынка, многие крупные поставщики запчастей предлагали нам свое сотрудничество. Так произошло знакомство с компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС». Менеджер рассказал нам о возможностях компании и взаимовыгодных условиях сотрудничества. Мы заключили договор и стали делать первые закупки. Со временем сотрудничество только укрепилось, и сейчас «ШАТЕ-М» — один из наших ключевых поставщиков.

Через некоторое время мы узнали про бренд PATRON. Побывав на одной



При знакомстве менеджер «ШАТЕ-М ПЛЮС» рассказал нам о возможностях компании и взаимовыгодных условиях сотрудничества, которое со временем только укрепилось».

связанных с автотранспортом (ремонт техники, пассажирские и грузоперевозки), остановился на розничной продаже автозапчастей и комплектующих для иномарок. Моей главной целью было наладить стабильную поставку качественных запчастей в кратчайшие сроки в город Мичуринск. В то время это было непросто. Логистика была развита слабо. Приходилось самим ездить в Москву и объезжать многочисленных поставщиков, находящихся в разных районах столицы.

У нас небольшой провинциальный город с населением около 100 тыс. человек с учетом ближайшего пригорода. Автомобили импортного производства появились здесь относительно поздно. На тот момент, спросом пользовались запасные части на авто 1989–1996 гг. выпуска.



С открытием брендового магазина возможность рекомендовать продукцию PATRONкратно выросла.



«В небольших городах своя специфика. Мы просто обязаны обеспечивать должный уровень сервиса и качества. Больше ответственности и нет права на ошибку».

из первых презентаций, мы сразу стали торговым представителем бренда. В то время многие продавцы с опаской относились к новым брендам, но мы решили стать дилерами PATRON и не прогадали. Развитие новой торговой марки в небольшом городе довольно сложное занятие, но нам это удалось. Так появился брендовый магазин PATRON и автотехцентр. Это очень удобно для потребителя — купить товар и сразу его установить. Основной ассортимент, который требует потребитель в нашем городе, мы держим у себя на складе в наличии. С открытием брендового

магазина возможность рекомендовать продукцию PATRON кратно выросла. Покупатель расценивает данный магазин, как сетевой, видит основательность и надежность компании и товара в целом. Это помогает продажам. Да и нам комфортно работать с торговой маркой, которая имеет широкий ассортимент, дает гарантию на свою продукцию и плотно работает со своими деловыми партнерами, поддерживая их во всех начинаниях. Отдельно стоит отметить, что небольшие города имеют свою специфику. Здесь более плотная работа

с конечным потребителем и мы просто обязаны обеспечивать должный уровень сервиса и качества. Это влечет большую ответственность, права на ошибку здесь нет. Наш дальнейший фокус развития — предоставление широкого ассортимента здесь и сейчас, ориентируясь на меняющийся спрос. Поэтому дилерам PATRON советуем пристально смотреть и ориентироваться на запросы потребителей, корректируя свои запасы. А бренд PATRON в данном случае удовлетворяет трем основным востребованным аспектам: наличие, ассортимент и адекватная цена товара. ▲

PART ONE
GERMAN TECHNOLOGY



Ассортимент из **75 наименований** на самые популярные автомобили

Все свечи накаливания произведены в Турции

Производство имеет международные сертификаты **ISO 9001** и **EAC**

100% заводской тест каждой свечи

Фирменная качественная упаковка

Каждая свеча имеет код партии для контроля качества

Все свечи изготовлены в соответствии с оригинальными требованиями и параметрами

Привлекательные цены

Гарантия **1 год или 20 000 км**



**СВЕЧИ
НАКАЛИВАНИЯ**

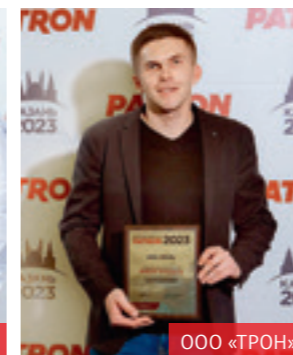
событие

Зимняя дилерская конференция PATRON

В феврале в Казани состоялась ежегодная дилерская конференция PATRON, в которой приняли участие порядка 100 ключевых стратегических партнеров со всей России.



АВТОЭЛЕМЕНТ



ООО «ТРОН»



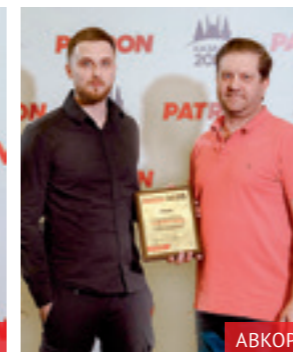
Нам песня строить и жить помогает



ШАТЕ-М ПЛЮС



АВТОМАРКЕТ 73



АВКОР



MEGAROS



АВТОЕХИТ



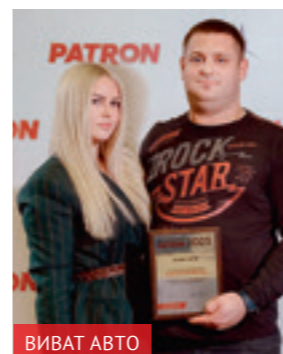
АВТО-ФЕС



ZIP СЕРВИС



НЕМЕЦКИЙ ДОМ



ВИВАТ АВТО



АВТОСЕТЬ



На встрече были подведены итоги 2022 года, обсуждались актуальные вопросы, которые касаются участников: состояние рынка автозапчастей, новые условия взаимодействия с ключевыми партнерами и развития дилерской сети PATRON, прозрачность и безопасность в бизнесе, создание профессионального комьюнити участников рынка автозапчастей. ▲

Людям даны не только слух и зрение, но и внимательность и умение слушать.

Как автовладельцы экономят на обслуживании и ремонте

35%

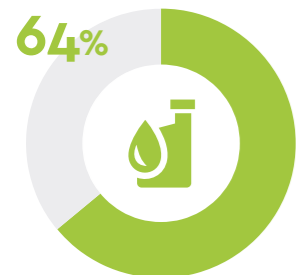
автовладельцев экономят:

Стали ли вы в 2022 году, по сравнению с 2021 годом, экономить на обслуживании и ремонте автомобиля?

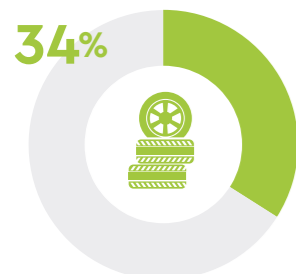
Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа

на обслуживании

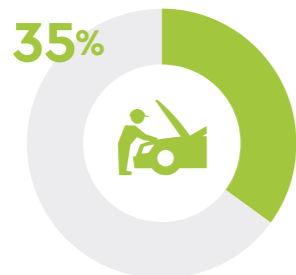
Расходники: покупка более доступных по цене



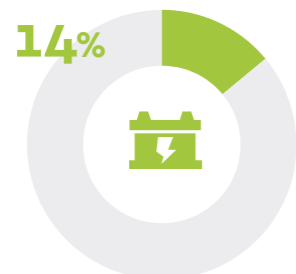
Отложили покупку новых шин



Проведение ТО: самостоятельно или у механика в гараже



Отложили покупку нового аккумулятора

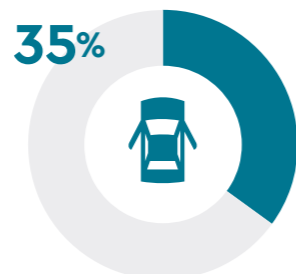


на ремонте

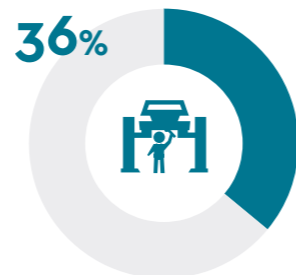
Запчасти: покупка дешевых неоригинальных аналогов



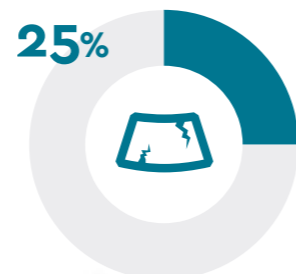
Отложили мелкий кузовной ремонт



Отказ от ремонта на сервисе, делают сами или у частных механиков



Не ремонтируют мелкие неисправности



11% автовладельцев стали меньше ездить на авто (используют только по необходимости)

Источник: АВТОСТАТ и АВТО Mail.ru, онлайн-опрос более 2500 автовладельцев, август 2022 г.

ООО "ОПТИМУМ ТРЕЙДИНГ"

г. Москва, МКАД 26-й км, внешняя сторона вл. 5, стр. 4

+7 (495) 221-00-61

www.cworks-ru.com | sales@cworks-ru.com

#автозапчасти #смазочные материалы #CWORKS

АКЦИЯ НА ВСЮ ЛИНЕЙКУ CWORKS OIL:

0W-20 GF-5, 0W-30 C2, 0W-30 C3, 0W-40 A3/B4, 10W-40 A3/B3, 5W-30 A5/B5, 5W-30 C2/C3, 5W-30 C3, 5W-40 A3/B4



A110R1004A, A130R9004A, A130R5004A, A130R6004A, A130R4004A, A130R7004A, A130R8004A, A130R2004A, A130R3004A



HONG SUNG BRAKE

GOLD



СОКРАЩЁННЫЙ
ТОРМОЗНОЙ ПУТЬ



ВЫСОКОТЕМПЕРАТУРНОЕ
СОПРОТИВЛЕНИЕ



ЗАЩИТА
ОТ КОРРОЗИИ

ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ

ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ

브레이크 디스크



 **홍성브레이크**

www.hsbrake.ru