



Константин Шавель,
учредитель компании
ШАТЕ-М ПЛЮС

“ Уважаемые партнеры, коллеги и друзья! Приветствую вас на страницах семнадцатого номера корпоративного журнала «ШАТЕ-М ПЛЮС»!

С большой радостью спешим поделиться с вами актуальными новостями и интересными проектами из жизни нашей компании. В первую очередь хотим с гордостью сообщить, что компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» не только продолжает традицию, заложенную в прошлом году, став официальным спонсором Чемпионата мира по хоккею с шайбой 2017, но и активно выходит на новый уровень продвижения, получив возможность разместить название сайта российской компании SHATE-M.RU на шлемах игроков национальной сборной России. Это стало особенным событием для нашей компании и большой честью. Ведь помимо того, что национальная сборная исторически является одним из фаворитов на чемпионатах мира, хоккей с шайбой традиционно является в России одним из самых популярных видов спорта. По статистике компании Infront Sports & Media, количество просмотров матчей Чемпионата мира по ТВ во всем мире составляет 1 млрд 263 млн, причем 45,7% от этого количества (578 млн просмотров) приходится именно на Россию!!! А потенциал самого Чемпионата просто огромен — в 2016 году Россия получила 522 часа, Беларусь — 200, Республика Казахстан — 34 часа трансляций первенства! Имея возможность быть частью такого грандиозного события, как Чемпионат мира, мы, конечно же, не могли забыть и про своих партнеров: представители лучших из них из разных городов России, Беларуси и Казахстана смогли посетить мероприятие в составе групп, организованных и спонсированных компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС», и насладиться интереснейшими матчами своих национальных сборных на ледовых площадках Кельна и Парижа!

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС», имея большой опыт в развитии региональной представленности в Республике Беларусь, уже пятый год подряд успешно реализует аналогичный подход и на российском рынке. Для оперативного и качественного сервиса для наших партнеров в РФ мы открыли новый склад в Перми, благодаря чему смогли улучшить доставку в самом городе, а также «дотянуться» до таких городов, как Губаха, Чусовой, Лысьва, Куеда, Чернушка, Барда, Оса, Кудымкар, Карагай, Верецагино, Нытва, Очер, Ижевск, Воткинск и Чайковский.

Шавель К.Г.

Мы будем и дальше активно развивать свое присутствие в регионах, и уже во втором полугодии 2017 года в столице Башкирии городе Уфе будет открыт следующий филиал. Благодаря новой площадке мы сможем оказывать более качественный сервис нашим партнерам на востоке Татарстана, по всей Республике Башкортостан, а также в Оренбургской области.

Помимо новых площадей в Российской Федерации мы успешно продолжаем развивать проект, начатый в прошлом году, а именно формирование дилерской сети бренда Patron в РФ. В начале года было проведено первое в истории собрание дилеров Patron со всех российских регионов на базе подольского офиса компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». В рамках собрания были подведены итоги 2016 года, а также озвучены планы и задачи на 2017 год.

На фоне масштабных проектов и событий в Российской Федерации мы уделяем особое внимание развитию и поддержке бизнеса в Республике Беларусь. Вопреки общему тренду, когда большинство игроков оптового сегмента массово стали уходить в розницу, открывая собственные магазины, мы решили поддержать наших партнеров, с которыми уже более 20 лет вместе выстраиваем дистрибуцию запасных частей по всей стране. Эта поддержка заключается в строительстве оптовых региональных складов, которые призваны помочь нашим партнерам обрести дополнительные конкурентные преимущества благодаря доступности товара в регионе. С первых месяцев года началось строительство оптовых складов в Могилеве, Гомеле и Витебске, на очереди следующие областные центры. Мы уверены, что данная стратегия позволит нашим партнерам укрепить свой бизнес и с минимальными потерями пройти непростые времена.

Как видите, компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» никогда не останавливается на достигнутом, а продолжает идти вперед, расти и расширять территорию своей деятельности. Мы не устаем активно развивать инфраструктуру и увеличивать складские мощности, мы наращиваем инвестиции и активно продвигаем свою продукцию на рынке, мы укрепляем взаимовыгодное сотрудничество и не пасуем перед трудностями – все это позволяет нам уверенно смотреть в будущее, а вместе с нами, убеждены, и нашим партнерам!

С искренним уважением,
Константин Шавель,
учредитель компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»

СОДЕРЖАНИЕ

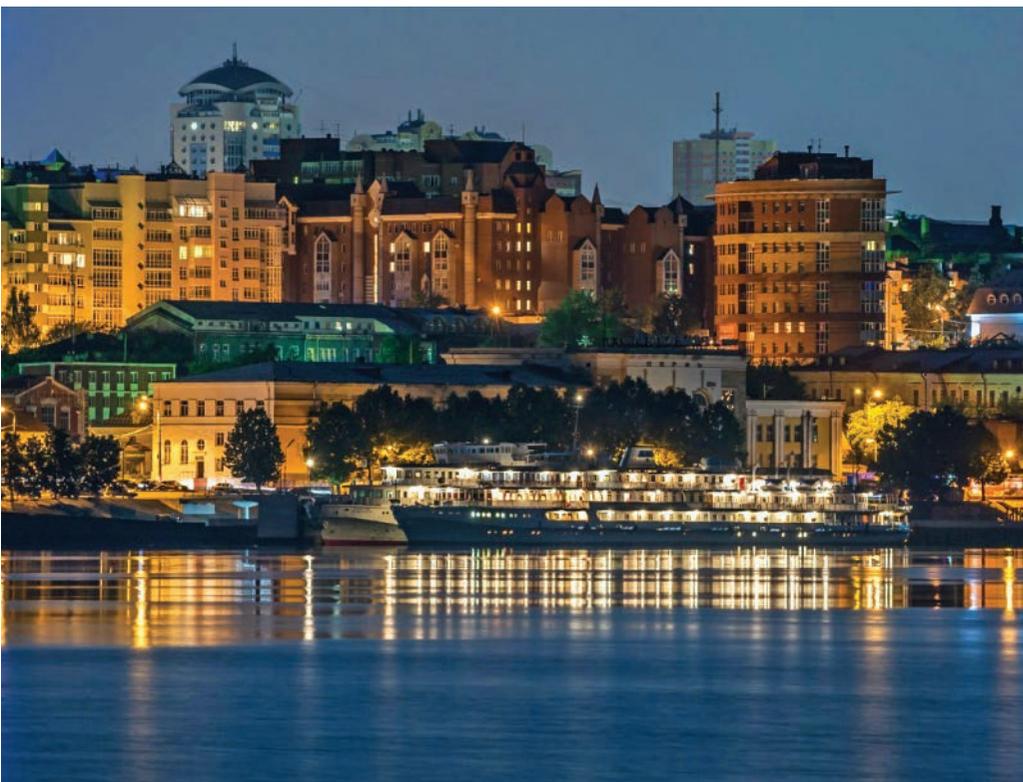
	№		№
ШАТЕ-М ПЛЮС В ПЕРМИ И НОВАЯ ПЛОЩАДКА В УФЕ	4	ФОРСУНКИ БЕНЗИНОВОГО ДВИГАТЕЛЯ... ЧИСТИТЬ ИЛИ НЕТ?	32
MIMS АУТОМЕХАНИКА MOSCOW 2016	6	ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК-2017	34
ПРОИЗВЕДЕНО В КОРЕЕ!	8	НОВИНКА ОТ МАНЛЕ: КОМПРЕССОРЫ КОНДИЦИОНЕРОВ	38
ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ PATRON	12	БРЕНД PART-ONE	39
КОНЦЕПЦИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ ПАРТНЕРОВ В БЕЛАРУСИ	14	ПРЕСС-ТУР НА ЗАВОДЫ PATRON	40
ШАТЕ-МАГ.ВУ ФРАНШИЗА ШАТЕ-М ПЛЮС	16	PATRON – ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР КЛЮЧЕВЫХ СПОРТИВНЫХ ТУРНИРОВ 2016 — 2017 ГОДОВ	42
АККУМУЛЯТОРЫ PATRON	18	ВЫСТАВКА АУТОМЕХАНИКА SHANGHAI 2016	46
ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ХОККЕЮ 2017 ПОД ЗНАКОМ PATRON	20	КРУГЛЫЙ СТОЛ PATRON: КАЗАНЬ, ПОДОЛЬСК, ЕКАТЕРИНБУРГ	48
НОВОСТИ ФИЛИАЛОВ ШАТЕ-М ПЛЮС В ПОДОЛЬСКЕ И ЕКАТЕРИНБУРГЕ	24	ШАТЕ-М ПЛЮС – КАЗАХСТАН 2017	51
СОБРАНИЕ ДИЛЕРОВ PATRON	28	КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА	52
ШЛАНГИ ТОРМОЗНЫЕ PATRON	29	PROFIX – ЖЕЛЕЗНАЯ НОВИНКА В ЛИНЕЙКЕ МАСЕЛ АССОРТИМЕНТА ШАТЕ-М ПЛЮС ИЗ ЯПОНИИ	54
ЗИМНИЕ ШИНЫ PIRELLI	30		

	№		№
СЕМИНАРЫ PATRON	56	МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОИСКА И ЗАКАЗА АВТОЗАПЧАСТЕЙ	86
ПРИЯТНОЕ ПОПОЛНЕНИЕ АССОРТИМЕНТА. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, КАМА И VIATTI!	58	ПРОКЛАДКИ CORTECO	88
ОТКРЫТИЕ СКЛАДА ЭЛЕМЕНТОВ КУЗОВА В РФ	60	НЕОСВЕЩЕННАЯ СТОРОНА MAGNETI MARELLI	90
ЕВРОАВТОСЕРВИС	62	PATRON LOYALTY PROGRAM	92
ЛЕТНЯЯ ПОЕЗДКА В ГЕРМАНИЮ: CONTITECH	66	SHATE-M PLUS – KAZAKHSTAN 2017	93
ДОСКА ПОЧЕТА ШАТЕ-М ПЛЮС	68	AUTOMECHANIKA SHANGHAI EXHIBITION 2016	94
IJS ИСПАНИЯ: НОВИНКА В ПОРТФЕЛЕ БРЕНДОВ ШАТЕ-М ПЛЮС	70	ROUND TABLE CONFERENCES IN KAZAN, MOSCOW AND YEKATERINBURG	96
РЕМНИ PATRON	72	ICE HOCKEY WORLD CHAMPIONSHIP 2017 GUIDED BY PATRON	98
КАК ЭТО БЫЛО: ЧМ ПО ХОККЕЮ-2017 ГЛАЗАМИ ОЧЕВИДЦЕВ	76	MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW EXHIBITION	102
FORMPART	80	PATRON IS THE OFFICIAL SPONSOR OF THE KEY SPORTS EVENTS 2016 — 2017	104
PATRON В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И ПРЕССЕ: ОБЗОР СТАТЕЙ ЖУРНАЛИСТОВ	82	SHATE-M PLUS IN PERM AND A NEW OFFICE IN UFA	106
WEB-ПОРТАЛ ШАТЕ-М ПЛЮС	84		

ШАТЕ-М ПЛЮС В ПЕРМИ И НОВАЯ ПЛОЩАДКА В УФЕ



Современная работа на вторичном рынке автозапчастей немыслима без качественной, хорошо продуманной и, самое главное, максимально ориентированной на клиента географии присутствия в регионах.



Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС», имея большой опыт в развитии региональной представленности в Республике Беларусь, уже пятый год подряд успешно реализует аналогичный подход и на российском рынке! В ноябре 2016 года началась подготовка, а в январе 2017 года состоялась открытие филиала в городе Пермь! Филиал очень гармонично вписался в географию поставок екатеринбургского офиса «ШАТЕ-М ПЛЮС», с которого в течение всего 2016 года осуществлялась ежедневная доставка в Пермь.

Филиал в Перми является полноценным обособленным подразделением компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и располагается на улице Набережная, д. 2, прямо на берегу Камы. Склад соответствует всем стандартам «ШАТЕ-М ПЛЮС», оснащен многоуровневым мезонином, позволяющим полностью разместить ассортимент имеющихся в портфеле компании брендов, счет которых уже давно превалял за двести поставщиков!



Уже во втором полугодии 2017 года в столице Башкирии – городе Уфе – будет открыт следующий филиал.

Благодаря комплексному подходу пермский филиал смог сразу решить несколько задач по географии покрытия регионов доставки. Во-первых, качественно улучшилась доставка по самой Перми: теперь наши клиенты имеют возможность получать товар 2 раза в день 6 раз в неделю! Помимо городов Березники, Соликамск, Полазна и Кунгур, которые работали и до открытия филиала, мы смогли запустить ежедневную доставку в такие города как Губаха, Чусовой, Лысьва, Куеда, Чернушка, Барда, Оса, Кудымкар, Карагай,

Верещагино, Нытва, Очер. Во-вторых, филиал в Перми позволил нам «дотянуться» до Республики Удмуртии: теперь 6 дней в неделю мы осуществляем доставку в Ижевск, Воткинск и Чайковский! Ну и, наконец, в-третьих, в конце марта 2017 года мы открыли новое направление – доставку в город Киров.

В штате филиала на данный момент 25 сотрудников, которые изо дня в день готовы выполнять самые сложные задачи, а также оказывать нашим клиентам всестороннюю и квалифицированную поддержку.

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» активно продолжает развитие своего присутствия в регионах, и уже во втором полугодии 2017 года в столице Башкирии – городе Уфе – будет открыт следующий филиал. Мощности, штат и наполнение будут ещё больше пермского филиала, как и регион доставки. Благодаря новой площадке, мы сможем оказывать более качественный сервис нашим клиентам на востоке Татарстана, по всей Республике Башкортостан, а также в Оренбургской области!



25 сотрудников



2 раза в день /
6 раз в неделю



MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW 2016

22.08.16
25.08.16

С 22 по 25 августа 2016 года в Москве с успехом прошла 20-я юбилейная Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей MIMS Automechanika Moscow.

>1000
компаний-
участников

40
стран-
участников

41 000 м²
площадь
экспозиции

30 737
посещений
специалистов

Организаторами этого масштабного события выступили лидер российского рынка выставочных услуг Группа компаний ITE и «Мессе Франкфурт» – российское подразделение международного выставочного концерна Messe Frankfurt GmbH. Уже 20 лет выставка MIMS Automechanika Moscow удерживает лидирующие позиции среди бизнес-мероприятий в индустрии автозапчастей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобилей. Объединение в 2010 году двух значимых для рынка выставочных проектов – Мотор Шоу/MIMS и Automechanika Moscow – имело уникальный объединяющий эффект и послужило созданию наиболее эффективной рабочей платформы, которая позволяет специалистам автомобильной отрасли получить самое полное представление о рынке автокомпонентов и технического обслуживания автомобилей.

По словам организаторов выставки, в 2016 году свою продукцию и услуги представили более 1000 компаний-участников из 40 стран. Семь национальных павильонов объединили экспонентов из Италии, Франции, Китая, Кореи, Сингапура, Тайваня и Японии. Общая площадь экспозиции превысила 41 000 м². За 4 дня работы было зарегистрировано 30 737 посещений специалистами из 59 стран мира и 79 российских регионов. Выставку отличает и высокая коммерческая эффективность: 58% посетителей пришли на выставку с целью поиска товаров и услуг для бизнеса, из них доля руководителей и лиц, принимающих решение о закупке, составила 48%.

Компания ««ШАТЕ-М ПЛЮС»» традиционно была представлена на выставке собственным стендом площадью более 60 м², креативный дизайн которого отметили многие посетители, а также организаторы выставки. Основные акценты были сделаны на бренд Patron – это собственная торговая марка компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и в 2016 году именно Patron стал официальным спонсором Чемпионата мира по хоккею-2016, прошедшего в Москве!



Для компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» выставка MIMS Automechanika Moscow 2016 также стала юбилейной, пятой по счету!

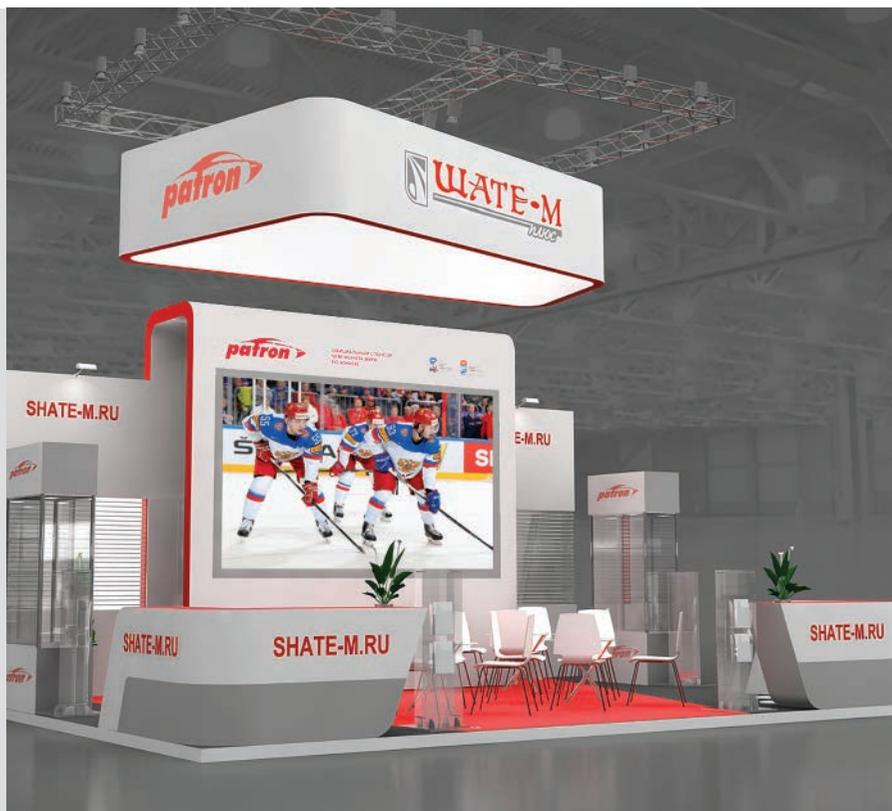
В рамках выставки стенд «ШАТЕ-М ПЛЮС» посетили представители крупных европейских, корейских и китайских поставщиков, с которыми компанию «ШАТЕ-М ПЛЮС» связывают долгие прочные партнерские отношения. Среди таких компаний можно отметить Continental, ThyssenKrupp Bilstein, Denso, Corteco, Tenneco, Sogefi, ZF, Gates, NGK, Formpart, Brembo, Ajusa, Hong Sung Brake. Помимо поставщиков была отмечена высокая посещаемость стенда клиентами компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». Отдельно были проведены важные и успешные переговоры с дилерами и дистрибьюторами бренда Patron, развитие дилерской сети которого началось в начале 2016 года.

Подводя итоги выставки, можно с уверенностью сказать, что MIMS Automechanika Moscow действительно является популярной и эффективной площадкой для всех уровней отрасли вторичного рынка автозапчастей Российской Федерации. С 21 по 24 августа 2017 года в ЦВК «Экспоцентр» состоится 21-я Московская Международная выставка запасных частей, автокомпонентов, оборудования и товаров для технического обслуживания автомобиля MIMS Automechanika Moscow 2017, в которой компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» в очередной раз принимает участие.



ЦВК «ЭКСПОЦЕНТР»
ПАВИЛЬОН 2.1
СТЕНД А429

MIMS Automechanika Moscow действительно является популярной и эффективной площадкой для всех уровней отрасли вторичного рынка автозапчастей Российской Федерации.



ПРОИЗВЕДЕНО В КОРЕЕ!



**ТОРМОЗА
В АВТОМОБИЛЕ –
ЭТО ОДНА
ИЗ ВАЖНЕЙШИХ
СИСТЕМ!**

Для владельцев корейских автомобилей в ассортименте Patron появилась новая линейка тормозных колодок, изготовленных в Корее.

Тормозные колодки Patron Korea производятся на одном из лучших заводов Кореи, продукция данного завода поставляется на сборочные конвейеры GM, HYUNDAI, KIA. Завод имеет собственную современную испытательную лабораторию, в которой вся продукция постоянно проходит испытание на эффективность торможения.



Данная компания имеет сертификат ISO/TS 16949 на всю выпускаемую продукцию.

Сертификат ISO/TS 16949 является международным стандартом автомобильной индустрии, разработанным совместно ISO и IATF, который признан в США и Европе.

СЕРТИФИКАТ ISO/TS 16949 ДАЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Повышение качества продукции в результате улучшения технического оснащения предприятия и оптимизации процесса производства.

Свидетельство надежности на международном рынке торговли.

Перераспределение ресурсов поставщика с целью повышения качества продукции.

Высокий уровень удовлетворенности клиентов.

Систематизированный подход к системе качества.



Тормозные колодки Patron Korea состоят из низкометаллической смеси: состав смеси в данных колодках подобран в оптимальном соотношении, позволяющем эффективно тормозить при любых температурах и скоростях. Торможение на непрогретых колодках и холодных дисках по-прежнему обеспечивается за счет абразивного трения колодки о поверхность диска.

Однако, по мере прогрева, при торможении на высоких оборотах на диск переносится тончайший слой материала колодки, и сцепление обеспечивается уже за счет вязкого трения. Испытания показали, что при высоких температурах низкометаллическая смесь обеспечивает превосходную производительность, замена металлических волокон на органические значительно снижает абразивные свойства колодки по отношению к дискам. Данная смесь обеспечивает тихое, комфортное торможение, не требующее использования противоскрипных пластин.

Тесты, проведенные в испытательной лаборатории, показали, что средний тормозной момент, обеспечивающий среднее замедление $6,0 \text{ м/с}^2$, у дисковых тормозных колодок достигается уже при давлении в тормозной системе 5,8 МПа, коэффициент трения на холодную и на горячую отличается всего лишь на 0,02 единицы.

Покупая тормозные колодки Patron Korea, вы делаете правильный выбор!



Bosch Black Line ENV6 и ENV4

Новые тормозные жидкости
для жестких условий



BOSCH

Современные тормозные системы становятся все более мощными, а скорость реакции электронных систем ABS и ESP® должна быть всё выше и выше. В связи с этим требования к будущему тормозных систем обращаются к гидравлической рабочей среде, то есть к тормозным жидкостям, и также становятся все более жесткими.

Новая тормозная жидкость ENV4 компании Bosch и версия ENV6 с высокой производительностью позволяют убедиться в том, что современные тормозные системы постоянно обеспечивают максимальную производительность. Это достигается с помощью меньшей вязкости и более высокой точки кипения по сравнению с тормозными жидкостями стандарта DOT.

ENV означает «конверт» и это указывает на то, что данная модель покрывает практически все тормозные системы, выпущенные с 1990 года. Высокодинамичная тормозная жидкость ENV6 является первой тормозной жидкостью, которая в своей работе объединяет и низкую вязкость, и высокую точку кипения.



Преимущества ENV6

- ▶ Одна модель для всего: ENV6 можно использовать как замену практически всем тормозным жидкостям, используемым ранее, например, DOT 3, DOT 4, DOT 5.1 (кроме LHM и DOT5), т.е. подходит практически любой тормозной системе, выпущенной начиная с 1990 года.
- ▶ Bosch ENV6 помогает снизить складской запас разной тормозной жидкости, таким образом, экономив на пространстве.
- ▶ Благодаря высокому качеству тормозной жидкости, Bosch ENV6 обеспечивает 50% дополнительной безопасности по сравнению со стандартными жидкостями DOT4.
- ▶ Тормозная жидкость Bosch ENV6 не является опасным веществом, согласно Постановлению об опасных веществах.

Сложный тест в центре разработок

Более 2 лет ENV6 тестировался на многочисленных испытательных стендах в лаборатории Bosch в г. Абштат, (Германия) и был сразу ориентирован на новые версии систем ABS и ESP®.



Bosch ENV6 подвергалась экстремальным нагрузкам как в опытах для испытания системы с ростом давления при экстремальных температурах, так и при тестировании износа и шумов.

ENV4 и ENV6: лабораторные результаты

ENV 4	ИЗМЕРЯЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ
Точка кипения (dry) (°C)	≥ 265
Точка кипения (wet) (°C)	≥ 175
Вязкость при -40 °C (мм²/с)	≤ 700

ENV 6	ИЗМЕРЯЕМОЕ ЗНАЧЕНИЕ
Точка кипения (dry) (°C)	≥ 270
Точка кипения (wet) (°C)	≥ 185
Вязкость при -40 °C (мм²/с)	≤ 670

Испытания Bosch ENV6 в лаборатории

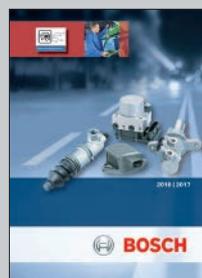
В техническом центре Bosch тормозная жидкость подвергается химическому тестированию.



Материалы для маркетинговой поддержки



Брошюра



Брошюра
1 987 720 410



Брошюра



ESI[tronic]

i-Ride

inside bikers



ENI lubricants.
Инновации, технологии, превосходство и индивидуальное
качество для самых требовательных мотоциклистов.
Рестайлинг линейки i-Ride.



oilproducts.eni.com



ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ PATRON

Программа лояльности Patron является маркетинговым инструментом компании ШАТЕ-М ПЛЮС и нацелена на стимулирование продаж стратегических групп и товаров путем повышения лояльности партнеров компании.

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ



Широкий перечень призов.



Автоматическое накопление баллов в соответствии с размещенными заказами.



Возможность контроля накопления и обмена накопленных баллов на призы в личном кабинете участника.

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ:

– Участником программы лояльности может стать любой партнер компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Республике Беларусь или в Российской Федерации, имеющий действующий договор с компанией.

РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ:

– Стать участником программы лояльности можно в любой момент ее действия.

– Необходимо ознакомиться с условиями программы в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».

– Необходимо пройти регистрацию и подтвердить свое участие в личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».

КАК РАБОТАЕТ ПРОГРАММА:

– Информация об актуальных акциях размещена на сайте Patron.ru, а также на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС» shate-m.by, shate-m.ru

– Покупая акционные товары, вы получаете призовые баллы в соответствии с условиями акции.

– Призовые баллы накапливаются в вашем личном кабинете на портале B2B «ШАТЕ-М ПЛЮС».

– Накопленные баллы вы можете потратить в любой момент на призы из каталога программы лояльности.



Главная / Программа лояльности Patron



ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

О ПРОГРАММЕ ЛОЯЛЬНОСТИ



ИНСТРУМЕНТ И ОБОРУДОВАНИЕ ЭЛЕКТРОНИКА ДЛЯ АВТО АКСЕССУАРЫ ДЛЯ АВТО ЭЛЕКТРОНИКА БЫТОВАЯ ТЕХНИКА ОТДЫХ И ТУРИЗМ ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

КАТАЛОГ ПРИЗОВ ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ РАЗДЕЛЫ:

1

ИНСТРУМЕНТ И ОБОРУДОВАНИЕ

2

ЭЛЕКТРОНИКА ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ

3

АКСЕССУАРЫ ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ

4

ЭЛЕКТРОНИКА

5

БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

6

ОТДЫХ И ТУРИЗМ

7

ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ

ЭЛЕКТРОНИКА

НОУТБУК APPLE



1419 баллов

Apple MacBook Air 13 [MMGF2]

ПЛАНИШЕТ APPLE



852 баллов

Apple iPad Pro 9.7 32GB Silver

СМАРТФОН APPLE



852 баллов

Apple iPhone 6 16Gb



811 баллов

Apple iPhone 7 128Gb



628 баллов

Apple iPhone 7 Plus 128Gb

ТЕЛЕВИЗОР LG 49LH570V



564 баллов

LG 49LH570V

ПЛАНИШЕТ SAMSUNG



433 баллов

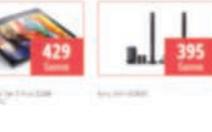
Samsung Galaxy Tab 4

ПЛАНИШЕТ LENOVO



433 баллов

Lenovo Tablet



429 баллов

Samsung Galaxy S5



395 баллов

Samsung Galaxy S4



378 баллов

Samsung Galaxy S3



274 баллов

Samsung Galaxy S2



227 баллов

Samsung Galaxy S1



221 баллов

Samsung Galaxy S

КОНЦЕПЦИЯ ПО ПОДДЕРЖКЕ И РАЗВИТИЮ ПАРТНЕРОВ В БЕЛАРУСИ

**«Развиваемся,
развивая наших
партнеров»**

Текущие реалии рынка таковы, что наряду с непростой экономической ситуацией, а также высокой конкуренцией в отрасли некоторые крупные поставщики запчастей в Беларуси активно развивают свои розничные сети в региональных городах и тем самым существенно подавляют развитие, а во многих случаях даже ставят под угрозу функционирование большого количества розничных магазинов по продаже запчастей.

Безусловно, в таких непростых условиях компания «ШАТЕ-М ПЛЮС», традиционно выстраивающая бизнес на принципах «развиваемся, развивая наших партнеров», не смогла остаться в стороне.

Компанией была разработана концепция по поддержке и развитию партнеров «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Программа предполагает реализацию следующих направлений:

- 1) развитие технических аспектов и компетенций (установка и настройка учетной программы, внедрение штрихкодирования, сканирования и других прогрессивных и инновационных методов в организации работы склада, магазина, СТО)*;
- 2) оказание содействия в комплексной проработке ассортимента;
- 3) обучение сотрудников магазинов и станций технического обслуживания посредством организации тематических семинаров и Круглых столов (например, в рамках проекта ЕВРОАВТОСЕРВИС)**;
- 4) точечная поддержка ассортиментом;
- 5) развитие логистической стратегии в регионах.

Развитие логистической стратегии заключается в открытии региональных складов в крупных городах Беларуси.



За дополнительной информацией, а также при возникновении вопросов и предложений обращайтесь к представителям компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»:

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ:

1

Повышение конкурентоспособности партнеров компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» за счет обеспечения широчайшего ассортимента автозапчастей и компонентов, доступных в режиме «здесь и сейчас».

2

Осуществление оперативной доставки до магазинов и станций технического обслуживания наших партнеров.

3

Поддержка гарантийной политики компании.

ХРОНОЛОГИЯ ОТКРЫТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СКЛАДОВ В ГОРОДАХ БЕЛАРУСИ:

Партнерам «ШАТЕ-М ПЛЮС» из Бреста, Кобрина, Гродно, Волковыска, Гомеля, Жлобина, Речицы, Полоцка, Новополоцка, Витебска, Глубокого,



Браслава, активно сотрудничающим с компанией на протяжении долгих лет, уже стала доступна возможность пользоваться не только всеми привилегиями партнера, но и региональным складом – оперативной доставкой и широким ассортиментом в наличии и шаговой доступности.



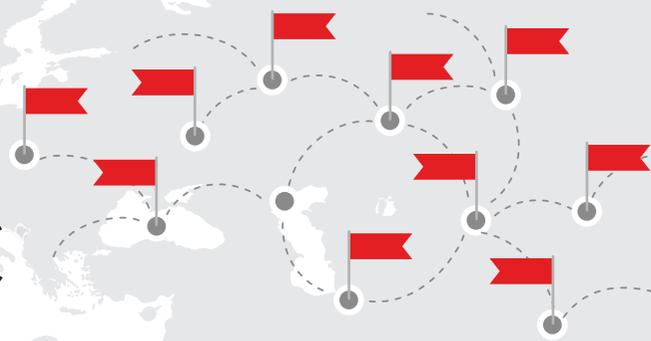
“

Мы уверены, что с нашей помощью вы сможете не только сохранить свое влияние на рынке, но и динамично развиваться вместе с «ШАТЕ-М ПЛЮС», пользуясь прогрессивными достижениями и программами лояльности нашей компании. Вместе мы сильнее!

* Лопоух Иван Иванович
+375 29 686 36 30

** Рязанов Евгений Александрович
+375 29 650 97 33

SHATE-MAG.BY ФРАНШИЗА ШАТЕ-М ПЛЮС



Лидирующее место на рынке автозапчастей Беларуси компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» занимает уже не первый год. Для закрепления ведущих позиций на рынке компания внедряет различные проекты, направленные на популяризацию и увеличение узнаваемости «ШАТЕ-М ПЛЮС», а это имя давно уже стало настоящим брендом.

Одним из таких проектов стало активное развитие розничного интернет-магазина shate-mag.by. Доставка в рамках проекта осуществляется во все крупные города Беларуси. Разрабатывая схему заказа товара и его получения розничным покупателем, эксперты «ШАТЕ-М ПЛЮС» ставили перед собой главную задачу – обеспечить комфорт и удобство розничного покупателя на каждом отдельном этапе заказа. Именно так была создана франшиза «ШАТЕ-М ПЛЮС» — сеть точек интернет-магазина shate-mag.by. Развитие данной франшизы получило

активный ход в начале 2017 года — партнерские магазины объединились под одним брендом интернет-магазина shate-mag.by для торговли товарами в наличии и под заказ со склада компании «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Благодаря этому проекту заказать запчасти для розничного покупателя стало максимально просто: достаточно зайти на сайт shate-mag.by, выбрать ближайшую точку выдачи заказов, пройти регистрацию и непосредственно разместить заказ. Он будет доставлен в кратчайшие сроки совершенно бесплатно!

ДЛЯ ПАРТНЕРОВ, ВСТУПИВШИХ В ПРОГРАММУ, ПРОЕКТ ПРЕДЛАГАЕТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ПЛЮСОВ:



Право пользования зарегистрированной торговой маркой «ШАТЕ-М ПЛЮС»



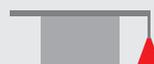
Готовое оформление магазина выдачи товара



Простой, удобный и функциональный веб-инструмент продаж автозапчастей



Возможность подгружать остатки своего склада



Бесплатное обучение сотрудников



Индивидуальная ценовая политика для брендов, дистрибьютором которых является компания «ШАТЕ-М ПЛЮС»

Франшиза «ШАТЕ-М ПЛЮС» — готовый к использованию и внедрению бизнес-проект. Помимо всего вышесказанного большим преимуществом для магазинов, участвующих в акции, являются специальные ценовые условия и дополнительный поток клиентов, которые доверяют бренду «ШАТЕ-М ПЛЮС» и совершают покупки в розничном магазине сети.

Для партнеров, которые уже участвуют в программе или только планируют присоединиться к сети, существуют

определенные обязательства, которые, впрочем, достаточно легко выполнимы:

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» должна являться основным поставщиком партнера, партнер не может заключать аналогичные контракты с другими компаниями, участник проекта обязан соблюдать условия сотрудничества, в частности, фирменный стиль, стандарты работы и — что очень важно! — соблюдать условия договора и финансовую дисциплину.

Мы решили узнать первые впечатления от работы с франшизой «ШАТЕ-М ПЛЮС» непосредственно у участника проекта.

Сергей Калоша, глава компании «АВТОЛИГА БАРАНОВИЧИ», любезно согласился ответить на несколько вопросов корреспондента компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»:

?

- Сергей, как Вы узнали о проекте франшизы от компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»?

“

— Об интернет-магазине shate-mag.by мы знали с самого начала его работы. И давно хотели открыть свой. Однако это оказалось не такой простой задачей. Поэтому, когда получили предложение от компании представить в своем лице «ШАТЕ-М ПЛЮС», то очень обрадовались.

?

- Как давно Вы начали свое участие в этом проекте?

“

— Некоторое время заняла подготовка, оформление документации, обучение. Но благодаря слаженной команде «ШАТЕ-М ПЛЮС» все получилось довольно быстро. И в мае 2017 года мы приняли наш первый заказ.

?

- Расскажите о Ваших первых впечатлениях?

“

— Новый опыт всегда интересен. Было много информации и различных данных. Для нас проект компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» - это и новый метод реализации товара, и новый метод общения с нашими клиентами.

?

- Почувствовали ли Вы увеличение потока розничных клиентов?

“

— Конечно же, обрушившейся лавины покупателей мы не почувствовали. Но отмечаем, что с каждым днем как число клиентов, так и оформленных заказов стремительно растет.

?

- Как Вы оцениваете такой проект в качестве нового направления развития собственного бизнеса?

“

— Недостаток времени на поиск и покупку необходимого, завышенные цены, отсутствие возможности найти быстро нужный товар – такие проблемы давно канули в прошлое с развитием высоких технологий и интернета. Интернет-магазин обладает рядом преимуществ: не требует большого склада, предлагает огромный выбор брендов по различным ценам, а также быстрые сроки поставки. И все это практически не выходя из дома!

?

- Ваши пожелания и предложения?

“

— Хочется пожелать компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» такой же слаженной работы и в дальнейшем!

АККУМУЛЯТОРЫ PATRON

2 года
гарантии

Осенью 2016 года
в ассортименте компании
«ШАТЕ-М ПЛЮС» появились
аккумуляторы Patron.



Производителем батарей является компания ООО «ЭксайдТехнолоджиз», расположенная в городе Пинске. Головное предприятие Exide Technologies с европейским офисом в Париже и подразделениями более чем в 80 странах мира является одним из крупнейших мировых производителей, дистрибьюторов и переработчиков свинцово-кислотных аккумуляторных батарей.

Сегодня выпускаемые в Пинске аккумуляторы по качеству нисколько не уступают изделиям, которые производит компания Exide в европейских странах. Сборка батарей на производственной линии «ЭксайдТехнолоджиз» ведется по принципу SKD — из сырья и материалов, с использованием самых

современных технологий, централизованно предоставляемых корпорацией. Конструкция разработана европейским научно-техническим подразделением.

Основные комплектующие — свинцовые пластины для АКБ — поставляются из-за рубежа. Свинец, соответствующий всем техническим требованиям компании Exide, поставляется из Западной Европы. Пластиковые компоненты и электролит производитель получает от белорусских поставщиков, тщательно контролируя их качество. Благодаря немалым инвестициям в техническую модернизацию производства, были повышены производительность, объем и качество выпускаемой продукции, а также внедрены строгие стандарты, которые действуют на европейских предприятиях Exide.

В сентябре 2016 года пинским предприятием был получен Сертификат соответствия требованиям стандарта ISO/TS 16949:2009, который открывает дверь на конвейеры ведущих автопроизводителей.

На данный момент ООО «ЭксайдТехнолоджиз» активно сотрудничает



Сегодня выпускаемые в Пинске аккумуляторы по качеству нисколько не уступают изделиям, которые производит компания Exide в европейских странах.

с ведущими отечественными автопроизводителями — на конвейерах МАЗ и МТЗ давно устанавливают хорошо зарекомендовавшие себя аккумуляторные батареи из Пинска. Ведутся переговоры с борисовской компанией СЗАО «БЕЛДЖИ». СООО «ЭксайдТехнолоджиз» стало единственным поставщиком АКБ на сборочный конвейер автозаводов Volkswagen в Нижнем Новгороде и Калуге. Этот факт, несомненно, стал очередным свидетельством стабильной работы белорусского предприятия.

Аккумулятор Patron обладает отличными пусковыми качествами, обеспечивает постоянную пусковую мощность в течение всего периода эксплуатации и подходит для всех современных автомобилей. Морозостойкий ударопрочный корпус из высококачественного полимера выдерживает любые нагрузки. Аккумуляторы Patron изготовлены по технологиям Ca/Ca и ExMet. Это придает им высокую виброустойчивость, кальций в свинце уменьшает процесс «выкипания» воды из электролита, защищает батарею от перезаряда и позволяет выдерживать повышенные напряжения бортовой сети.



ПРЕДЛАГАЕМЫЙ АССОРТИМЕНТ АККУМУЛЯТОРОВ PATRON

Код	Напряжение номинальное (V)	Емкость (Ah)	Пусковой ток (A)	Длина (mm)	Ширина (mm)	Высота (mm)	Полярность	Тип крепления	Тип клемм	Вес (kg)
PB55-430R	12	55	4302	42	175	190	обратная (R+)	B13	стандартные	13,9
PB55-430L	12	55	4302	42	175	190	прямая (L+)	B13	стандартные	13,9
PB60-480R	12	60	4802	42	175	190	обратная (R+)	B13	стандартные	14,6
PB60-480L	12	60	4802	42	175	190	прямая (L+)	B13	стандартные	14,6
PB75-615R	12	75	6152	78	175	190	обратная (R+)	B13	стандартные	17,6
PB90-700R	12	90	7003	53	175	190	обратная (R+)	B13	стандартные	21,9
PB100-820R	12	1008	20	3531	75	190	обратная (R+)	B13	стандартные	23,3
PB190-1000L	12	1901	000	5132	23	223	прямая (L+)	B3	стандартные	44,6



ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ХОККЕЮ 2017 ПОД ЗНАКОМ PATRON



2017
ICE HOCKEY
WORLD
CHAMPIONSHIP
GERMANY - FRANCE
Cologne - Paris

Решающий буллит и – сенсация! – Швеция впервые с 2013 года становится чемпионом мира по хоккею! В финале по буллитам шведы одолели грозную сборную Канады, в течение 2 лет доминировавшую на мировых первенствах по хоккею.

Для компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и ее собственного бренда Patron Чемпионат мира по хоккею-2017 стал событием чрезвычайно важным. Patron – самый продаваемый бренд компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» – впервые стал официальным спонсором Чемпионата мира по хоккею в мае 2016 года, которые принимали 2 российских столицы – Москва и Санкт-Петербург. В стратегию развития продвижения компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и, в частности, бренда Patron поддержка такого масштабного мероприятия в «народном» в России виде спорта вписывалась как нельзя лучше. Чемпионат придал мощный стимул популяризации бренда Patron.

Уже в октябре 2016 года была обнародована информация, которую втайне ждали все любители спорта – «ШАТЕ-М ПЛЮС» и Patron подтвердили, что на Чемпионате мира-2017 в Кельне и Париже они снова выступят в ранге официального спонсора!

В парижских матчах зрители на трибунах, а также по телевидению могли видеть рекламу Patron на бортах Аккорхотелс-Арены. Такие же борты можно было увидеть на полуфиналах, матче за 3-е место и финале в Кельне. Что касается групповой стадии и четвертьфиналов, состоявшихся в Кельне, реклама на бортах катка в Ланксесс-Арене была лаконичной, но очень действенной: на бортах отображалось название российского сайта компании: SHATE-M.RU.

Эта комбинация рекламы «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренда Patron на бортах хоккейных арен была усилена главным козырем, который приготовило руководство компании: на шлемах игроков сборной России в течение всего мирового первенства находилась надпись shate-m.ru, призванная всех любителей спорта и автолюбителей узнать больше о «ШАТЕ-М ПЛЮС», зайдя на российский сайт компании.

Партнеры компании и все, кто знают или хотя бы слышали название «ШАТЕ-М ПЛЮС», были под большим впечатлением от прямого попадания в сердце любого автолюбителя-болельщика: компания-поставщик запчастей поддерживает сборную России – фаворита турнира – в «народном» в стране виде спорта! К большому сожалению для болельщиков, россияне не смогли взять золото Чемпионата. Но это спорт – не всегда получается все намеченное. Тем не менее сборная России с турнира без медали не уехала, в итоге завоевав бронзу.

За время турнира матчи посетили 686 391 человек. Большое количество болельщиков приехало из России. В дни матчей с участием сборной России народные гуляния в хоккейных свитерах с российской национальной символикой придавали Кельну особый шарм – везде ощущалась атмосфера праздника.



Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» специально для самых лояльных партнеров провела акцию, по результатам которой организовала 3 поездки на Чемпионат мира: 2 – для партнеров из России и Казахстана и 1 – из Беларуси.

На первые 2 матча сборной Беларуси в Париж отправилась группа партнеров и сотрудников «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Среди них Сергей Корнеенко – учредитель компании «СВ Моторс» из Витебска. Вот что удалось узнать у него о поездке:



Сергей Корнеенко
учредитель компании «СВ Моторс»



- Добрый день, Сергей! Вы приняли участие в поездке в Париж на Чемпионат мира по хоккею, где Patron стал официальным спонсором. Доводилось ли бывать в столице Франции раньше?

— Добрый день! Да, это был мой 3-й визит в этот необыкновенный город. Впервые я посетил Париж также по приглашению компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» — участвовал в акции от компании NGK. 2-й раз мы с супругой поехали на ее день рождения.



- Какие у Вас впечатления от поездки?

— Эмоций очень много! Во-первых, так далеко от родной страны поддерживать сборную Беларуси в каком-либо виде спорта мне еще не доводилось. Мы понимали, что команде пришлось нелегко — мы стали свидетелями первых 2 игр сборной, где сборной Беларуси противостояли сборные Финляндии и Чехии. Это очень авторитетные в мире хоккея команды. Наши не упали в грязь лицом, особенно в матче с финнами держались очень достойно! Да, проиграли, но, как говорят французы, c'est la vie. Во-вторых, мы выступали с важной миссией — вся группа была одета в хоккейные свитера Patron и тем самым рекламировала его всей телеаудитории. А видео- и фотокамеры нас регулярно фиксировали, ведь мы активно болели. Компания «СВ Моторс» более 10 лет работает с Patron, мы знаем его очень хорошо и поддержать его на таком важном спонсорском мероприятии было делом чести! И в-третьих, конечно, получили огромное удовольствие от города. В первый день светило солнце, во второй погода нахмурилась и пошел небольшой дождик. Но хочу сказать, что Париж — это город, на который погода не влияет никоим образом. Он прекрасен в любом варианте! И мы в этом в очередной раз убедились.



- Как оцениваете организацию путешествия?

— Все отлично. Спасибо компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» — она позаботилась обо всем необходимом: билеты на 2 матча Чемпионата, перелеты в столицу Франции и назад, а также проживание в отеле поблизости от Арены.





- Удалось ли прочувствовать атмосферу Чемпионата на Арене и в городе?

В Париже в любое время года жилье нельзя назвать бюджетным. А во время Чемпионата мира, да еще и рядом с Ареной... — в общем, спасибо за то, что позаботились об этом! От нас требовалось только хорошее настроение, а этого у нас — хоть отбавляй!



— Атмосфера в городе и особенно на подступах к Аккор-хотелс Арене была праздничная — и финны, и чехи заряжали всех окружающих позитивом. Ничего удивительного — у хоккейных болельщиков этих стран опыта в зарубежной поддержке своих сборных явно побольше. Было очень приятно чувствовать себя частью этого большого спортивного события!



- Удивились, узнав, что надпись shate-m.ru размещена на шлемах хоккеистов национальной сборной России, а также о том, что официальным спонсором Чемпионата мира стал бренд Patron?

— Я удивился в 2016 году, узнав, что Patron стал официальным спонсором Чемпионата мира в России, в 2017 году сюрприза не было — ждал повторения статуса Patron. Но присутствие рекламы компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» на шлемах игроков сборной России — это полная неожиданность! И это очень круто! Тем более это одни из главных фаворитов турнира! Пусть сборная России и не выиграла ЧМ, вопреки ожиданиям, но это спорт, а медаль все-таки россияне завоевали, да и компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» активно продвигается на территории России — правильное и продуманное решение, молодцы!



- Пару слов от себя о поездке, что запомнилось, понравилась ли группа?

— Поездка, как всегда от «ШАТЕ-М ПЛЮС», прошла на высоком уровне! Состав группы я, конечно, не знал заранее, тем приятнее было встретить и провести время со знакомыми коллегами из других городов Беларуси. Понравилось, что было удобное время прилета и вылета, было довольно много свободного времени, чтобы ощутить дух города, погулять по этим легендарным улочкам, компания была отличная, все настроены на позитив. Главным «дирижером» и руководителем группы был опытнейший Иван Иванович Лопоух, тоже большая благодарность ему! Мы все отдохнули душой: во время поездки говорили и про спорт, и про бизнес, и о личных делах. До этой поездки с «ШАТЕ-М ПЛЮС» на мировые первенства я никогда не ездил, поэтому все было в диковинку. Хочу выразить огромную благодарность компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и лично Константину Георгиевичу Шавелю за предоставленную возможность побывать на таком спортивном празднике! Мы поддерживали нашу команду как могли, болели на трибунах очень активно, скандировали и пытались быть громче финнов и чехов! Да, мы хрипели еще 2 дня, потеряв голос, но зато выступили красиво и поддержали нашу сборную в трудную минуту!





НОВОСТИ ФИЛИАЛОВ ШАТЕ-М ПЛЮС В ПОДОЛЬСКЕ И ЕКАТЕРИНБУРГЕ



Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» с радостью приглашает вас посетить новый розничный магазин «Автозапчасти», который открылся при оптовом складе подольского офиса компании по адресу:
Московская область, Подольский район, Домодедовское шоссе, 22



Открытие магазина состоялось в начале мая 2017 года, а само здание явило собой воплощение лучших архитектурных наработок и корпоративных стандартов компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»: фасад полностью выполнен из стекла, что делает помещение очень светлым и уютным, а внутренняя отделка, зал ожидания и зона выдачи товара позволяют клиентам с максимальным комфортом оформить и получить заказ.

Мы надеемся, что вы по достоинству оцените наше постоянное стремление к созданию таких условий, чтобы каждый из покупателей получал только приятные впечатления от сотрудничества с нами и с удовольствием посещал наш магазин постоянно.

Предлагая покупателю широкий ассортимент автозапчастей, автокомпонентов и сопутствующих товаров более чем 120 000 наименований в наличии, многочисленную линейку брендов мировых производителей запчастей, а также широкий ценовой диапазон и приемлемые цены, мы стараемся удовлетворить запросы любого покупателя. У нас вы сможете приобрести автозапчасти и сопутствующие товары на легковые автомобили, легкий коммерческий транспорт, а также мотоциклы и мототехнику.

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» никогда не останавливается на достигнутом, и новый магазин – это не един-

ственное изменение, которое коснулось офиса в городе Подольске. В конце прошлого года были завершены реконструкция и ремонт офисной части, после чего заметно расширилась площадь отдела продаж и отдела закупок, а также появился большой зал для проведения технических семинаров и тренингов, который способен вмещать до 60 человек! Офисная часть выполнена в корпоративном стиле компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и полностью повторяет дизайн головного офиса компании в Беларуси: организация помещения по принципу open space и большое количество стеклянных перегородок сделали офисное пространство более светлым и теплым, создав комфортную атмосферу для работы сотрудников.

Екатеринбургское подразделение «ШАТЕ-М ПЛЮС» не отстает от общего тренда компании и также бьет рекорды по продажам в Уральском федеральном округе, показывая лучшие результаты по динамике роста и уровню оборота среди своих ближайших конкурентов.



Помимо внешних изменений подольский офис продолжает успешно развиваться в центральном регионе России: в 2017 году были запущены новые маршруты в Чебоксары, Йошкар-Олу, Пензу, Саранск, Ульяновск, в компании заработала сеть торговых представителей в различных городах, а также были усилены и расширены существующие маршруты доставки.

Достаточно подробно была проработана логистика непосредственно по городу Екатеринбургу, после чего запущена 4-разовая доставка по городу, отдача от которой не заставила долго ждать. В регионах доставка «ШАТЕ-М ПЛЮС» стала «дотягиваться» до Новосибирска, Кирова, Красноярска, и в каждом из этих городов у компании появился свой торговый представитель.

«ШАТЕ-М ПЛЮС» с уверенностью смотрит в будущее и будет прилагать все усилия, чтобы сотрудничество с компанией приносило нашим партнерам только положительные эмоции, а высокое качество сервиса заметно выделяло нас на фоне других конкурентов.



Открытие магазина состоялось в начале мая 2017 года



Ясность вместо пустых слов: **5-летняя гарантия.**

Профессионалы в автосервисе не нуждаются в пустых обещаниях – им нужно качество, на которое они могут положиться. Поэтому для зарегистрированных партнеров мы обеспечиваем 5-летнюю гарантию на все товары ContiTech Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но». www.contitech.de/5





МАСЛО PATRON

СДЕЛАНО В БЕЛЬГИИ,
РАБОТАЕТ ВО ВСЕМ МИРЕ



MADE
IN BELGIUM

patron-parts.com

СОБРАНИЕ ДИЛЕРОВ PATRON

9 февраля 2017 года в Подольске на базе филиала компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» состоялась встреча представителей дилерской сети Patron.



Благодаря встрече официальные представители бренда получили возможность рассказать о своем опыте продаж продукции данной марки, узнать, с какими вопросами сталкиваются коллеги в других регионах, и наладить контакты со всеми дилерами.

Встреча получилась непродолжительной, но в то же время очень емкой. В деловой, но вместе с тем позитивной атмосфере были подняты важные вопросы, с которыми ежедневно приходится сталкиваться любому продавцу. Самое главное, что были озвучены и ответы на эти вопросы!

Развитие сети дилеров бренда началось в 2016 году. К лету 2017 года дилерские точки продаж Patron в России и Казахстане были представлены уже в 90 городах, и их количество приблизилось к 250.

Среди участников встречи были все дилеры продукции бренда на территории Российской Федерации, а также сотрудники компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», отвечающие за развитие и продажи Patron.

В ХОДЕ ВСТРЕЧИ ОБСУЖДАЛИСЬ ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ:

- Подведение итогов работы дилерской сети в 2016 году.
- Определение основных требований к участникам сети дилеров Patron на 2017 год.
- Анонс введения нового типа участника дилерской сети бренда – **торговый представитель**.
- Демонстрация обновленной презентации Patron, в которой обозначены основные характеристики бренда: качественное и ценовое позиционирование, широта ассортимента, а также сравнительный анализ с основными брендами-конкурентами, презентация новых товарных групп, появившихся в 2016 году, плана развития бренда на 2017 год.
- Анонс новинок сайта бренда Patron.
- Презентация программы лояльности Patron.
- Презентация маркетинговых активностей Patron на 2017 год. Торговая марка автозапчастей компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в 2017 году выступила официальным спонсором Чемпионата по хоккею с шайбой. Презентация плана проведения Круглых столов, семинаров и, конечно же, поездок на заводы Patron, запланированных на осень 2017 года.
- Анонс появления в ассортименте Patron **артикулов**, произведенных в Корее, с применимостью **на корейские автомобили**.



ШЛАНГИ ТОРМОЗНЫЕ PATRON



Шланги тормозные – первая новая товарная группа 2017 года в бренде Patron.



Тормозной шланг – это гибкий соединительный элемент, который передает тормозную жидкость от жесткой тормозной трубки к суппорту или рабочему тормозному цилиндру.

В данный момент ассортимент тормозных шлангов насчитывает 118 артикулов. Да, этой цифрой удивить трудно, но шланги Patron, имеющиеся в наличии, перекрывают модельный ряд автомобилей, наиболее популярных у автолюбителей стран СНГ и Европы. В перспективе планируется обеспечить наличие тормозных шлангов на складе на более редкие модели автомобилей. Работа над расширением номенклатуры шлангов постоянно продолжается.

Поставщиком тормозных шлангов является ведущее предприятие в отрасли по производству тормозных шлангов, шлангов сцепления и гидроусилителя как бухтами, так и готовых. Изготовление товара происходит на современных станках. Возраст компании сравнительно небольшой (основана в 2003 году). Уставной капитал составляет 86 млн юаней (12,5 млн долларов), а годовой объем продаж – более 300 млн юаней (43,5 млн долларов). Площадь занимаемой территории – 51 735 м², производственных и офисных зданий – 33 607 м² и более 500 сотрудников.

ПРЕИМУЩЕСТВА ШЛАНГОВ ТОРМОЗНЫХ PATRON:



КАЧЕСТВО ЕВРОПЕЙСКОГО УРОВНЯ

(стандарт менеджмента качества ISO / TS 16949, международный экологический стандарт ISO14001).



КАЧЕСТВЕННАЯ И ПЛОТНАЯ УПАКОВКА,

которая предотвращает повреждение товара во время перемещения.



ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ

(полностью независимая инспекционно-испытательная лаборатория для контроля качества и разработки новых производственных составов. Сотрудничество со многими известными научно-исследовательскими институтами и испытательными центрами).



ПОСТОЯННО РАСШИРЯЮЩИЙСЯ АССОРТИМЕНТ.

ОСОБЕННОСТИ ТОРМОЗНЫХ ШЛАНГОВ PATRON:

1

Использование при производстве шлангов стойкого к ультрафиолетовому излучению сырья.

2

Армирование шланга выполнено из нитей нержавеющей стали с использованием нейлона, кевлара и другого высокопрочного сырья, которое поставляется из Японии от компаний Kuraray и DuPont.

ЗИМНИЕ ШИНЫ PIRELLI

В ПРЕДДВЕРИИ ЗИМНЕГО СЕЗОНА МЫ ТРАДИЦИОННО ЗАДАЕМСЯ ВОПРОСОМ:



КАКИЕ ШИНЫ ВЫБРАТЬ
для своего автомобиля?



**ЧТО ОБЕСПЕЧИТ ОТЛИЧНУЮ
УПРАВЛЯЕМОСТЬ**
на сложной зимней дороге,
в снег, мокрый снег
или гололед?



**КАКИЕ ШИНЫ СОХРАНЯЮТ
ВЫСОКИЕ ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ
ХАРАКТЕРИСТИКИ**
при диапазоне температур
от -50 до +7 °С?



ШИНА WINTER SOTTOZERO SERIE III

Высокоскоростная шина Pirelli Winter Sottozero Serie III разработана для автомобилей премиум-класса с двигателями средней и высокой мощности. Трехмерные ламели удерживают большее количество снега и способствуют повышенному сцеплению на заснеженной дороге, а увеличенное пятно контакта позволяет улучшить сцепление в любых зимних условиях. Инновационная резиновая смесь благодаря оптимизированным полимерным компонентам, улучшающим механические, термические и динамические свойства резины, совершенствует характеристики и поведение шины в целом. Результат — повышение управляемости и курсовой устойчивости (даже на мокрой и обледенелой дороге). Равномерное распределение давления в пятне контакта с дорогой благодаря особому рисунку протектора позволяет увеличить срок эксплуатации шины. Плечевая зона шины создана более округлой для отвода больших объемов воды, а широкие канавки в рисунке протектора также способствуют повышенному отводу воды из пятна контакта при движении по мокрому покрытию.

Шина Winter Sottozero Serie 3 на сегодня имеет омологации от таких автопроизводителей, как Lamborghini, Maserati, McLaren и Mercedes AMG.



ШИНА SCORPION WINTER

Pirelli Scorpion Winter разработана для самых крупных и мощных внедорожников и обеспечивает повышенную безопасность при торможении и поворотах на самых сложных дорожных покрытиях, характерных для снежной зимы. Инженеры Pirelli при создании этой модели учли все требования к безопасности, комфорту, надежности и управляемости, которые были ранее доступны только спортивным автомобилям.

Шина имеет более короткий тормозной путь в любых погодных условиях, а также обеспечивает повышенное сцепление и управляемость на мокрой и сухой дорогах в условиях экстремально низких температур. Шина не только показывает лучшие в своем классе эксплуатационные характеристики, но и демонстрирует высокий уровень акустического комфорта. Кроме того, Scorpion Winter сертифицирована независимой организацией TUV SUD Automotive.



КОМПАНИЯ PIRELLI ПОМОЖЕТ НАМ С ЭТИМ РАЗОБРАТЬСЯ:



Шины зимней линейки изготавливаются с использованием специальных резиновых смесей новейшего поколения, оптимальных для эксплуатации при низких температурах и имеют специальный рисунок протектора, призванный улучшить сцепление на зимней дороге, уменьшить вероятность аквапланирования и сократить тормозной путь.



ШИНА ICE ZERO FRICTION

Инженеры Pirelli разработали усовершенствованный состав резиновой смеси, новый рисунок протектора и каркас, чтобы предложить автолюбителям из скандинавских стран и России нешипованную шину с уровнем безопасности шипованной шины. Ice Zero FR пригодна для установки на большинство легковых автомобилей и автомобилей класса SUV, которые эксплуатируются в городских и других условиях, где применение шипованных шин нежелательно или запрещено.

Конструкция шины Ice Zero FR обеспечивает безопасность на твердом льду, контроль над автомобилем на мокром льду, тягу на уплотненном снегу, эффективное торможение на заснеженных дорогах и быстрый отвод грязи, а также гарантирует максимальную курсовую устойчивость при движении с высокой скоростью как по сухому, так и мокрому асфальту. Шина представлена в большом количестве типоразмеров, включая версию Run-Flat. Направленный рисунок протектора улучшает механическое сцепление: блоки центральной части захватывают снег, а направленные канавки обеспечивают эффективный отвод воды, гарантируя сцепление с мокрым покрытием. Блоки протектора волнообразной формы рядом с плечевыми зонами шины и разделяющие их продольные каналы также служат для удержания снега и повышения уровня сцепления. Оптимизированные характеристики на заснеженных покрытиях обеспечены специальными 3D ламелями на блоках протектора, также удерживающими снег. Их 3D конфигурация улучшает тормозные характеристики и повышает устойчивость при резких сменах направления движения. Акустический комфорт с шинами Ice Zero FR является лучшим в своей категории. Кроме того, структура шин с более мягкими и узкими плечевыми зонами, уменьшающими жесткость в вертикальном направлении, способствует увеличению пятна контакта шины с дорогой. Благодаря этому профиль новой шины является более прямоугольным по сравнению с другими зимними продуктами. В результате обеспечены лучшие тягово-сцепные характеристики в различных условиях вождения и в особенности, при торможении. Несмотря на увеличенное пятно контакта шина демонстрирует высокий уровень сопротивления качению и отличается пониженным уровнем потребления топлива. Резиновая смесь с диоксидом кремния (силика) гарантирует идеальные характеристики не только при очень низких температурах, но и в широком диапазоне температур от -50 до +7 °C. Благодаря этому шина отличается максимальной эффективностью в любых зимних условиях, характерных для северных стран.

ФОРСУНКИ БЕНЗИНОВОГО ДВИГАТЕЛЯ... ЧИСТИТЬ ИЛИ НЕТ?



Именно топливная форсунка отвечает за качество приготовления топливоздушной смеси и, в конечном итоге, ее работа существенно влияет на работу двигателя в целом.

Уже довольно давно система приготовления топливной смеси в бензиновых автомобилях избавилась от весьма сложных устройств под названием «карбюратор», который был заменен простым и надежным узлом – топливной форсункой. Независимо от типа впрыска, будь то недалеко ушедший от карбюратора моновпрыск или самый современный непосредственный впрыск топлива в камеру сгорания, форсунка является основным элементом системы. Именно топливная форсунка отвечает за качество приготовления топливоздушной смеси и, в конечном итоге, ее работа существенно влияет на работу двигателя в целом. За свой жизненный цикл этот небольшой узел пропускает через себя тонны бензина, который, к нашему сожалению, далеко не всегда отличается высоким качеством. Устройство бензиновой форсунки несложное: в основе принципа действия лежит движение запорного клапана, открывающего и закрывающего поток топлива под действием электромагнитного поля, создаваемого медной обмоткой. Моментом и продолжительностью впрыска управляет электронный блок автомобиля.

В большинстве современных автомобилей впрыск топлива осуществляется во впускном коллекторе, в области расположения впускных клапанов соответствующего цилиндра двигателя. Такой принцип формирования

топливной смеси позволяет довольно гибко регулировать качество и количество поступления топлива в цилиндры, а также момент осуществления впрыска. В целом, эти узлы автомобиля, как правило, очень надежны и не так часто выходят из строя, однако иногда неисправности форсунок приводят к неприятным симптомам в работе двигателя: снижению мощности, нестабильной работе двигателя, особенно на холостом ходу, появлению «провалов» тяги при нажатии акселератора, затруднениям при пуске двигателя. Причиной этих симптомов могут быть загрязненные форсунки. Ситуация, как правило, развивается следующим образом – при остановке двигателя из остатков топлива на седлах и запорных клапанах форсунок под действием высоких температур испаряются легкие фракции, образуя смолистые отложения, которые со временем затвердевают и могут препятствовать прохождению топлива через прецизионное отверстие форсунки, снижая пропускную способность форсунки и ее производительность. Блок управления двигателем, конечно же, будет корректировать количество топлива, увеличивая время впрыска, но по достижении предела регулировки топливная смесь неизбежно обедняется, что негативно скажется на работе двигателя.

ПОЯВЛЕНИЕ ОТЛОЖЕНИЙ В ОБЛАСТИ ЗАПОРНОГО КЛАПАНА МОЖЕТ ПРИВЕСТИ И К ДРУГИМ НАРУШЕНИЯМ СМЕСЕОБРАЗОВАНИЯ:



— факел топлива может **сместиться от оптимальной оси** – в итоге топливо не будет попадать непосредственно в область открытия впускного клапана, и наполнение топливной смесью камеры сгорания не будет оптимальным.



— **снизится качество распыления** топлива, т.е. частицы топлива будут слишком крупными, что ухудшит смешивание топлива с воздухом и, как следствие, ухудшит сгорание смеси в цилиндре, появится рассогласованность в работе цилиндров.



— **запорный клапан может потерять герметичность**, приводя к протечке топлива и ускоряя процесс образования смолистых отложений.

Кроме того, могут засориться входные фильтры форсунок. Причиной этого может быть использование некачественного топлива, дефект топливного фильтра или его несвоевременная замена.

В большинстве случаев, если уделить внимание проблеме засорения топливных форсунок, можно избежать их полного выхода из строя и дорогостоящей замены.

ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ПОДХОДОВ К ОЧИСТКЕ ТОПЛИВНОЙ СИСТЕМЫ:

— **использование присадок в топливо**, заливаемых в топливный бак: хороший способ при использовании в качестве профилактики на новых или почти новых автомобилях – регулярное использование качественной присадки либо бензинов с повышенными моющими свойствами продлит жизнь всем компонентам топливной системы. Однако в случае с автомобилями со значительными пробегами такой способ может привести к тому, что значительные загрязнения, накопившиеся с годами в топливном баке и магистралях, начнут свое движение дальше, вплоть до форсунок, и забьют их входные фильтры.

— **использование специальных растворяющих веществ**, подающихся к форсункам в обход топливного бака и топливных магистралей: очищающий раствор поступает в топливную рампу от специального устройства, минуя также и топливный фильтр автомобиля, при этом двигатель работает на оборотах холостого хода.



— очистка форсунок на стенде

с помощью ультразвука: самый эффективный способ, позволяющий также произвести диагностику работы каждой форсунки до и после очистки. Если в результате входной диагностики сделано заключение о необходимости

очистки форсунок, производится их демонтаж, установка в специальный стенд, который осуществляет проверку работы форсунок, имитируя различные режимы работа двигателя. В ходе проверки есть возможность произвести визуальную оценку качества распыления топлива и количественную оценку производительности каждой форсунки в различных режимах работы. Кроме того, проверяется герметичность запорного клапана. После проверки форсунки помещаются в ультразвуковую ванну, наполненную специальным чистящим раствором, где происходит разрушение твердых отложений внутри форсунки под действием кавитации. После очистки форсунки вновь помещаются на стенд для проверки характеристик, что позволяет убедиться в эффективности произведенной очистки и заменить форсунки, качество работы которых осталось неудовлетворительным. Этот способ хорош еще и тем, что в процессе можно оценить состояние и, при необходимости, заменить резиновые уплотнения форсунки, обеспечивающие герметичность топливной системы и являющиеся важной частью пожаробезопасности.

Стенд для проверки и очистки инжекторов НР-8А

от хорошо зарекомендовавшей себя на рынке Беларуси и России марки PULI позволяет произвести проверку и очистку одновременно восьми форсунок, сокращая время проверки для многоцилиндровых двигателей. Такой стенд на сегодняшний день – неотъемлемый атрибут современного автосервиса.

Стенд для проверки и очистки инжекторов НР-8А



Для очистки топливной системы на автомобиле, включая топливные форсунки, рейку, регулятор давления, впускные клапаны, можно использовать установку SIVIK KC-120M.

Автоладельцам же стоит помнить, что регулярные профилактические работы очень часто помогают избежать серьезных неисправностей. Что касается топливной системы – регулярная чистка форсунок через 30-40 тыс. км пробега поможет не только избежать или отсрочить выход из строя дорогостоящих компонентов, но и поддерживать номинальные характеристики двигателя автомобиля и сохранить его топливную экономичность.



ДЕТСКИЙ ПРАЗДНИК-2017

**Международный День защиты
детей отмечается с 1950 года.
Наш Детский праздник
гораздо моложе.**

Эта традиция зародилась в 2012 году и сразу полюбилась сотрудникам компании и нашей детворе. Да и как может быть иначе? Чудесная пора: конец весны – начало лета. Милые детские лица. Довольные родители. Атмосфера добра и покоя в сочетании с праздничным настроением участников. В особенности, если погода на нашей стороне. Как же это хорошо! И какими бы трудными ни были времена, мы стараемся и будем стараться, чтобы традиция нашего Детского праздника продолжала жить!

ТИР



Второй раз благодаря энтузиазму одного человека (Юрий Корнелюк, заместитель директора по информационным технологиям и бизнес-процессам) на Детском празднике организуется **тир со стрельбой из пневматического оружия** (пистолеты и автоматы). В течение всего праздника очередь к огневому рубежу не уменьшалась. При этом девочки старались ни в чем не уступать мальчишкам. В этом году была сделана вполне удачная попытка провести соревнования по стрельбе из пистолета. Победители были награждены грамотами.



1-е место

86 очков

Буянов Никита

/сын Буянова Сергея, сектор систем управления технологическим оборудованием/



2-е место

80 очков

Костечко Евгений

/сын Костечко Олега, отдел розничной торговли/



3-е место

50 очков

Корнелюк Владислав

/сын Корнелюка Юрия, отдел информационных технологий/



Порядок и безопасность на празднике обеспечивали сотрудники административного отдела Александр Бобров, Андрей Гурский, Александр Журавлев, Александр Нехай и Александр Щербач во главе с ведущим специалистом по безопасности Михаилом Чертком.



Фотофиксацию лучших моментов профессионально обеспечил Евгений Мацепон (ведущий специалист по продаже).

АКВАГРИМ



Аквагрим, как всегда, пользовался большой популярностью. Очередь к мастерам не иссякала. И без того милые детские личики выходили из-под кисти художников преобразёнными и по-особому праздничными. Конечно, это добавляло настроения всем. Волшебную атмосферу праздника детям и родителям с помощью своего таланта и красок создавали:



- Козич Елена /секретарь-референт/
- Коробнева Елена /специалист по продаже/
- Матвеева Яна /специалист по кадрам/
- Ровдо Анна /дизайнер/
- Щепко Юлия /специалист по продаже/
- Журавлев Руслан /комплектовщик/

ЛАБИРИНТ



Лабиринт — очень хорошо зарекомендовавшая себя новинка праздника этого года. Неброский на вид, он привлек детей как младшего, так и среднего возраста. Ребятам нравилось нырять в него и появляться в неожиданных местах.

Аттракцион подготовили:

- Володина Ольга /инспектор по кадрам/
- Грищук Юрий /специалист по ассортименту и маркетингу/
- Невидицин Максим /водитель погрузчика/
- Сероокий Валентин /главный инженер/

ЭКСКУРСИЯ ПО СКЛАДУ



Экскурсия по складу, как и в прошлые годы, стала ярким событием праздника. 58 детей с родителями в сопровождении хорошо подготовленных экскурсоводов познакомились с этим грандиозным сооружением и убедились в том, что наш логистический комплекс впечатляет как по технической оснащенности, так и по организации процессов. Нашу гордость представляли:

- Киселева-Гинько Виктория /интернет-маркетолог /
- Быченко Павел /специалист по поставкам /
- Дегтярев Андрей /начальник сектора /
- Матусевич Климентий /начальник отдела /
- Тасмаев Владимир /заместитель начальника отдела /



Напрыгавшись, наигравшись, набегавшись на свежем воздухе, ребята с аппетитом уплетали кексы, печенье, фрукты и запивали все это соком под взглядами довольных родителей. **Питание детворы** умело организовала наша Ирина Александровна Коктыш.



Создание инфраструктуры праздника, оборудование зон активности и их техническое обеспечение взяли на себя специалисты подразделения главного инженера Сероокого В.А.

- Бирульчик Инна /уборщик помещений/
- Мартинович Юрий /инженер теплотехник/
- Самосейко Валерий /тракторист/
- Шичко Виктор /тракторист/

АТМОСФЕРА



Праздничную атмосферу создавало присутствие на игровых площадках группы аниматоров (ростовые куклы «Дракоша», «Белка», «Оса», сказочные персонажи «Пират», «Белоснежка», «Гулливер» и две замечательные клоунессы). С их помощью дети были вовлечены в различные конкурсы, игры, пели и танцевали, демонстрируя порой незаурядные способности. На ребят (и, конечно, взрослых!) произвело приятное впечатление небольшое представление, сюжет которого был посвящен теме упорства, настойчивости в достижении цели на примере непростой судьбы циркового актера.



Мастер-класс от капитана нашей сборной по **футболу** Дмитрия Гуревича (специалист по продаже) получили юные любители самого популярного вида спорта в мире.



Хозяевами детского городка (надвунной манеж, бассейн с шариками, зона рисования красками и мелками на асфальте) в этот раз были:

- Ольга Мацкевич /юрисконсульт /
- Дарья Линник /специалист по внешнеэкономической деятельности/
- Анастасия Ковальчук /переводчик/



Родители по мере сил помогли организаторам праздника в его проведении. Мы были командой. Спасибо вам! Отдельная благодарность за активное участие – Инне Белоблоцкой.

Еще недавно мы волновались, готовясь к этому дню. Думая о главном, старались не упустить важные мелочи. Беспокоились о погоде. Приятные хлопоты. И вот всё уже позади, и от этого немного грустно. Но праздник получился, и это здорово! Спасибо нам всем! Наши дети сказали, что будут ждать следующего праздника, и он обязательно будет. Мы обещаем!

Всю подготовительную работу, включающую в себя создание оргкомитета, формирование сценария праздника, составление меню, заказ и доставку угощений осуществили Инна Писаренко и Ольга Володина /сектор кадровой работы/. Спасибо вам!

Автор текста – один из организаторов праздника Игорь Кузнецов /заместитель начальника отдела/.



НОВИНКА ОТ MAHLE: КОМПРЕССОРЫ КОНДИЦИОНЕРОВ

MAHLE[®]
ORIGINAL



Начиная с лета 2017 года компания MAHLE добавляет новую группу товаров в свою впечатляющую линейку продукции – компрессоры кондиционеров – тем самым еще сильнее укрепляя свои позиции в качестве ведущего поставщика оригинального оборудования на автомобильном рынке.

Это стало возможным благодаря приобретению подразделения по производству систем терморегулирования компании Delphy Automotive и интеграции его в состав MAHLE Group. Теперь, когда речь заходит об автомобильных системах охлаждения и климат-контроля, MAHLE отводится важнейшая роль в качестве компетентного технологического партнера крупнейших мировых автопроизводителей.

Основываясь на собственном многолетнем успешном опыте работы на рынке оригинальных комплектующих, MAHLE также предлагает автомобильным дилерам и независимым автосервисам полный комплекс услуг в области климат-контроля. Сотрудничество не ограничивается поставками качественных комплектующих, но расширяется в предоставлении профессионального оборудования для обслуживания систем кондиционирования и информационной поддержки.

В современном автомобиле кондиционер является пусть не самой главной, но важнейшей составляющей комфорта. Ведь именно он спасает водителей и пассажиров в летнюю жару и обеспечивает максимально комфортную и приятную поездку. А компрессор – один из наиболее сложных и самый дорогостоящий элемент системы кондиционирования – фактически является ее сердцем. Он обеспечивает циркуляцию хладагента в системе и в исправном состоянии гарантирует поддержание требуемого температурного режима в салоне. Компрессор, как правило, приводится в действие клиновым зубчатым ремнем через электромагнитную муфту и во многих системах кондиционирования является единственным узлом с подвижными деталями, что предъявляет особые требования к его качеству изготовления и обслуживания.

Как известно, мы привыкли пользоваться кондиционером только в жаркое время года. Поэтому зимой мы попросту забываем о его существовании. Переходя на летний режим, мы включаем кондиционер, и его отказ работать становится для нас полной неожиданностью. Самой распространенной причиной отказа почти всегда становится неисправность компрессора кондиционера.

Стоит отметить следующие признаки повреждения или выхода из строя компрессора кондиционера:

- течь охлаждающей жидкости из компрессора;
- недостаточное охлаждение или отсутствие охлаждения;
- повышенный шум при работе кондиционера;

– сообщения об ошибках в блоке управления кондиционером или в центральном блоке.

Основными причинами неисправности компрессора кондиционера могут быть:

- неправильная установка;
- утечка масла или хладагента;
- повреждение отдельных компонентов системы кондиционирования;
- загрязнение магистрали (стружка и т.п.);
- влага в контуре кондиционирования в результате коррозии.

Система кондиционирования, устанавливаемая при производстве автомобиля, имеет длительный срок службы. Однако различные эксплуатационные факторы и возможные повреждения могут привести к необходимости замены отдельных деталей и узлов, включая компрессор кондиционера. При выборе нового компрессора кондиционера важно сделать правильный выбор – выбор в пользу MAHLE. Ассортимент компрессоров кондиционеров под маркой MAHLE Original охватывает большую часть моделей автомобилей для всех основных рынков. Превышая стандартный уровень качества, премиальные компрессоры кондиционеров MAHLE Original удовлетворяют самым высоким требованиям потребителей.

Стоит обратить внимание, что немаловажную роль в обеспечении эффективной работы и долговечности кондиционера играют салонные фильтры. Они не только очищают воздух, вдыхаемый водителем и пассажирами, но также снижают потери мощности и защищают систему кондиционирования от загрязнений. Для решения этих задач MAHLE предлагает новые инновационные салонные фильтры CareMetix®, изготовленные по широкополосной технологии S5, которая предусматривает использование пяти слоев высокотехнологичных фильтрующих материалов.

Компания MAHLE также не оставляет в стороне техническое обслуживание систем кондиционирования. Установки MAHLE серии ArcticPro® для хладагентов R R134a и R1234yf являются эффективным решением для экономичного и экологически чистого обслуживания кондиционеров и гарантируют профессиональный уровень работы.

Модули управления системой охлаждения, вентиляции и кондиционирования современных автомобилей для повышения комфорта и эффективности становятся все более сложными. Установки ArcticPro® спроектированы с учетом всех требований безопасности и совместимости с системами автомобиля.

Постоянным увеличением ассортимента продукции премиального качества и повышением уровня сервиса MAHLE в очередной раз доказывает свое лидерство на рынке автомобильных комплектующих.

БРЕНД PART-ONE



Каждый автомобилист мечтает о том, чтобы эксплуатация его собственного транспортного средства была необременительной и не наносила ущерб семейному бюджету. Но автомобили, особенно в возрасте, способны часто «привлекать» к себе внимание владельца ввиду различных поломок или требовать замены изношенных деталей. Заботливый автовладелец оказывается перед выбором:

либо потратить значительную часть накопленных сбережений на покупку дорогих запчастей известных брендов, либо сэкономить и купить запчасти подешевле. Во втором случае есть риск повторить судьбу того самого скупого, который, как известно, платит дважды. Как же быть? Неужели автомобилист обречен на лотерею в поисках недорогих запчастей?

Выход есть! Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» начала работу с новой торговой маркой автомобильных запчастей эконом-сегмента PART-ONE.

PART-ONE – это удачное сочетание высокого качества изделий и очень выгодной цены! Давайте подробнее рассмотрим главные преимущества бренда PART-ONE:

КАЧЕСТВО

При производстве деталей PART-ONE используется современное оборудование, высококачественное сырье и новейшие технологии, что подтверждается наличием всех необходимых сертификатов международного образца. На производстве заданы высокие стандарты качества: перед поступлением в продажу готовая продукция PART-ONE подвергается многочисленным тестам, подтверждающим высокий уровень производства. Ресурс деталей PART-ONE значительно превышает показатели аналогов.

АССОРТИМЕНТ

Тщательно выверенная подборка самых востребованных артикулов на рынке. На данный момент это 5 товарных групп: тормозные колодки, подшипники ступиц, амортизаторы подвески, ШРУСы и полуоси, но ассортимент активно расширяется.

ЦЕНА

Стоимость товаров бренда PART-ONE охватывает нижний ценовой сегмент. Доступная цена является результатом оптимизации логистики и расходов на маркетинг.

ГАРАНТИЯ

В лучших традициях компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» гарантия на всю продукцию, в том числе и на товары торговой марки PART-ONE, составляет 12 месяцев или 20 000 км в зависимости от того, что наступит раньше.

ДЕВИЗ PART-ONE

Прогрессивные технологии и качество при разумной цене!



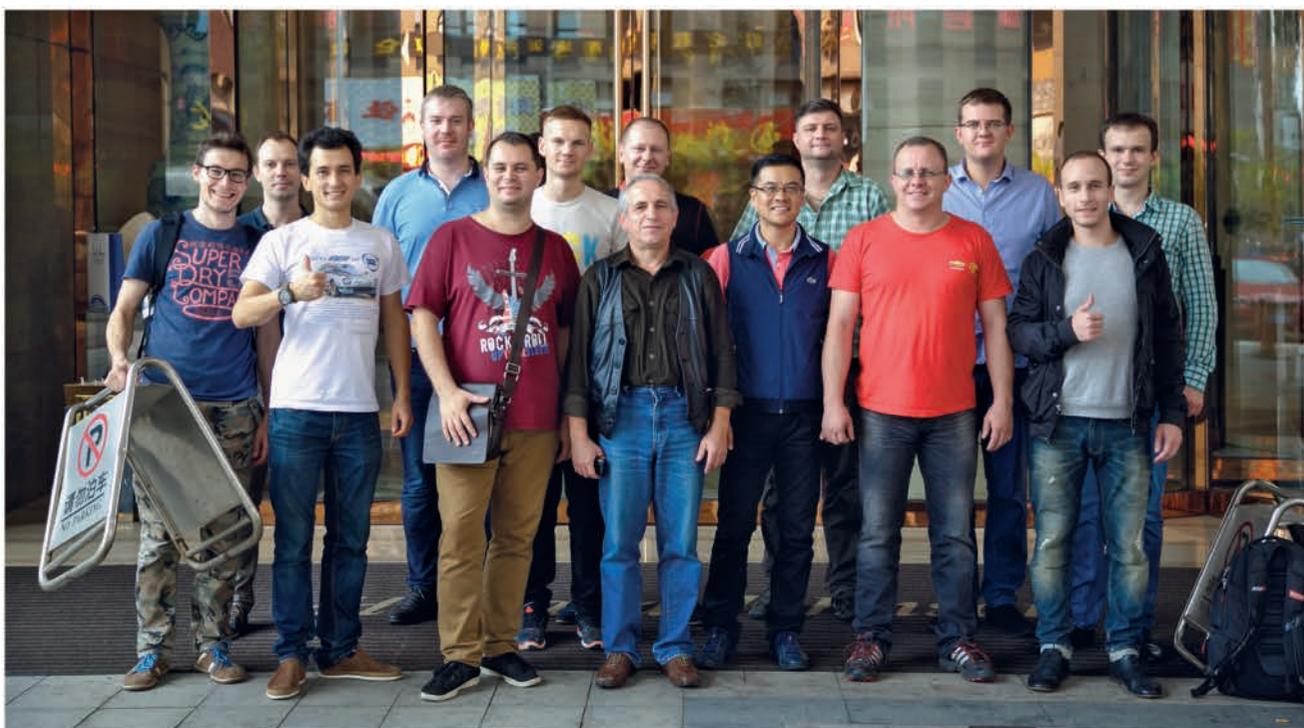
ПРЕСС-ТУР НА ЗАВОДЫ PATRON

Лучше один раз увидеть, чем постоянно слышать об этом. Именно под таким девизом в октябре 2016 года состоялся пресс-тур на заводы по производству деталей бренда Patron, организованный компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Уже несколько лет компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» организует поездки на заводы по производству деталей Patron для своих партнеров. За эти годы количество участников поездок превысило 100 человек. Нет ничего лучше собственными глазами увидеть процесс производства, оценить масштаб и отношение производителей к делу, а затем квалифицированно рассказать об этом своим розничным покупателям. Учитывая, что приглашенные журналисты работают в изданиях, посвященных автомобилям либо в автоотделах крупных порталов, участники



поездки говорили с принимающими директорами предприятий и техническими инженерами на «одном языке». Конечно, языки общения все же были разными, и тут на помощь всегда приходил многолетний главный переводчик китайского языка компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» Антон Зятиков. Все участники поездки высоко оценили организацию мероприятия, а об Антоне портал onliner.by даже опубликовал статью, основываясь на его опыте пребывания в Китае.





Во время поездки группе удалось посетить несколько городов, но больше всего участников поразил красавец-Шанхай, его масштабы и количество туристов.



Большинство участников поездки побывали в Китае впервые и были под большим впечатлением от его культуры, национальных традиций и, конечно, от пищи. Среди достопримечательностей больше всех, конечно, выделяются огромный небоскреб под названием «Отвертка» и храм Нефритового Будды. Смог над Шанхаем в день посещения вышки не позволил сделать красочные фотографии с высоты, куда не долетают даже птицы (высота «Отвертки» составляет 650 м).

Участников поездки впечатлил высокий уровень производства и объемы выпускаемой продукции. Помимо подробной презентации заводов журналисты познакомились и воочию увидели основные этапы производственного процесса, систему контроля качества на каждом этапе, в том числе и в испытательных лабораториях, склад готовой продукции, а также обсудили все интересующие вопросы.

Представители СМИ лично убедились в высоких стандартах производства деталей Patron, проверили работу испытательных лабораторий и узнали о критериях отбора заво-

дов-производителей. «За 12 лет существования марки Patron мы выработали четкие критерии, по которым выбираем заводы, где хотели бы разместить производство своих запчастей. Например, первым делом мы смотрим, имеется ли у предприятия международный сертификат TS 16949. Только он открывает дорогу заводу для поставок на конвейер автопроизводителей», — рассказывает начальник отдела собственного бренда Patron компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» Александр Цивинский.

Участники поездки отметили тщательность, с которой тестируются готовые запчасти, а также бдительность, с которой китайские производители относятся к секретным технологиям – в некоторых цехах фото- и видеосъемка была запрещена.

PATRON – ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР КЛЮЧЕВЫХ СПОРТИВНЫХ ТУРНИРОВ 2016-2017



**2016 MEN'S FINAL
OLYMPIC
QUALIFICATION**

BELARUS Minsk

Собственный бренд компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» — торговая марка Patron — впечатлил беспрецедентным шагом: в мае 2016 года Patron начал работу по спонсорской поддержке спортивных мероприятий.

И сразу – очень успешно! Статус официального спонсора Чемпионата мира по хоккею, проходившего в 2016 году в Москве и Санкт-Петербурге, поднял имидж бренда Patron еще выше. Узнаваемость торговой марки стремительно повысилась.

Спустя ровно год – в мае 2017-го – успех был повторен. ЧМ-2017, который в этот раз принимали Кельн и Париж, также обозначился присутствием торговой марки Patron в важном и почетном статусе – официального спонсора Чемпионата мира по хоккею-2017! Кроме того, надпись shate-m.ru была размещена на шлемах сборной России по хоккею в течение всего Чемпионата! Сборная России выиграла

бронзовые медали турнира, победив в матче за 3-е место сборную Финляндии.

В период между двумя ЧМ по хоккею бренд автозапчастей Patron стал официальным спонсором еще 3 спортивных мероприятий: турнира Олимпийской квалификации по хоккею, этапа Кубка мира по шорт-треку и Чемпионата мира по конькобежному спорту.

Турнир финальной Олимпийской квалификации по хоккею проходил в Минске с 1 по 4 сентября. Путевку на зимние Олимпийские игры-2018, которые состоятся в корейском городе Пхенчхан, разыгрывали четыре команды группы D: сборные Беларуси, Словении, Дании и Польши.

У белорусской дружины на тот момент было самое высокое среди участников место в мировом рейтинге — №9, что давало большие надежды на победу. В первой игре, проведенной против сборной Дании, белорусы победили со счетом 5:2, что воодушевило как игроков, так и болельщиков. Затем последовала еще одна победа — над командой из Польши. Но, к сожалению, в финале удача отвернулась от белорусских спортсменов, а победу в решающем матче по буллитам после ожесточенной схватки одержала сборная Словении, которая и отправится на Олимпиаду-2018.

Участие в Олимпийских играх — почетная и престижная миссия, которая соответствует общегосударственной политике развития спорта. Поддержка спортивных мероприятий стала доброй традицией для бренда Patron и компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». Руководство компании уверено, что помощь любому виду спорта — это вклад в будущее государства, популяризацию здорового образа жизни.

Знаковым стал статус официального спонсора Patron на этапе Кубка мира по шорт-треку в Минске. Турнир состоялся 10 — 12 февраля 2017 года

и прошел на конькобежном стадионе Минск-Арены. Посетителей было много — организаторы популяризировали шорт-трек, устроив бесплатные катания на площадке рядом с соревнованиями. Партнеры компании, посетившие мероприятие по приглашению «ШАТЕ-М ПЛЮС», остались очень довольны. Они открыли для себя шорт-трек как вид спорта — а это очень зрелищные соревнования на льду на короткой дорожке, поболели за представителей сборной Беларуси, оценили борт Patron на стадионе и, наконец, провели время в отличной компании.

Первоначально Patron должен был выступать официальным спонсором и на этапе Кубка мира по конькобежному спорту в российском городе Челябинске. Однако этап был перенесен в норвежский город Ставангер. Поскольку партнеров у Patron в Норвегии нет, после переговоров с организаторами турниров по конькобежному спорту было принято следующее решение: бренд автозапчастей Patron стал официальным спонсором Чемпионата мира по конькобежному спорту, который с успехом прошел в корейском горо-

де Канныне с 9 по 12 февраля 2017 года. То есть одновременно 2 крупных спортивных мероприятия — этап Кубка мира по шорт-треку и ЧМ по конькобежному спорту — проходили при спонсорской поддержке бренда Patron!

Партнеры компании из Кореи высоко оценили спонсорскую поддержку на турнире столь высокого ранга, как Чемпионат мира. Причем в следующем году на этом же катке в Канныне пройдут соревнования в рамках зимних Олимпийских игр-2018. Взяв курс на поддержку спортивных мероприятий, Patron однозначно стал более узнаваемым брендом среди своих покупателей и является отличным примером вовлеченности бизнеса в социальную сферу.

Торговая марка Patron продолжает уверенно укреплять свою репутацию на рынке автозапчастей. Ассортимент продукции постоянно расширяется, внедряются новые товарные группы, в частности, за последнее время можно выделить тормозные шланги от ведущего производителя китайского рынка и моторное масло от именитого оригинального производителя из Бельгии.



patron

**PATRON –
ПОБЕЖДАЕМ
ВМЕСТЕ!**

patron

79

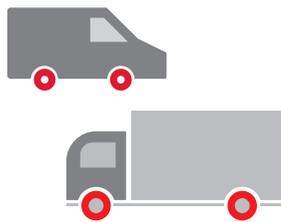


НАИМЕНОВАНИЙ
КАТУШЕК
ЗАЖИГАНИЯ **PATRON**

ПРОИЗВОДЯТСЯ НА СОВРЕМЕННОМ
ЗАВОДЕ В КОРЕЕ,

**ОСНАЩЕННОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМ
ОБОРУДОВАНИЕМ ТОП-УРОВНЯ**

149

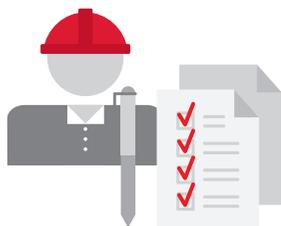


СЛУЖЕБНЫХ
АВТОМОБИЛЕЙ

ИЗ АВТОПАРКА
КОМПАНИИ «ШАТЕ-М ПЛЮС»

**ИСПОЛЬЗУЮТ АВТОЗАПЧАСТИ
ТОРГОВОЙ МАРКИ PATRON**

39



ИНЖЕНЕРОВ

ПЕРЕД ТЕМ
КАК ОТПРАВИТЬ ЗАКАЗЧИКУ,

**ИНСПЕКТИРУЮТ КАЧЕСТВО
ИЗГОТОВЛЕНИЯ ШРУСОВ PATRON**

patron



> 1,2

МИЛЛИАРДА
ЧЕЛОВЕК НА ПЛАНЕТЕ

СМОТРЕЛИ ТЕЛЕТРАНСЛЯЦИИ
ЧЕМПИОНАТ МИРА
ПО ХОККЕЮ-2017
В КЕЛЬНЕ/ПАРИЖЕ,

ГДЕ БРЕНД PATRON
ВЫСТУПИЛ В СТАТУСЕ
ОФИЦИАЛЬНОГО СПОНСОРА



> 1,7

МИЛЛИОНА
ЧЕЛОВЕК

ПРОЖИВАЮТ В ПРЕКРАСНОМ
ГОРОДЕ АЛМАТЫ — «ЮЖНОЙ
СТОЛИЦЕ» КАЗАХСТАНА,

ГДЕ С МАЯ 2017 ГОДА ОТКРЫТ
СКЛАД ПРОДУКЦИИ PATRON

ВЫСТАВКА AUTOMECHANIKA SHANGHAI 2016



В период с 30 ноября по 3 декабря 2016 года прошла 2-я по величине мировая выставка представителей брендов вторичного рынка автозапчастей Automechanika Shanghai.

С гордостью сообщаем, что компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» впервые в истории приняла участие в выставке со стендом собственного бренда компании – торговой марки Patron. Представляем вашему вниманию репортаж о том, как проходило это ключевое событие в истории бренда.

На выставке представители компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» **преследовали несколько целей:**

- обеспечить узнаваемость бренда Patron в Китае, так как на выставке среди посетителей было много китайских компаний – дистрибьюторов автозапчастей;
- провести переговоры с китайскими дистрибьюторами для обеспечения каналов сбыта Patron на внутреннем рынке Китая;
- провести переговоры с действующими поставщиками для бренда Patron;
- провести переговоры с представителями европейских компаний, которые также посетили выставку.



Рассказывает заместитель директора «ШАТЕ-М ПЛЮС» по развитию собственного бренда Patron Андрей Сидоренко:

— Приехав в Шанхай за 2 дня до выставки, мы небольшой делегацией добрались до Национального Центра Выставок и Конференций – огромного 3-этажного здания с 8 павильонами. Учитывая, что выставка открывалась 30 ноября, 28 числа мы нашли стенд, он, равно как и остальные стенды, еще готовился, хотя основная часть подготовительной работы была уже сделана.

К моменту открытия выставки стенд Patron предстал в лучшем

виде. Красной нитью проходил массивный ассортимент бренда – по обе стороны от центра стенда располагались витрины, в которых посетители могли увидеть всю мощь широкого ассортимента бренда Patron – а на тот момент он насчитывал 127 товарных групп, образцы которых и были выставлены в витринах с подсветкой. Этот элемент очень привлекал посетителей, представители многочисленных оптовых компаний с интересом подходили к нашему стенду, чтобы подробнее узнать о бренде Patron.

Помимо работы с интересующимися участниками выставки, подходившими к стенду, у представителей компании был четкий, заранее продуманный план встреч с уже существующими партнерами, которые, конечно же, также принимали участие в выставке. Нам удалось воспользоваться тем, что почти все ведущие игроки автобизнеса находились здесь же, и провести переговоры с нашими коллегами по текущим вопросам.



“ О бренде Patron узнали сотни новых потенциальных партнеров из индустрии автозапчастей, самое главное — о широте его ассортимента, высоком качестве продукции и возможностях поставки.

Несмотря на всеобщий стереотип о непопулярности хоккея в Китае, многие посетители с большим интересом обращали внимание на робота-хоккеиста, который является символом официального спонсорства Patron на ЧМ-2016 и ЧМ-2017 по хоккею, разместившегося на фронтальной части стенда.

На экране телевизора на стенде транслировались ролики с инфор-

мацией о продукции торговой марки Patron. Дружная команда сотрудников «ШАТЕ-М ПЛЮС» превратила стенд в место уютных встреч единомышленников, при этом сохранив высокий ритм деловой обстановки.

В ходе участия в выставке компания почерпнула ценную информацию о структуре и особенностях китайского рынка автозапчастей, провела переговоры различной степени слож-

ности, причем профессионализм и многолетний опыт наших сотрудников позволил завершить их с успехом. Это был первый опыт присутствия на столь авторитетной шанхайской выставке с собственным стендом — можно сказать, мы прошли боевое крещение!

Patron — побеждаем вместе!



КРУГЛЫЙ СТОЛ PATRON: КАЗАНЬ, ПОДОЛЬСК, ЕКАТЕРИНБУРГ

Март 2017 года вошел в историю «ШАТЕ-М ПЛЮС» серией традиционных для собственного бренда компании мероприятий — Круглых столов Patron.

На этот раз они проходили в стратегически важных для компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» городах в течение 3 дней подряд:



14 марта
Казань



15 марта
Москва



16 марта
Екатеринбург

Команда Patron пригласила производителей продукции бренда, в результате чего были организованы **следующие группы участников Круглого стола:**

технические инженеры завода по производству

- тормозных дисков,
- тормозных колодок,
- ШРУСов и полуосей,
- амортизаторов подвески,
- подшипников ступиц,
- помп системы охлаждения,

руководители отдела Patron компании «ШАТЕ-М ПЛЮС».

Такого рода мероприятие в первую очередь направлено на установление прямого контакта между производителем и покупателями продукции в сегменте b2b. Команда Patron старается в любой ситуации решить каждый запрос своих покупателей. В своей повседневной деятельности владельцы и сотрудники магазинов и СТО общаются только с представителями компании-импортера и часто не могут получить квалифицированный ответ на ряд узких технических вопросов, ответы на которые знают только инженеры завода-производителя. Со стороны производителей продукции бренда Patron компания приглашает на такие мероприятия не только владельцев компаний-поставщиков, руководителей отделов продаж, но и технических инженеров заводов-производителей, которые могут подробно рассказать о технологии изготов-

ления, конструктивных особенностях продукции и системе проверки качества.

На данном этапе развития вторичный рынок автозапчастей России, да и всех стран СНГ, идет по пути эволюции. В структуре рабочих портфелей компаний-дистрибьюторов автозапчастей есть несколько сегментов брендов.

Первый сегмент, преобладающий на данный момент, – всемирно известные бренды, которые являются как поставщиками своей продукции на OE-конвейеры, так и представляют свою продукцию на вторичный рынок.

Второй сегмент – это более мелкие самостоятельные производители автозапчастей, которые предлагают свою продукцию как под своим брендом, так и являются поставщиками для собственных брендов.

Третий сегмент – это собственные бренды. Причем эти бренды могут принадлежать как монобрендовой компании, которая занимается дистрибуцией только одного – своего – бренда, так и компании-дистрибьютору.

Бренд Patron является собственным брендом «ШАТЕ-М ПЛЮС», который компания зарегистрировала и начала развивать в 2004 году. Patron имеет большое количество достижений и отличные перспективы для дальнейшего развития не только на рынке СНГ, но и во всем мире. Почему? Потому что имеет принципиальную позицию и стратегию развития.

Можно кратко обозначить основные отличия Patron от ряда брендов-конкурентов:

Широта ассортимента и его динамика развития.

На данный момент ни один бренд на территории Российской Федерации не имеет такого реального рабочего ассортимента, как Patron, — более 27 000 наименований в более чем 132 товарных группах.

Принципиальный подход к выбору поставщиков.

Это обязательное наличие конвейерного сертификата TS16949, аттестационный контроль производств, выбор лучших заводов для получения максимально качественного товара.

Открытость перед своими партнерами в сегменте b2b и перед конечным покупателем. Выражается в честном отображении страны производства на товаре, ежегодной организации 3 — 5 поездок для партнеров на заводы Patron, проведении Круглых столов и обучающих семинаров по бренду.

Ежегодно самыми ожидаемыми мероприятиями, проводимыми представителями бренда для многочисленных партнеров, являются Круглые столы Patron. Впервые подобное мероприятие прошло в Москве и Екатеринбурге в сентябре 2014 года, став аналогом мультибрендовых Круглых столов. КС Patron мгновенно завоевал популярность среди партнеров компании, работающих с продукцией Patron на ежедневной основе.

Регламент такого мероприятия достаточно прост. Каждому участнику со стороны заводов-изготовителей предоставляется 20 — 30 минут на проведение презентации, в ходе которой представитель поставщика знакомит партнеров «ШАТЕ-М ПЛЮС» с фактами о своей компании, такими как:

- дата основания и специализация,
- численность сотрудников/штат инженеров,
- мощность производства,
- ассортимент продукции,
- контроль качества и гарантия,
- сертификаты и патенты,
- основные клиенты, которые размещают заказы на предприятии,
- конвейерные поставки.

Далее начинается самая интересная часть. Партнеры ШАТЕ М ПЛЮС занимают обозначенные места за столом, и к каждой группе присоединяются представители поставщика. Начинается рабочий раунд, длительность которого составляет 25 минут. Это самые запоминающиеся моменты, так как поставщики отвечают на любые, даже самые каверзные вопросы. **Основная часть вопросов касается особенностей производства и обслуживания продаж продукции:**

- каким образом производитель осуществляет контроль качества на этапах производства,
- как тестирует уже готовую продукцию,
- какая гарантия предоставляется производителем,
- какой ресурс продукции предусмотрен на максимальный срок эксплуатации.

Также есть ряд вопросов, касающихся всемирно известных брендов, которые размещают заказы на данном предприятии. В общем, эти минуты за столом проходят в виде интересной дискуссии единомышленников. Поставщики, в свою очередь, интересуются особенностями продаж на рынке России и СНГ, конкурентным окружением, удовлетворенностью покупателей их продукцией и дают практические советы по особенностям продаж товаров завода-изготовителя.

В рамках мероприятия поставщики готовят призы за активное участие и лучшие вопросы. Часто бывает сложно определить лучший вопрос, так как интерес к бренду огромен, и участники уточняют многое.

Формат данного мероприятия позволяет соединить между собой два важнейших звена в цепочке дистрибуции Patron, обменяться опытом и знаниями, более подробно узнать о преимуществах бренда.

С момента проведения первого Круглого стола Patron формат мероприятия признан участниками очень востребованным. Партнеры начинают готовить вопросы, как только получают приглашение принять участие в таком необычном мероприятии, многие приезжают из отдаленных районов — хотят задать все интересующие вопросы, побыть в компании единомышленников, обменяться впечатлениями и проблематикой ведения бизнеса с коллегами и получить массу положительных эмоций и полезной информации, которую можно использовать в повседневной работе при общении с розничными покупателями.



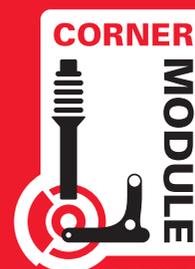


Диски и колодки TRW – идеальная пара.



Диски и колодки TRW превосходно сочетаются друг с другом в работе. Уникальное покрытие Cotec на тормозных накладках разработано с целью сокращения тормозного пути транспортных средств, начиная с первых остановок после монтажа. И, что более важно - оно также обеспечивает превосходную приработку колодки к дискам TRW, что повышает качество, надежность и эффективность торможения. Покрытие нанесено на диски TRW только там, где оно требуется – на ступицу и торец, обеспечивая отличную защиту от коррозии и сокращая время приработки, что гарантирует высококачественные эксплуатационные характеристики сразу после монтажа.

TRW – торговая марка ZF.



A TRW SYSTEM

ШАТЕ-М ПЛЮС – КАЗАХСТАН 2017

В январе 2017 года мы отметили первый год с начала деятельности филиала «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Республике Казахстан.

Этот год получился насыщенным и интересным. Мы в полной мере прочувствовали дух и силу великой страны.

Подводя итоги первого года и пропустив через себя опыт работы в Казахстане, руководством было принято решение наращивать присутствие на рынке по принципу «думай глобально — действуй локально».

Казахстан по размерам территории является вторым государством после России из бывших республик Советского Союза. И чтобы обеспечить качественный сервис в соответствии со стандартами работы «ШАТЕ-М ПЛЮС» на всей территории Казахстана, было принято решение создавать торговые представительства во всех городах численностью свыше 200 000 человек. Также было принято решение запустить второй склад в Казахстане — в самом крупном городе республики — Алматы.



В начале января 2017 года Константин Георгиевич Шавель дал старт проекту, и локомотив «ШАТЕ-М ПЛЮС» пошел по намеченному маршруту.

Январь 2017 г.
запуск торгового представительства в Павлодаре и Экибастузе.

Февраль 2017 г.
запуск в Усть-Каменогорске и Семее (бывш. Семипалатинск).

Март / Апрель 2017 г.
запуск работы в Петропавловске и Уральске.

Май 2017 г.
начало работы двух представительств: в Актобе (бывш. Актюбинск) и в Костанаяе.

Июнь 2017 г.
открытие склада в Алматы.

К середине мая был закончен монтаж стеллажных конструкций, сетевого оборудования и оргтехники на складе Алматы и началось наполнение склада товаром.

В начале июня начались первые отгрузки с нашего южного склада. Мы уверены, что наши клиенты и партнеры из Алматы смогут по достоинству оценить выгоды и преимущества фирменного сервиса от компании «ШАТЕ-М ПЛЮС».

В конце апреля на встрече с учредителем компании в Минске были подведены первые итоги работы торговых представительств в Павлодаре, Экибастузе, Усть-Каменогорске и Семее. Клиенты из этих городов на востоке Казахстана уже с первых месяцев работы торговых представительств проявили искреннюю заинтересованность к сотрудничеству и особый интерес к развитию продаж бренда Patron. Проанализировав потенциал данных городов и учитывая удаленность от нашего склада на севере Казахстана в Астане (расстояние от Астаны до Усть-Каменогорска — 1100 км), владельцем компании было принято решение о запуске локальных складов в Павлодаре и Усть-Каменогорске.

Поставлена задача запустить работу складов в этих городах до конца лета 2017 года. Таким образом, наш «казахстанский локомотив» получил очередной заряд для дальнейшего движения вперед по нарастающей. Также было принято решение до конца мая провести технические семинары по бренду Patron в Павлодаре, Усть-Каменогорске и Уральске.

Наши клиенты из Казахстана вместе с российскими и белорусскими партнерами получили возможность «поболеть» за российскую команду на Чемпионате мира по хоккею-2017 в Кельне. Представители пяти казахстанских компаний, показавшие лучшие результаты по продвижению бренда Patron, были премированы поездкой на матч Россия — Швеция.

«Казахстанский экспресс» набирает обороты, все больше клиентов становятся партнерами компании.

А мы, в свою очередь, будем стараться и дальше создавать условия, чтобы нашим партнерам было комфортно и выгодно сотрудничать с компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС» на всей территории Республики Казахстан.

КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОГО СЕРВИСА

С каждым годом современному автосервису требуется все больше надежного и сложного оборудования для поддержания качества услуг на высоком уровне. Для нашей компании современные автосервисы являются стратегически важными партнерами – ведь именно те, кто смотрит вперед, а не плывет по течению, вероятнее всего не только достигнут успеха, но и смогут оставаться успешными в будущем. Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» не только обеспечивает своевременную поставку запасных частей по всей стране, но за последние несколько лет стала также серьезным игроком на рынке инструмента и оборудования для СТО, предлагая полный цикл услуг для автосервисов.

Мы уделяем большое внимание удовлетворению потребности автосервисов в качественном оборудовании – тщательно выбираем поставщиков, обеспечиваем послепродажное сопровождение. Очередным шагом в этом направлении стало расширение нашего ассортимента товарами российской компании НПО «Компания СИВИК».



Sivik – бренд, отлично зарекомендовавший себя на территории постсоветского пространства, главным образом известен автосервисам благодаря линейке стандов для шиномонтажа и балансировки автомобильных колес.



Гидравлический подъемник

Действительно, балансировочные станды собственной разработки – это флагман бренда. Но Sivik — не только шиномонтажные и балансировочные станды — широкая линейка профессионального оборудования для автосервисов включает в себя гидравлические подъемники, установки для замены технических жидкостей, станки для правки колесных дисков, шиномонтажные станды.



Станд для балансировки



Станды для шиномонтажа



Станки для правки колесных дисков



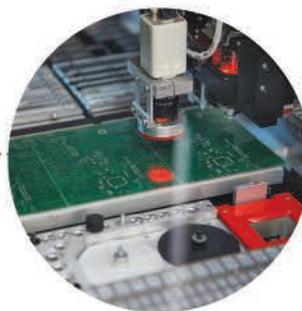
Установки для замены технических жидкостей

НПО «Компания СИВИК» уже более 20 лет занимается разработкой и производством автосервисного оборудования. Дилерская сеть компании насчитывает 75 регионов России и 35 стран ближнего и дальнего зарубежья.

Среди зарубежных партнеров такие страны, как США, Ирландия, Польша, Турция и Индия.

Sivik контролирует весь научно-производственный цикл — от идеи до конечного продукта.

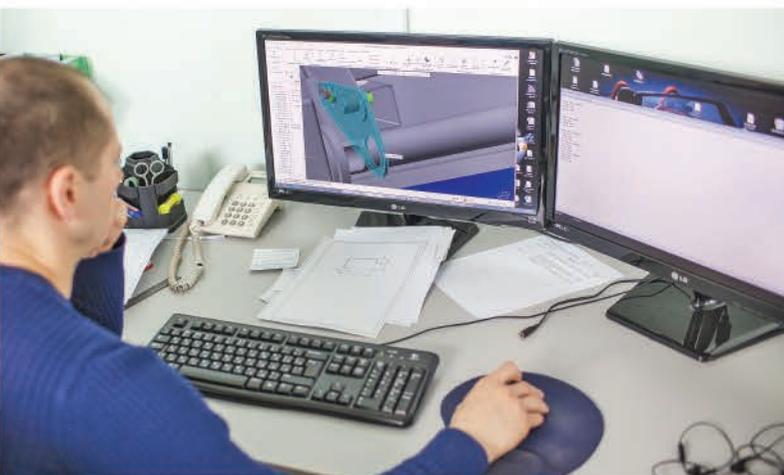
В конструкторском отделе идеи конструкторов воплощаются в модели будущего оборудования.



Программное обеспечение для оборудования также является собственной разработкой. Более того, компания «СИВИК» занимается производством электроники для своего оборудования.



Визитной карточкой компании являются **высокоточные валы** черного цвета. Все они проходят закалку для достижения одного из самых высоких показателей в отрасли. Черный цвет — результат гальванической обработки, призванной защитить металл от коррозии.



Согласно конструкции оборудования, установки по резке металла вырезают корпуса и иные металлические детали. Для тонколистового металла используется лазерный раскрой. Если требуется более прочный металл, то в дело вступает **плазменная резка**.

Металл, прошедший лазерный раскрой, отправляется на участок листогиба, где ему придается нужная форма, после чего происходит сварка для придания конструкции прочности.

Финальным этапом производства продукта является **сборка и тестирование**.

Собственный инжиниринг и производство продукции на своем предприятии – залог качества и соответствия требованиям рынка.

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС», как и всегда, осуществляет не только продажу оборудования, но и гарантийное и послегарантийное обслуживание – наш сервисный инженер всегда готов оказать вам оперативную помощь.



PROFIX – ЖЕЛЕЗНАЯ НОВИНКА В ЛИНЕЙКЕ МАСЕЛ АССОРТИМЕНТА ШАТЕ-М ПЛЮС ИЗ ЯПОНИИ

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» продолжает расширять ассортимент автомасел и специальных жидкостей – с осени 2017 года в портфеле брендов ассортимента компании добавляется масло PROFIX от оригинального производителя – компании Sankyo Yuka K.K., ставшей новым партнером «ШАТЕ-М ПЛЮС». О японской компании и пойдет речь в данной статье.

**PRO
FIX**

Sankyo Yuka K.K.,
производитель масел
PROFIX из Японии.

История компании начинается с 1937 года, когда предприятием было организовано первое производство – на тот момент завод выпускал бензин и скипидар.

Официальной датой основания завода в нынешней форме собственности считается 1947 год. Компания стала называться Sankyo Yuka Kogyo K.K., и было начато производство смазочных материалов. Sankyo по-японски обозначает «объединение трех»; действительно, основателей бизнеса было трое.

С 50-х годов XX столетия компания начинает развивать производство асфальтового битума, а в 70-е годы открывает завод по производству нефтяных масел, первый на тот момент в Японии. Уже тогда компания стремилась быть первой во всех отраслях своего дела. Развитие производственных мощностей шло год за годом, и компания своевременно обновляла все существующие сертификаты производства JIS, ISO.

В 2009 году 100% акций предприятия продается японскому нефтяному гиганту JX (владельцу торговой марки



ENEOS), и с этого момента завод работает как дочерняя компания концерна.

На сегодняшний день головное предприятие JX Nippon Oil & Energy Co – это:

- персонал 27 000 человек;
- годовые продажи свыше 12 млрд. долларов США (данные за 2016 год);
- сеть АЗС ENEOS 10,548 станций;
- 17 нефтеперерабатывающих заводов (включая производителя бренда PROFIX – завод Sankyo Yuka K.K.).

— Доля японского нефтяного рынка более 50% (после покупки Tonen General в Японии).

Итак, масло PROFIX начинает свою историю продаж в рамках ассортимента компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», выполненные из настоящего железа банки этого масла с запоминающимся дизайном уже завоевали доверие японских автолюбителей. На очереди — Беларусь, Россия и Казахстан.

Приведем еще несколько фактов о предприятии Sankyo Yuka Kogyo K.K (производителе бренда PROFIX):

- Производство находится исключительно в Японии, что особо подчеркивает и чем гордится завод-производитель.
- Более 60 лет производства смазочных материалов в Японии, свои ноу-хау, доверие крупнейших автопроизводителей, высочайший уровень качества.
- Производство масел по стандартам JIS, API, ACEA от небольших до промышленных объемов в тарах от 0,1 до 200 л.
- В ассортимент включены моторные масла для бензиновых, дизельных двигателей автомобилей, мотоциклов и сельхозтехники, а также трансмиссионные масла и жидкости ATF.
- Специальная линейка предприятия – промышленные масла для компрессоров, турбин, спецоборудования.

Производство нефтяных базовых масел для индустрии (смазки, производство резины, масел охлаждения, туши для печати и т.д.).

— Высокотехнологичная химическая лаборатория с новейшим оборудованием для тестирования ввозимого на завод сырья, тестирования каждой готовой партии перед розливом в тару расположена при заводе.

— Производственные мощности и лаборатория позволяют разливать на заводе масла порядка 60 мировых известных брендов, включая OEM-масла японских автопроизводителей, а также известнейшие японские, европейские и американские бренды вторичного рынка автозапчастей.



PROFIX – японские технологии в вашем двигателе!

СЕМИНАРЫ PATRON

Еще пять лет назад продажи товаров бренда Patron были ограничены лишь территорией Республики Беларусь, а теперь география реализации охватывает также большую часть Российской Федерации и Республику Казахстан. Проявляют интерес к продукции Patron и бизнес-структуры из таких стран, как Республика Молдова, Туркменистан, Грузия, Армения, Украина.

Однако просто предложить товар к продаже новым клиентам, конечно, недостаточно. Ведь сколько всего интересного и перспективного скрыто под маркой Patron! Сколько новых возможностей для расширения горизонтов бизнеса можно почерпнуть из полноценной работы с продукцией бренда!

Самым эффективным способом информирования о преимуществах и новинках торговой марки Patron, на наш взгляд, является прямое общение с теми, кто его покупает оптом и реализует розничным покупателям. В нашем случае речь пойдет о выездных семинарах-презентациях бренда Patron. В актив такого рода мероприятиям можно записать и получение обратной связи от партнеров, которые уже имеют опыт работы с продукцией Patron.

В первой половине 2017 года был поставлен своеобразный рекорд – организовано целых 11 семинаров-презентаций на территории трех государств: России, Беларуси и Казахстана! И это не считая трех «Круглых столов», проведенных в Подольске, Казани и Екатеринбурге и посвященных исключительно продукции Patron. А теперь обо всем по порядку.

НА ПРОСТОРАХ УРАЛА

Первыми регионами, открывшими сезон семинаров, стали Уральский федеральный округ Российской Федерации и Башкортостан, включающие в себя 5 городов: Тюмень, Курган, Челябинск, Уфу и Пермь. Даты проведения: 17-24 марта 2017 года. Постоянными участниками и организаторами всех семинаров стали: Андрей Сидоренко – заместитель директора по развитию собственного бренда Patron (Минск), Александр Цивинский – начальник отдела развития собственного бренда Patron (Минск), Евгений Жуков – руководитель отдела продаж Уральского Обособленного Подразделения (сокращенно УОП) (Екатеринбург), Антон Черемных – ведущий специалист отдела продаж УОП (Екатеринбург). Роль транспортного средства на протяжении всего маршрута досталась Ford S-Max, который одновременно был и тестовым образцом свежеставленных амортизаторов Patron. Ох, и досталось же этому автомобилю за

Торговая марка автомобильных запчастей Patron непрерывно развивается и набирает популярность на новых рынках сбыта.

2000 км непростых российских дорог с полной нагрузкой! Забегая вперед, отметим, что амортизаторы Patron с честью выдержали суровые испытания и ничуть не потеряли в комфорте к концу пробега.

17 марта
Тюмень

Первый семинар – и сразу аншлаг! Арендванный зал на 60 человек одной из центральных гостиниц города был забит под завязку. Во время презентации были раскрыты такие темы, как положение бренда Patron на рынке России, ассортимент, качество, гарантия, поиск запчастей на сайте www.patron.ru, новинки и планы на будущее. Некоторыми участниками семинара были высказаны конструктивные замечания в адрес качества определенных артикулов, что, конечно же, впоследствии нашло отражение в работе над устранением этих проблем. В целом, мероприятие прошло успешно и с пользой для всех участников.

18 марта
Курган

Для Patron это уже второй визит в город Курган. И в обоих случаях виден неподдельный интерес к бренду, свидетельством чему стала высокая активность участников: во время презентации постоянно звучали уточняющие вопросы, просьбы, пожелания. Можно сказать, что это был 4-часовой активный диалог.

20 марта
Челябинск

Город металлургов, воспетый в молодежном сериале «Наша Раша», встретил нашу команду трескучими морозами. Но это не помешало прийти на семинар всем желающим. Среди гостей наиболее активными оказались участники, занимающиеся обслуживанием коммерческих автомобилей, которые уже давно используют продукцию бренда Patron в своем деле. Также интерес был проявлен к новому направлению в гамме продуктов Patron – моторным и трансмиссионным маслам из Бельгии.

22 марта
Уфа

На семинар приехали клиенты со всех концов Башкортостана. Каждому хотелось узнать больше о бренде, столь стремительно завоевывающем популярность на рынке автозапчастей. Ведь в портфеле Patron количество товарных групп уже превышает 130, а артикулов – почти 30 000! Мы с трудом успели уложиться в отведенные 4 часа, чтобы обо всем рассказать.

24 марта
Пермь

Финальный город в нашем маршруте. И снова полный зал! По просьбе гостей максимальное внимание было уделено технической составляющей семинара, а именно особенностям и преимуществам тормозных колодок и дисков Patron. Приятным сюрпризом для аудитории стала новость о реализации проекта Patron-Korea – высококачественных запчастей для корейских автомобилей, произведенных в Южной Корее.

Спасибо всем, кто принял участие в наших семинарах! Отдельное спасибо Евгению Жукову и Антону Черемных за высочайший уровень организации и самоотверженность!

БЕЛАРУСЬ

Торговая марка Patron родилась в Беларуси и пользуется невероятным успехом уже более 12 лет. Patron – безусловный лидер среди всех частных брендов автомобильных запчастей в Республике. Наши партнеры, торгующие запчастями Patron, находятся во всех без исключения городах страны. Но развитие бренда происходит так стремительно, что много интересных инноваций остаются без должного внимания наших уважаемых клиентов. Именно поэтому назрела необходимость в осуществлении масштабного информирования о текущем положении бренда в формате живого общения с нашими партнерами. Весной этого года была проведена серия семинаров-презентаций в 4 областных городах страны: Гомеле, Бресте, Гродно и Могилеве. Лекторы: Андрей Сидоренко – заместитель директора по развитию собственного бренда Patron и Александр Цивинский – начальник отдела развития собственного бренда Patron. Помощь в организации оказывали менеджеры отдела продаж. Программа семинаров включала следующие темы и вопросы:

- текущее положение бренда Patron на белорусском рынке;
- тенденции рынка автозапчастей;
- особенности и преимущества продуктов торговой марки Patron;
- презентация сайта www.patron.ru;
- презентация проекта Patron-Korea;
- презентация новых товарных групп;
- презентация нового эконом-бренда Part-One;
- обсуждение вопросов и обмен опытом.

Мероприятия прошли с успехом, получен огромный объем информации для совершенствования ассортимента, качества и сервиса. Выражаем благодарность всем, кто принял участие в наших мероприятиях. Уверены, что они оказались полезными.

КАЗАХСТАН

На рынок Казахстана компания Шате-М Плюс вышла совсем недавно — в начале 2016 года. Ключевая роль в продажах отведена бренду Patron, который до недавних пор местным сервисным станциям и автолюбителям был почти незнаком. Поэтому в прошлом году была осуществлена первая серия мероприятий, направленных на продвижение наших товаров на новом для нас рынке сбыта. Семинары были проведены в крупнейших городах Республики Казахстан: Астане, Алматы, Шымкенте и Караганде. В 2017 году настал черед второй волны семинаров – на этот раз в поле зрения оказались не менее важные областные города: Уральск, Павлодар и Усть-Каменогорск.

Программа семинара была аналогична той, которую использовали в мероприятиях в Рос-



сии и Беларуси, с той лишь разницей, что больше внимания уделяли истории успеха бренда Patron на действующих рынках.

Уральск

Первым городом в маршруте стал самый западный из областных центров Казахстана. Поэтому неудивительно, что с продукцией Patron все приглашенные гости были хорошо знакомы. Уже несколько лет автомагазины Уральска закупают Patron через российские торговые компании, благо до границы с Россией от Уральска – рукой подать. Главной новостью для клиентов стали наши планы по открытию собственного склада в Уральске, который должен обеспечить постоянное наличие всего ассортимента Patron.

Усть-Каменогорск

Крупный промышленный центр Казахстана давно был в центре внимания нашей компании. И вот мы в конференц-зале пятизвездочного отеля «Дедман Оскмен» в компании четырех десятков действующих и потенциальных клиентов. Невероятно, но и в этом прекрасном далеком краю (1000 км до ближайшего склада компании «ШАТЕ-М ПЛЮС») многие автомагазины успешно торгуют нашим товаром! Во время семинара прозвучало немало полезных советов и пожеланий по расширению ассортимента. Приятным моментом стали слова благодарности в конце мероприятия. Покидать город на Иртыше не хотелось, но пришлось. Впереди нас ждал еще один семинар.

Павлодар

Самый зеленый город Казахстана встретил нас летней погодой. На мероприятие пришли не только наши клиенты, но и... представители будущих конкурентов – а это признак уважения и признания нас как серьезного игрока на местном рынке. Семинар изобилует вопросами и дискуссиями, особенно после анонсирования скорого открытия нашего собственного склада в Павлодаре.

После проведения второй сессии семинаров Patron в Казахстане, в нас вселилась еще большая уверенность в правильности выбранного пути – Patron востребован в Казахстане! И мы будем этому всячески способствовать: улучшать наличие товара на новых и действующих локальных складах, расширять ассортимент, внимательно относиться к замечаниям по качеству товаров и их поиску, привлекать лучших клиентов к маркетинговым акциям и бонусным программам.

Хотим выразить благодарность всем тем, кто принял участие в семинарах, особенно торговым представителям и директору ТОО «ШАТЕ-М ПЛЮС» Алексею Клепикову. А серия семинаров в скором времени возобновится. Следите за объявлениями на сайтах компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»!

ПРИЯТНОЕ ПОПОЛНЕНИЕ АССОРТИМЕНТА. ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ, КАМА И VIATTI!

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» в рамках развития шинного направления 24 апреля 2017 года заключила контракт с крупнейшим российским производителем шинной продукции – ООО «Торговый дом «Кама». Таким образом, «ШАТЕ-М ПЛЮС» стала официальным дистрибьютором ТД «Кама» и пополнила портфель брендов ещё двумя торговыми марками: КАМА и VIATTI.

ООО «Торговый дом «Кама» — генеральный дистрибьютор шин производства нефтехимического комплекса ПАО «Татнефть». Основная цель Торгового дома – дистрибуция шинной продукции марок КАМА, КАМА EURO и VIATTI и создание наиболее комфортных условий ее приобретения.

Основная задача компании — оптовая реализация шин, годовой объем производства которых составляет 12 млн штук в год на общую сумму около 40 млрд. рублей.

Торговый дом «Кама» выполняет маркетинговую функцию:

- Формирует ассортимент шинной продукции на основе исследований рынка.
- Организует товародвижение от производителя до потребителя.
- Осуществляет рекламную поддержку шин марок КАМА ЦМК, VIATTI.

На данный момент ООО «Торговый дом «Кама» выпускает следующие **виды шинной продукции:**

- Легковые шины
- Грузовые шины
- Сельхоз- и специальные шины



TYRES
VIATTI

Шины среднего ценового сегмента VIATTI созданы в Европе в соответствии с международными стандартами качества. Новый бренд объединил в себе превосходные степени безопасности и комфорта. Продукция VIATTI успешно прошла многочисленные тесты и добилась самых высоких экспертных оценок.

VIATTI производятся по эксклюзивной немецкой технологии, не имеющей аналогов в мире. В отличие от большинства европейских марок VIATTI полностью адаптированы для использования в России. Создатели бренда учли особенности местной эксплуатации на самой ранней стадии работы. В результате на свет появился принципиально новый продукт, гарантирующий водителю исключительный комфорт при любых условиях, вне зависимости от погоды и состояния дорог.





ТЕХНОЛОГИИ И ИННОВАЦИИ

Для того чтобы сделать продукт более доступным для широкой аудитории, создатели VIATTI приняли решение разместить производство шин в России. Основной площадкой для реализации проекта стали технологические мощности завода «Нижекамскшина». Линия по производству VIATTI полностью оснащена немецким оборудованием последнего поколения. Процесс производства автоматизирован практически на 100%, что исключает влияние человеческого фактора.

Локальное производство VIATTI позволило снизить себестоимость продукта за счет экономии на высоких таможенных пошлинах. В результате российские автолюбители получили возможность приобрести продукт премиального европейского уровня по конкурентной цене. Процесс производства проходит под наблюдением экспертов VIATTI из Германии и Италии. Контроль качества осуществляется в соответствии с международными требованиями на всех этапах производства шин.

Поскольку VIATTI изначально были спроектированы для России, в основу продукта легла особая формула. В составе сырья идеальным образом сочетаются натуральный и синтетический каучук. Натуральные компоненты придают шинам необходимую мягкость, а синтетические компоненты — прочность и эластичность. Таким образом, VIATTI удалось совместить наиболее распространенные ожидания водителей. С одной стороны, шины обеспечивают высокую степень комфорта, а с другой — достаточно износостойки, то есть обладают продолжительным сроком эксплуатации. VIATTI способны прослужить владельцу несколько сезонов подряд, не теряя при этом своих уникальных свойств.

В отличие от Европы, где погода в течение года резко не меняется, в России температурные контрасты — обычное явление. Поэтому продукция VIATTI создавалась с расчетом на жаркое лето и холодную зиму. На сегодняшний день продуктовый портфель VIATTI включает в себя 3 линейки шин для различных условий эксплуатации: зимние шины Brina и летние шины Strada для легковых

автомобилей, а также всепогодные шины Bosco A/T для кроссоверов.

НАДЕЖНОСТЬ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Уверенность за рулем — одно из главных условий безопасного вождения. Шины VIATTI дарят водителю ощущение полного контроля над управлением автомобилем независимо от сезона и состояния дороги.

Климат в России целиком и полностью состоит из сюрпризов. Зимой морозы чередуются с оттепелью, лето также не отличается постоянством. Поэтому шины VIATTI были спроектированы с расчетом на то, что использоваться они будут в самых разнообразных условиях. В равной степени это относится и к дорожному покрытию. Шины VIATTI компенсируют любые недостатки дорог и климата.

На сухом и качественном дорожном покрытии шины VIATTI улучшают маневрирование на скорости и способствуют уверенному прохождению поворотов. Специально для этого протектор как у зимних VIATTI Brina, так и у летних шин VIATTI Strada Asimmetrico имеет асимметричный рисунок. Если же дорожное покрытие неровное, разбитое, то шины смягчат удары от попадания в ямы.

При движении по снегу или льду безопасность становится особенно актуальной. «Удержать равновесие» автомобилю помогут зимние шины VIATTI Brina. Специальные ножевые прорези «ламель» по всему протектору делают резину более эластичной и увеличивают пятно контакта с дорожной поверхностью. Благодаря этому сцепные свойства шины улучшаются, что особенно важно при вождении на скользком покрытии. VIATTI Brina сохраняют свои полезные свойства даже при сильном морозе до -45°C .

Летний период года не всегда бывает сухим и солнечным. Для того чтобы мокрая дорога не превращалась для водителя в проблему, рисунок протектора летних шин VIATTI Strada Asimmetrico состоит из трех продольных глубоких канавок для отвода воды. Даже в проливной дождь колеса будут точно реагировать на поворот руля.

Всепогодные шины для кроссоверов VIATTI Bosco A/T также обладают высокой способностью к адаптации. При снижении температуры окружающей среды протектор VIATTI Bosco A/T становится более мягким, при повышении — жестче. Это делает управление автомобилем еще более комфортным.

Шины VIATTI дарят водителю ощущение полной безопасности за рулем и позволяют ему сохранить привычный стиль вождения в любых обстоятельствах.

РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕСТИРОВАНИЯ ШИН

Перед тем как поступить в продажу, шины VIATTI подверглись многочисленным испытаниям на предмет соответствия европейским стандартам качества. В роли 100%-ного эталона выступило среднее арифметическое, выведенное из показателей различных зарубежных производителей шин среднего ценового сегмента.

При тестировании учитывался целый ряд потребительских свойств шин VIATTI. Сравнивались скоростные характеристики — показатели разгона и торможения. Кроме того, шины также получили оценку за тест «змейка», причем зимние шины VIATTI Brina проходили этот тест как на льду, так и на укатанном снегу. При проведении испытаний учитывались такие моменты, как поведение при смене ряда, реакция на сброс газа, устойчивость при торможении в поворотах, управляемость на пределе.

Оценить высокое качество нового бренда смогли не только водители-асы, но и обычные пассажиры. Для соответствия ожиданиям потребителей шины VIATTI должны быть почти бесшумными. Замер уровня внешнего шума на различной скорости проводился как с водительского, так и с заднего сиденья. Шины VIATTI проявили себя с лучшей стороны, уровень шумового излучения соответствует Правилу №117 ЕЭК ООН.

Финальное резюме экспертной комиссии — по всем критериям шины VIATTI продемонстрировали соответствие параметрам шин ведущих европейских производителей, а в некоторых случаях и их заметное опережение.

ОТКРЫТИЕ СКЛАДА ЭЛЕМЕНТОВ КУЗОВА В РФ

В 2017 году российский филиал компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» отпраздновал свой первый юбилей.



5
ЛЕТ

5 лет – возраст достаточно небольшой, однако такой скромный срок несколько не помешал российской команде добиться высоких показателей и войти в пятерку крупнейших игроков на вторичном рынке автомобильных запчастей России. Продуманная стратегия развития, расширение географии логистики, слаженная работа отделов и подразделений – все эти и другие факторы из года в год способствуют уверенному росту продаж, а также росту компании в целом.

Поэтапное открытие логистических комплексов в Подольске, Екатеринбурге и Перми является ярким подтверждением того, что компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» прочно обосновалась на непростом российском рынке и делает все, чтобы укрепить и приумножить свои позиции.

Сегодня мы являемся свидетелями и участниками очередного этапа развития, который позволит увеличить присутствие компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» в России. С 1 августа 2017 года свою работу начинает новый дополнительный склад в Ленинском районе Московской области, расположенный на территории логистического парка «Апаринки».

Склад состоит из офисной части и прилегающих помещений в 900 м² и мезонинной части склада площадью 2600 м², на которой размещаются кузовные запасные части и комплектующие для легковых автомобилей и легкого коммерческого транспорта. Несмотря на то что данные складские площади взяты в аренду, проект по развитию кузовной тематики является долгосрочным и перспективным.

Дело в том, что с 28 апреля 2017 года в Российской Федерации в силу вступили поправки в закон об ОСАГО, предусматривающие приоритетность натурального возмещения убытков над денежным. При этом СТО теперь обязаны использовать только новые





запасные части. Все договоры ОСАГО, заключенные после 27 апреля, попадают под действия норм данных поправок. Таким образом, в ближайшее время можно будет ожидать рост спроса на новые запасные части, и в первую очередь на детали кузова.

Однако важно отметить, что планы по открытию дополнительного склада «ШАТЕ-М ПЛЮС» появились не только благодаря последним событиям в сфере автострахования в РФ. Белорусский рынок автозапчастей имеет одну ключевую особенность — его размер достаточно скромно по сравнению с аналогичным рынком в России, и на сегодняшний день уже сложно показывать существенный

ежегодный прирост. К тому же «ШАТЕ-М ПЛЮС» в Беларуси покрывает все товарные группы автомобильных запчастей, чего не скажешь о российском филиале. По мнению руководства компании, перспективы открытия нового склада кузовных запчастей на территории РФ достаточно высоки.

На данный момент уже подписаны прямые контракты с производителями таких брендов, как TYG, KAPARS, PHIRA, VAN WEZEL и EUROBUMP. Ассортимент продукции включает в себя капоты, бамперы, крылья, двери, крышки багажника, пластиковые накладки и решетки радиатора.

Также данный склад в перспективе начнет размещение товаров, поставляемых по каналу специальных поставок от сторонних поставщиков. Это позволит частично разгрузить складской комплекс в г. Подольске и загрузить его товаром, поставляемым по прямым контрактам. Близость к Каширскому шоссе и МКАД, а также десятиминутная транспортная доступность к Москве сокращают издержки на логистику и упрощают взаимодействие между складами в случае необходимости.



ЕВРОАВТОСЕРВИС

Для проекта «ЕВРОАВТОСЕРВИС» 2017 год начался с интересного сотрудничества с хорошим партнером компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» из Гродно – компанией «Орбита-Сервис».



Идея развития бизнеса в области предоставления услуг по ремонту автомобилей витала в руководящих кругах компании уже давно, и в 2014 году она даже воплотилась в постройку здания, предназначенного для автосервиса. Сложные экономические условия последних лет внесли свои коррективы в планы развития, и открытие автомастерской было отложе-

но на неопределенный срок. Оценив перспективы компании «Орбита-сервис», компетенцию руководителей и подходы к бизнесу, «ШАТЕ-М ПЛЮС», как провайдер проекта «ЕВРОАВТОСЕРВИС» в Беларуси предложил партнерство в открытии автосервиса и включении его в сеть «ЕВРОАВТОСЕРВИС». Несколько месяцев работы с документами, планировок, выбора

и монтажа оборудования, подбора персонала пролетели незаметно, и в мае 2017 года в Гродно появился красивый, современный автосервис, полностью отвечающий европейским стандартам обслуживания клиентов.

Широкий перечень выполняемых работ обеспечивается за счет прекрасного оснащения: любые работы с тормозной системой подразуме-



Автовладельцев встречает комфортная зона ожидания, в светлой и просторной ремонтной зоне автомобиля попадают в руки квалифицированных слесарей, грамотные и вежливые мастера выстраивают общение с клиентами с позиции решения проблем, а не навязывания услуг.



вают проверку ее эффективности на тормозном стенде – BOSCH BSA 4341 позволяет выполнить измерения быстро и точно, автоматически диагностирует наличие полного привода и взвешивает автомобиль для определения эффективности тормозной системы, а не простого измерения усилия. Стенд регулировки углов установки колес BOSCH FWA 4455 позволяет качественно выполнять ремонт подвески и рулевого управления. Для работ с топливной системой предназначены стенды BOSCH EPS-118 и PULI HP-8A, кроме того, Автотехцентр «Орбита» является техническим партнером Бош Дизель Центра «ШАТЕ-М ПЛЮС», а это значит, что диагностика и ремонт топливной аппаратуры будет выполнен на высочайшем уровне. В случаях, когда для ремонта нужен дорогостоящий специнструмент, Автотехцентр может воспользоваться услугой

быстрой «аренды», доступной участникам сети «ЕВРОАВТОСЕРВИС». Сотрудники Автотехцентра «Орбита» проходят обучение, в том числе в рамках проекта «ЕВРОАВТОСЕРВИС», как для повышения квалификации рабочего персонала, так и для улучшения эффективности работы менеджеров. Эффективный автосервис – лучший партнер для дистрибьютора запасных частей. Именно эта идея мотивирует нас упрочить связи с участниками проекта «ЕВРОАВТОСЕРВИС»; для самих же автосервисов участие в сети – способ повысить свою эффективность, не затрачивая лишних средств. Взаимная выгода и уважение – основа долгосрочного сотрудничества.

В 2017 году запланировано множество обучений. Курсы шиномонтажа, наклейки стекол, обслуживания АКПП, регулировки углов установки колес – это лишь часть возможностей для

повышения квалификации персонала СТО сети «ЕВРОАВТОСЕРВИС». «ШАТЕ-М ПЛЮС» и дальше будет заниматься расширением этой сети и повышением эффективности работы ее участников. Конечным пунктом данного пути видится наличие в каждом районе Беларуси автосервиса, которому владельцы автомобилей могут доверять со спокойным сердцем, а логотип «ЕВРОАВТОСЕРВИС» на фасаде СТО будет для потребителей сродни знаку качества. Автосервисам, заинтересованным в развитии и готовым заглянуть в завтрашний день уже сегодня, мы предлагаем идти с «ШАТЕ-М ПЛЮС» по этому пути!



Control Cables & Systems



COFLE S.p.A.

Via del Ghezzeo, 54, 20056 Trezzo sull'Adda MI, Италия

<http://www.cofle.com/>

Компания Cofle была основана в 1964 году как специализированное предприятие по производству тросов систем управления для автомобильной промышленности и итальянского промышленного сектора. Среди автопроизводителей потребителями сразу стали Fiat, Alfa Romeo, Ferrari и Maserati.

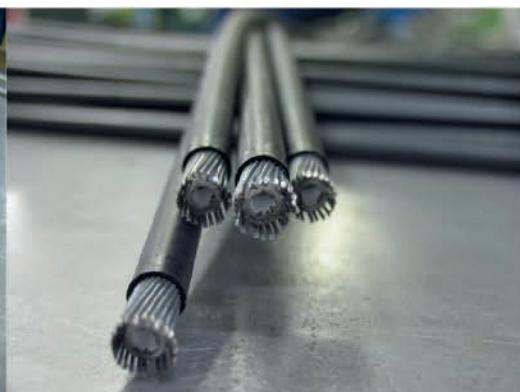
Сегодня Cofle является одним из лидеров в своем сегменте. Ежегодный объем производства – около 6 миллионов тросов и комплексных систем тросового управления разного назначения: сцепления, стояночного тормоза, педали акселератора, открытия капота, багажника, механизмов управления коробкой передач.

Cofle производит продукцию как для крупнейших игроков рынка вторичного рынка автозапчастей, так как и для поставок на конвейеры крупнейших европейских, японских и американских автопроизводителей.

Тросы Cofle проходят несколько этапов контроля качества на производстве, часть продукции поступает в лабораторию Cofle для проведения большего количества жестких тестов. Cofle проводит испытания по широкой программе, предписанной автопроизводителями своим конвейерным поставщикам. По факту прочность тросов превышает нормативные значения, тросы Cofle выдерживают предписанные нагрузки с запасом.

Сейчас в разработке у Cofle – трос для систем электромеханического стояночного тормоза. Никакой другой производитель автокомпонентов для вторичного рынка не выпускает запчастей для этих систем. И Cofle собирается дать рынку альтернативу оригиналу.

Производство и лаборатория Cofle сертифицированы по самым современным стандартам UNI EN ISO 9002, UNI EN ISO 9001: 2008 и UNI EN ISO 14001 : 2004. Первая сертификация по UNI EN ISO 9002: 1994 была пройдена более двадцати лет назад – в 1995 году. Технические спецификации OE продукции соответствуют Директиве EC EU Directive 1400/2002.



KYB

Наша точность, Ваше преимущество

УПРАВЛЯЕМОСТЬ



ПРЕВОСХОДСТВО
ТЕХНОЛОГИЙ

3 года
гарантии*

или 80 000 км



www.kyb.ru

Амортизаторы от поставщика на конвейеры

*Подробная информация об условиях гарантии на сайте www.kyb.ru

ЛЕТНЯЯ ПОЕЗДКА В ГЕРМАНИЮ: CONTITECH



Благодаря многолетнему сотрудничеству компаний «ШАТЕ-М ПЛЮС» и CONTITECH в период с 1 по 4 августа 2016 года состоялась поездка на завод CONTITECH, специально организованная для партнеров нашей компании.

ДЕНЬ 1

Ранним утром 1 августа группа «ШАТЕ-М ПЛЮС» стартует из Национального аэропорта Минск в направлении Ганновера. Все стандартно: регистрация, посадка на борт, взлет... И... «Под крылом самолета о чем-то поет НЕ зеленое море тайги». Под крылом самолета лесоповал какой-то. Последствия урагана 13 июля поражают. Пожалуй, это было первое сильное впечатление от поездки.

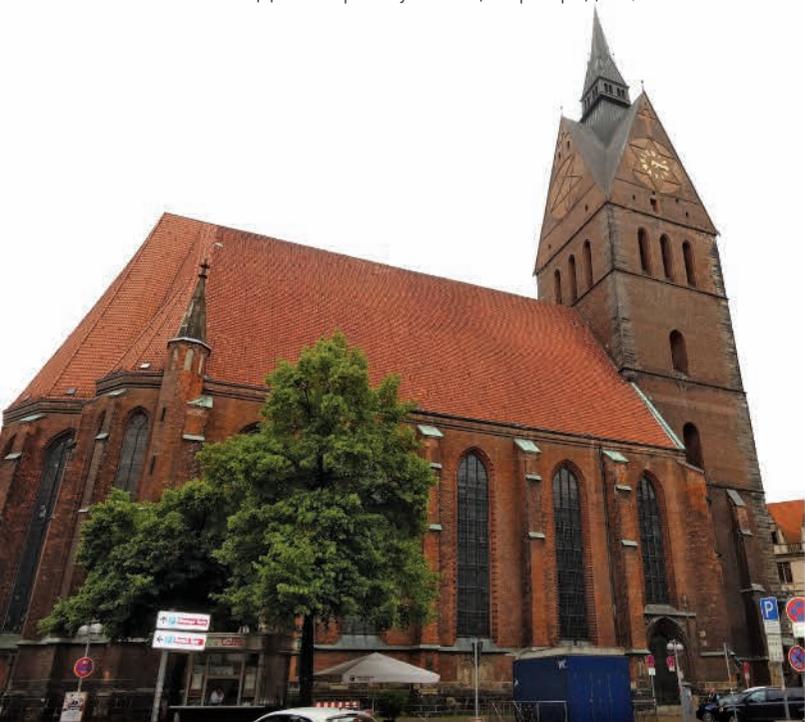
Ганновер встретил нас солнечной, но достаточно прохладной погодой. Тимо Критцокат – сотрудник компании CONTITECH – любезно сопроводил нас до отеля. Оперативное размещение по номерам, и мы предоставлены сами себе до ужина, где должны встретиться со второй частью нашей группы – партнерами нашей компании из России. До вечера изучили центр города и, по сложив-

шейся традиции, основные крупные торговые объекты. Следует заметить, что центр города оказался относительно небольшим по площади и достаточно живописным – старая застройка, ратуша, церкви, парки, пруды и, конечно же, велосипеды. Это, пожалуй, второе сильное впечатление от поездки: велодвижение в Германии развито на порядок больше, чем в Беларуси, — велодорожки, велопарковки, тьма велосипедов. В седле все — и стар, и млад. Велотема затронута не случайно. Но об этом позже. Сохраним интригу.

Вечером, как и планировалось, встретились за ужином с российскими коллегами. Знакомство происходило на террасе ресторана Aresto на берегу искусственного озера Машзее, известного тем, что здесь ежегодно проводится фестиваль. За три недели это мероприятие посещают около двух миллионов человек, и нашей компании посчастливилось оказаться среди них. Ну что сказать? Не Октоберфест, конечно, но скучать не пришлось.

ДЕНЬ 2

Второй день был посвящен поездке в Вольфсбург с посещением завода Volkswagen и комплекса Autostadt – Автоград по-нашему. Автоштадт – это уникальный комплекс, посетить его можно в двух статусах: как покупатель автомобиля VW или как турист. В нашем статусе сомневаться не приходилось, и мы всей дружной командой отправились на изучение местных достопримечательностей. А изучать есть что: музеи дизайна и автомобилестроения (где представлены не только автомобили марки VW), павильоны каждой из марок концерна, знаменитые башни, «набитые под завязку» готовыми к продаже автомобилями, и многое другое. Времени, отведенного нам на изучение всех этих интересностей, катастрофически не хватало — тут, пожалуй, и целого дня едва хватит.





подрамник с подвеской и силовым агрегатом соединяется с кузовом будущего автомобиля. Бригады сборщиков меняются каждые 20 минут: оно и понятно – иначе можно просто сойти с ума от однообразности операций. Уже тогда обратили внимание на почти готовые автомобили без головной оптики – начало проблем с комплектующими, которые в конечном итоге вылились в приостановку сборки модели Golf в конце августа.

ния: жарко (вулканизируется резина), очень много места занимают пресс-формы для производства ремней, по сравнению с увиденным на заводе VW здесь не такой уж и «орднунг». Из готовой продукции лично нам удалось увидеть ремни (как GPM, так и поликлиновые) BOSCH, INA, BMW, JAGUAR, FORD ну и, конечно же, CONTI. Мы воочию убедились, что на производстве нет различия, на конвейер идет определенный ремень или на вторичный рынок – по факту на выходе один и тот же ремень, отличие только лишь в маркировке. Кроме того, при помощи самого современного оборудования происходит постоянный контроль за качеством выпускаемых ремней на различных стадиях производства. После увиденного даже у последних скептиков были развеяны сомнения в том, что, открывая коробку с продукцией CONTITECH, вы получаете 100% качественный продукт.

“ Скажу лишь одно: если вы фанат VW – вы обязаны посетить Autostadt.



Едва успев приобрести парочку сувениров, мы покидаем так и не изученный нами в полной мере Автоштадт и по пешеходному мосту через канал попадаем в Wolfsburg Designer Outlet – здесь на 16 000 квадратных метров представлены более 70 мировых брендов, предлагающих обувь, спортивную и детскую одежду, престижные товары, изделия из кожи, часы, стекло, фарфор и украшения со скидками до 70%. Вот и здесь даже целого дня маловато будет. Скажу лишь одно: если Вы шопоголик – в Вольфсбурге есть чем заняться.

Пару минут на автобусе – и мы пересекаем проходную завода VW. Это по сути еще один город в городе, со своим корпоративным транспортом и автобусными маршрутами. Ну и велосипедами, куда же здесь без них! Сперва посещаем фирменный(!) магазин сувениров, где, кстати, цены гораздо приятнее, чем в Автоштадте на точно такую же продукцию. Возьмите на заметку!

Путешествие по конвейеру главного завода VW происходит на электропоезде, где тягачом является VW Golf кабриолет, а вагоном – VW Transporter кабриолет. Собирают на этом конвейере в основном Golf и Tiguan. Кругом чистота и порядок, «полный орднунг», как говорится. Весь производственный цикл мы, конечно, не увидели (за полчаса, понятное дело, все не охватишь), но с основными операциями ознакомились, в том числе и с одной из самых зрелищных, так называемой «женитьбой» — это когда передний

И хотя фото и видеосъемка на территории завода по понятным причинам запрещены, по окончании экскурсии нашей группе любезно разрешили сделать пару кадров на фоне последней модели Touareg.

ДЕНЬ
3

В третий день пребывания у нас были запланированы технический семинар и экскурсия на производство ремней CONTITECH в Ганновере. Семинар провел сотрудник российского офиса CONTITECH Денис Лубеницкий.

Были озвучены как уже известные факты, так и новые. Так, например, в скором времени планируется вывод на рынок такой товарной группы, как водяные насосы. Непосредственно для экскурсии нас разбили на три подгруппы, так как производство оказалось довольно-таки компактным, жарким и шумноватым: если бы мы перемещались полной группой, то многие из нас не услышали бы от гида ни слова. Главные впечатле-

После обеда организаторы приготовили для нас сюрприз: велосипедный Beerbike-тур на местную пивоварню Herrenhausen. Даааааа... Такого механического средства передвижения мы еще не видавали. Вроде велосипед, да не очень. Вот представьте: семь человек садятся вокруг столика, из центра которого торчит кран, из которого разливается самое настоящее пиво! При этом для приведения конструкции в движение всем семерым наездникам приходится крутить педали. И вот так, короткими перебежками, то есть переездами, с перерывами на пиво, спустя полтора часа мы оказались у ворот пивоварни.

Краткий исторический ликбез о пиве, небольшая экскурсия по производству, где одна за одной наполняются пенным напитком тысячи и тысячи пустых бутылок, и мы в святая святых – дегустационном зале! О, это достойная награда за тот физический труд, который вынес каждый из нас по дороге сюда! К немецкому пиву, естественно, у нас вопросов не возникло.

А следующий день был днем прощания. Нет. Не прощания. Мы говорим «До свидания» Ганноверу, Вольфсбургу и, конечно же, CONTI!

Выражаем признательность сотрудникам компании CONTITECH Тимо Критцокату, Мишель Фидлер и Денису Лубеницкому за прекрасно организованную поездку.



ДОСКА ПОЧЕТА ШАТЕ-М ПЛЮС



Козел Максим Валерьевич

г. Минск

Начальник отдела

Подразделение:

Отдел сервисного обслуживания клиентов

В компании

с 1 июля 2003 года

Авторитетный руководитель, принимающий взвешенные решения и настойчиво добивающийся их исполнения. Специалист с большим опытом, привыкший глубоко вникать в суть решаемых задач. Стилем его работы является системный, аналитический подход к организации производственных процессов. Отличительные черты — высокая личная организованность, пунктуальность, ответственность и скромность. В 2013 году награжден золотым Почетным знаком компании.



Гайдукевич Андрей Евгеньевич

г. Минск

Водитель автомобиля

5-го разряда

Подразделение:

Транспортный отдел

В компании

с 5 апреля 2010 года

Настоящий профессионал, мастер своего дела. Руководители отдела называют его образцом водителя-курьера. Способен с высокой эффективностью работать на любом виде транспорта, имеющегося в компании. В работе безотказный, в выполнении своих обязанностей дотошный до педантизма. Наставник, терпеливо и заботливо передающий молодым водителям свой богатый опыт. Обладает замечательными человеческими качествами. Харизматичен и дружелюбен.



Богданова Ирина Константиновна

г. Минск

Кладовщик

4 разряда

Подразделение:

Склад

В компании

с 09 ноября 2011 года

Опытный специалист, грамотно, добросовестно и ответственно решающий производственные задачи. Универсальный сотрудник, владеющий в полной мере технологическими процессами сборки товара и отгрузки доставок по Минску. Пользуется большим уважением у руководства склада и коллег за редкое трудолюбие, исключительную работоспособность и высокие человеческие качества.



Буянин Владислав Валерьевич

г. Астана

Ведущий специалист

отдела поставок

Подразделение:

Отдел поставок

В компании

с 15 декабря 2015 года

Один из ведущих сотрудников филиала Астаны, владеющий всеми деталями организации товародвижения казахстанского представительства компании. Ключевой пользователь NAV. Определяющие качества — профессионализм, стремление к саморазвитию в работе, коммуникабельность и отзывчивость в отношениях с коллегами. Усилия таких сотрудников способствуют успешной работе предприятия.



**Калентьева Мария
Андреевна**

г. Екатеринбург
Ведущий
специалист

Подразделение:

Отдел товародвижения

В компании

с 26 февраля 2014 года

Начинала в компании как специалист отдела операторов. Быстро и в полном объеме освоила специфику работы, благодаря чему прекрасно справляется с поставленными задачами. Не боится трудностей и всегда стремится развить и приумножить навыки в работе. Сегодня она – ведущий менеджер по товародвижению. Успешно совмещает функции организации и контроля товародвижения с обязанностями специалиста по ВЭД. Широко мыслит и действует, смело выходя за рамки своего функционала.



**Горшков Александр
Юрьевич**

г. Екатеринбург
Начальник
склада

Подразделение:

Склад

В компании

с 27 августа 2015 года

Талантливый организатор, сформировавший сплоченный коллектив, готовый ответить на любые вызовы в рамках производственного процесса. Исключительно ответственно подходит к выполнению своих обязанностей, не считаясь со временем. Прекрасно представляет все нюансы складской логистики, что помогает ему четко отладить и эффективно контролировать работу сотрудников. Умелый управленец с твердым характером, хорошо понимающий психологию трудового коллектива и пользующийся заслуженным уважением руководителей и коллег.



**Панков Валерий
Петрович**

г. Подольск
Оператор механизиро-
ванных и автоматизи-
рованных складов

Подразделение:

Склад

В компании

с 4 апреля 2016 года

Профессионально подготовленный, грамотный и ответственный сотрудник. К коллегам относится уважительно, проявляет деликатность и терпение. Выдержан, корректен. Зарекомендовал себя инициативным, ответственным специалистом, выполняющим производственные задания в установленные сроки. Способен самостоятельно принимать решения в трудных ситуациях и нести ответственность за результат своей деятельности. Чрезвычайно надежен. Готов к работе в любых условиях, в том числе и сверхурочно, если этого требуют обстоятельства.



**Грук Кристина
Петровна**

г. Подольск
Руководитель
отдела

Подразделение:

Отдел товародвижения

В компании

с 16 апреля 2013 года

Обладает обширными знаниями в сфере своей профессиональной деятельности и умело применяет их на практике. Зарекомендовала себя как ответственный сотрудник, всегда нацеленный на результат. Быстро ориентируется в сложных производственных ситуациях, принимает взвешенные решения и всегда готова нести ответственность за свои действия и работу подчиненных. Отличается редким трудолюбием и исключительной работоспособностью. С энтузиазмом участвует в общественной жизни коллектива.

IJS ИСПАНИЯ: НОВИНКА В ПОРТФЕЛЕ БРЕНДОВ ШАТЕ-М ПЛЮС



Основанная в 1945 году IJS Group на сегодняшний день – это престижная компания мирового уровня, занимающаяся развитием и производством запасных частей для автомобильной индустрии.



ИСПАНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Расположена IJS Group в городе Сант Андреу де ла Барка, неподалеку от Барселоны. Компания располагает высокотехнологичным автоматизированным складом, а также собственной производственной линией, которая позволяет производить ступицы, подшипники ступиц, шкивы коленчатого вала, шкивы генератора, втулки, шестерни и комплекты цепи распределения. Продукция IJS Group поставляется на рынки более 30 стран мира, охватывая различные континенты, а география продаж компании постоянно расширяется.

В конце XX века IJS Group была первой компанией в Испании по производству автозапчастей для вторичного рынка, в частности по производству шкивов коленчатого вала и шкивов генератора. За это время торговая марка успела завоевать доверие покупателей во многом благодаря роботизированному процессу производства, гарантирующему высокое качество продукции компании, спрос на которую с каждым днем только растет. Вся продукция IJS Group проходит строгий контроль, в

том числе для обеспечения точности размеров и всех параметров.

Продукция IJS Group уже несколько лет представлена в TecDoc – крупнейшем каталоге автозапчастей и аксессуаров для легковых и грузовых автомобилей, в котором представлены сотни производителей запчастей для вторичного рынка и миллионы наименований.

Ступицы, подшипники ступиц, шкивы, шестерни и цепи IJS – теперь и в ассортименте компании «ШАТЕ-М ПЛЮС»!



Всегда правильный выбор!

DETA
BATTERIES

Аккумуляторы для легковых автомобилей



Start-Stop AGM

В 4 раза больше циклов. Для автомобилей с системой Start-Stop и с большим количеством энергопотребителей.



Start-Stop EFB

В 3 раза больше циклов. Для автомобилей среднего класса с системой Start-Stop.



Start-Stop Auxiliary

Надежная батарея для вспомогательных функций.



Senator3 Carbon Boost

Мощная батарея с увеличенной в 1,5 раза скоростью заряда.



Power

Универсальная батарея с увеличенной на 15% мощностью.



Standard

Рациональное решение для автомобилей со стандартной комплектацией.

Аккумуляторы для коммерческих автомобилей



Expert HVR®

Высокая устойчивость к вибрациям, а также к частым глубоким разрядам. Рекомендуется для интенсивной эксплуатации.



Professional Power

Рекордная мощность. Рекомендуется для интенсивной эксплуатации при пониженных температурах.



Professional

Универсальная батарея для коммерческой техники.



Economy

Рациональное решение для автомобилей со стандартной комплектацией.

Аккумуляторы для мототехники



GEL

Залитая и заряженная на заводе батарея. Мощная, необслуживаемая, с увеличенным сроком службы.



AGM Ready

Залитая и заряженная на заводе батарея. Максимальная мощность в любых условиях эксплуатации. Необслуживаемая.



AGM

Герметизированная, надежная, необслуживаемая батарея с высокой мощностью. Электролит в комплекте.



Стандартная

Рациональное соотношение цены и качества. Электролит в комплекте.

Судовые и многоцелевые аккумуляторные батареи



Start AGM | Start

Рекордная мощность для надежного пуска двигателя в экстремальных условиях.



Dual AGM | Dual

Универсальная батарея для пуска двигателя и питания бортовых потребителей.



Equipment GEL | Equipment

Батареи для питания бортового оборудования.



MARITIME

Все батареи Exide Start AGM, Dual AGM и Equipment Gel прошли сертификацию DNV-GL

Exide - поставщик на комплектацию ведущих автопроизводителей, включая:

Jaguar, Land Rover, BMW, Volkswagen Group, Alfa Romeo, Toyota, Volvo, Suzuki, Nissan, Citroën, Peugeot, Renault, Dacia, Saab, Fiat, Hyundai, Kia, Mini, Lancia, Hymer, Iveco, Scania, MAN, John Deere, Claas, Case, New Holland, Beneteau, Jeanneau, Same Deutz Fahr

www.exide.com
www.exidetechologies.ru

EQUIPMENT
ORIGINAL
MANUFACTURER



РЕМНИ PATRON

ПРИМЕНЯЕМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ДЛЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ РЕМНЕЙ PATRON ИСПОЛЬЗУЕТСЯ СЫРЬЕ ИЗВЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГЕРМАНИИ И ЯПОНИИ.

Для производства основы ремней используют синтетический каучук EPDM немецкого концерна



LANXESS является ведущим производителем специальной химии с объемом продаж 7,9 млрд евро в 2015 году и около 16.600 сотрудников в 29 странах.

Для изготовления несущего слоя применяют кордную ткань немецкой фирмы



Mehler Engineered Products (MOOC) – мировая компания по разработке и производству нитей, кордных тканей для технических резиновых изделий (ремни, шины, пневморессоры). Опыт – 175 лет и 650 сотрудников.

КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

ISO 14001 Сертификация системы управления охраной окружающей среды	ISO 9001:2000 Сертификация системы менеджмента качества	TS 16 949:2009 Сертификация систем менеджмента предприятий, занимающихся проектированием, производством и обслуживанием продукции автомобильной промышленности	OHSAS 18 001 Сертификация системы управления охраной труда на предприятии
✓	✓	✓	✓

На каждой стадии производства применяется большое количество контрольных процедур, что обеспечивает высокий и постоянный уровень качества готовых ремней. Свойства ремней тщательно исследуются на стендах и на двигателях, где проводятся многократные испытания разной продолжительности и с разной нагрузкой: деформация при растяжении и сжатии, проверка

размеров, испытания озоном, испытания устойчивости к жидкостям, термостойкий износ, прочность склеивания, твердость резины, испытания при низких температурах, испытания соляным туманом, испытания на разрыв, характеристики трения, обратная эластичность.

ТЕСТ РЕМНЕЙ PATRON И CONTINENTAL

- Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» провела испытания клиновых ремней Patron и Continental в лаборатории Минского моторного завода.
- Испытания позволили получить конкретные цифры и достоверное представление о качестве продукции.
- Тестирование осуществлялось на специальном оборудовании по методике, соответствующей требованиям ГОСТ 5813-93.
- Условия максимально приближены к рабочим нормам эксплуатации вентиляторных ремней: частота вращения ведущего шкива — 2950 об/мин. Усилие предварительного натяжения ремней — 43 кг/с. Продолжительность испытаний — 60 часов.
- Согласно требованиям государственного стандарта величина относительного удлинения вентиляторных ремней не должна превышать 2%. Только в этом случае ремень считается прошедшим испытания.
- По итогам теста Continental и Patron успешно прошли испытания — удлинение ремней составило 0,2% и 0,3% соответственно.
- При визуальном осмотре состояние ремней удовлетворяло всем требованиям.
- Таким образом, в этой дуэли брендов запчасти из Германии взяли верх над продукцией китайского производства. Хотя это преимущество было совсем незначительным.

РЕМНИ PATRON

ЗАВОД-ПОСТАВЩИК ВЫПОЛНЯЕТ ЗАКАЗЫ ДЛЯ ИЗВЕСТНЫХ БРЕНДОВ И КОНВЕЙЕРОВ

- | | | |
|---------------------------|------------|-----------------------|
| • Shanghai GM | • SGMW | • Chery |
| • GAC Toyota | • Changan | • Dongfeng |
| • Changan Ford | • BYD | • Dongfeng XIAOKANG |
| • Dongfeng Honda | • FAW Auto | • Shanghai Commercial |
| • PSA | • JAC Auto | • Ankaï |
| • Dongfeng Nissan | • Haima | • USA/Brazil Navistar |
| • Changan Suzuki | • Yutong | • USA John Deere |
| • Changan Peugeot Citroën | • GAC | • USA Paccar |

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕМНЕЙ PATRON

- высокая надежность в работе;
- минимальное растяжение;
- длительный срок службы;
- плавный ход;
- отсутствие проскальзывания;
- малая вибрация и низкий уровень шума;
- высокая устойчивость к высоким температурам;
- высокая износостойкость, особенно стойкость к грязи и маслам;
- антистатическое исполнение.

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

СРОК ГАРАНТИИ — 12 месяцев или 20.000 км
Упрощенная система приема рекламаций

The best materials can guarantee the best quality
the best quality will guarantee the most safety

HONG SUNG BRAKE GOLD

DISC BRAKE PAD & LINING





Компания **CTR** – глобальный производитель
деталей подвески, рулевого управления,
элементов трансмиссии и тормозных систем.

На 16 заводах по всему миру **CTR** выпускает около 3700
компонентов OEM-продукции, которая поставляется на конвейеры
19 мировых автомобильных брендов, среди которых HUYNDAI, KIA,
FORD, GM, CHEVROLET, JAGUAR, TESLA, BMW, VOLVO, MB, FIAT,
RENAULY-SAMSUNG, SSANG-YOUNG, DAEWOO и другие.

ДЕТАЛИ **CTR**, ЭТО КОНВЕЙЕРНОЕ КАЧЕСТВО ПО ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ.

Посетите наш он-лайн каталог WWW.NEOCTR.KR



ТЕПЕРЬ И НА ЕВРОПУ

КАК ЭТО БЫЛО: ЧМ ПО ХОККЕЮ-2017 ГЛАЗАМИ ОЧЕВИДЦЕВ

В мае 2017 года бренд Patron стал официальным спонсором Чемпионата мира по хоккею, прошедшего в Кельне и Париже.

Этот статус Patron получил второй год подряд! Кроме того, на шлемах игроков сборной России была размещена надпись shate-m.ru, благодаря которой зрители могли узнать о компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». В дни Чемпионата мира 2017 количество посещений указанного сайта резко подскочило.

Компания «ШАТЕ-М ПЛЮС» организовала на Чемпионат три поездки для своих партнеров: две – для российских и казахстанских групп, одну – сразу на два матча – для белорусских. Самое ценное в подобных путешествиях – атмосфера и впечатления. О том, что запомнилось больше всего, мы решили узнать у нескольких участников поездок.



ИП Гаврилов И.С.
/Лиски, Воронежская обл./

— Давно ли работаете с брендом Patron? Какая самая продаваемая товарная группа?

— С брендом Patron мы работаем с 2015 года. Самые продаваемые товарные группы: тормозные колодки, фильтры масляные и воздушные, детали ходовой части автомобиля.

— Какие впечатления от поездки на Чемпионат мира по хоккею 2017 оказались самыми сильными?

— Все впечатления от поездки незабываемые. Мы очень любим хоккей, а увидеть вживую матчи российской команды на мировом Чемпионате дорогого стоит. Также хотим отдельно отметить удивительно внимательное отношение к своим клиентам всех сотрудников компании «ШАТЕ-М ПЛЮС». Личное знакомство с К.Г. Шавелем, вызывающее мотивацию еще теснее сотрудничать с компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС», произвело на нас неизгладимое впечатление.

— Как Вы оцените организацию поездки?

— Поездка была организована, как всегда, на высшем уровне. Все было удобно, начиная со времени прилета – отлета, расположения гостиницы и заканчивая прекрасной экскурсией по городу Кельну.

— Что можно сказать об атмосфере Чемпионата на Ланксесс-Арене и в городе?

— Атмосфера на Арене и в городе была просто невероятная! Огромное количество российских болельщиков! Иногда казалось, что Чемпионат проходит в России. Все были очень дружелюбны.

— Удивились, узнав, что надпись shate-m.ru размещена на шлемах хоккеистов национальной сборной России, а также о том, что официальным спонсором Чемпионата мира стал бренд Patron? Повлияет ли это на продажи продукции торговой марки?

— Спонсорству Patron на ЧМ-2017 мы не удивились, ведь уже второй год подряд видим этот бренд на аренах, трибунах, различных символиках Чемпионатов мира по хоккею.

Но в этом году были приятно удивлены надписью shate-m.ru на шлемах наших хоккеистов. Сейчас мы рассказываем о Patron как спонсоре Чемпионатов мира по хоккею, покупатели узнают логотип и делают выбор в пользу данного бренда.

— Пару слов по поводу поездки: цифры, факты, впечатления.

— Как и все поездки, организованные компанией «ШАТЕ-М ПЛЮС», в которых я участвовал, путешествие на Чемпионат мира по хоккею 2017 года было проведено на высшем уровне. В таких поездках еще больше налаживаются контакты с сотрудниками компании, что помогает нам в дальнейшей работе. Атмосфера была очень дружелюбной, и, как всегда, из таких поездок мы возвращаемся с багажом новых знакомств и знаний. Мы искренне надеемся, что коллектив «ШАТЕ-М ПЛЮС» ждут только успешные проекты, профессиональный рост и финансовое благополучие!



Впечатления от поездки на ЧМ-2017, ИП Сучков С.В.

— Давно ли работаете с брендом Patron? Какая самая продаваемая товарная группа?

— С брендом Patron начали работать с открытия склада в Подольске в 2013 году. Самая продаваемая товарная группа в Patron, по нашей статистике, – это подшипники ступиц, амортизаторы подвески и фильтры.

— Какие впечатления от поездки в Кельн самые сильные?

— Кельн — красивый город, запомнился огромный мост через Рейн с замками, которые вешают новобрачные, бросилось в глаза большое количество мигрантов на улицах, матч Россия – Швеция также произвел большое впечатление – интрига держалась до последнего буллита.

— Как Вы оцените организацию поездки?

— В целом по организации компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» можно поставить оценку «ОТЛИЧНО»! Молодцы! У нас была хорошая группа, время провели просто незабываемо!



Рассказывает заместитель руководителя отдела продаж Александр Миненков:

— Александр, добрый день! Расскажите, как прошла поездка, что удивило в Кельне больше всего?

— Добрый день! Подобного плана поездка за рубеж на Чемпионат мира по хоккею организовывается для нас впервые. В прошлом году Patron также выступал в высоком ранге официального спонсора на Чемпионате мира, проходившем в Москве и Санкт-Петербурге. Мы ощущали себя в роли хозяев. Тут же – однозначно в роли гостей. Кельн встретил нас очень радушно. Многие из участников группы впервые выбрались в Европу и очень благодарили компанию «ШАТЕ-М ПЛЮС». Приятно удивила страна, высокий уровень свободы и культуры.

— Как проводили свободное время и как оцениваете организацию поездки?

— Организация была на высоком уровне, мы приехали на один день раньше игры Россия – США, то есть еще 15 мая, свободного времени было достаточно. Все хотели попасть в гущу спортивных событий. Сопоставив расписание Чемпионата, поняли, что скоро начинается матч Россия – Латвия. Решили посетить его, если будут билеты. По дороге шли вдоль Рейна, виды просто захватывающие! Благо, с погодой нам повезло.

— То есть билеты на матч Россия – Латвия были в свободной продаже?

— Как ни странно, да. Ланксесс-Арена – огромная хоккейная площадка вместимостью 18 500 – была заполнена

— Что можно сказать об атмосфере Чемпионата на Арене и в городе?

— Атмосфера спортивного праздника ощущалась во всем городе, но больше всего при подходе к Арене. Шведские болельщики были одеты в национальные цвета, и выглядело это потрясающе! Российских болельщиков было столько, что возникало ощущение, что матч – домашний. Все были настроены очень позитивно.

— Удивились, узнав, что надпись shate-m.ru размещена на шлемах хоккеистов Национальной сборной России, а также о том, что официальным спонсором Чемпионата мира стал бренд Patron? Знают ли об этом Ваши покупатели?

— Удивились безгранично, и это еще мягко сказано! Все наши клиенты, друзья, коллектив в магазине знают об официальном спонсорстве Patron. Активно обсуждали этот вопрос. Это большой шаг в продвижении бренда. И таким путем в мире автозапчастей пока не шла ни одна компания, Patron — первый!

— Пару слов по поводу поездки: цифры, факты, впечатления, атмосфера...

— Очень понравилось общение с болельщиками из других стран. Отношение у шведов и немцев было дружелюбным, при этом никакой политики. Еще раз спасибо за организацию такой запоминающейся поездки компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренду Patron!

примерно на 70%. Встретили душевного дядечку, борода которого раскрашена в цвета российского триколора. Сам матч прошел в едином порыве, Россия разделала Латвию «под орех» — 5:0.

— Расскажите, пожалуйста, про следующий день и матч Россия – США!

— Впечатлений – выше крыши! День начался с экскурсии. Кельнский собор, конечно, — монументальное сооружение, которое строилось более 600 лет. Вот это «долгострой»! Гид Александр даже поблагодарил нас за то, что группа очень интеллигентная и интересующаяся историей. Приятно было. После – пошли к Ланксесс-Арене. Атмосфера царилла непередаваемая! Болельщики были очень нарядными: в триколоре, национальном костюме, папахе, в роли мультипликационных героев Маши и Медведя и т.д. Чувствовалось, что мы присутствуем на настоящем празднике! 70% всех болельщиков Арены так или иначе были в атрибутике национальной сборной России. Матч был очень нервным, такого я еще не видел вживую. Волновались так, что было слышно, как билось сердце... Мы болели до последнего, затем наступило разочарование от поражения. Да, конечно, сборная вышла в плей-офф, но очень хотелось победить американцев.

Особое уважение в послематчевом награждении лучших хоккеистов вызвал тот факт, что приз россиянину Виктору Антипину вручал учредитель компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» Константин Георгиевич Шавель!

— Что говорят наши партнеры о спонсорстве Patron на Чемпионате мира?

— Это огромное достижение «ШАТЕ-М ПЛЮС» и подтверждение статуса компании и ее бренда. Теперь во время переговоров мы с гордостью упоминаем следующий факт: Patron, между прочим, — официальный спонсор Чемпионатов мира по хоккею 2016 и 2017 годов, а на шлемах российской сборной указан сайт представляющей его компании — shate-m.ru!

**ЗА 1 ГОД СБОРЩИК
НА СКЛАДЕ
В ПРИВОЛЬНОМ
ПРОХОДИТ 12 650 КМ**

=

**РАССТОЯНИЕ,
В 4 РАЗА ПРЕВЫШАЮЩЕЕ
ДЛИНУ ГРАНИЦЫ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.**



12 650 КМ =



x 4



**ПЕРЕГОВОРЫ
С ПОСТАВЩИКАМИ
В ТЕЧЕНИЕ 2016 ГОДА**



**ДЛИЛИСЬ В ОФИСЕ ШАТЕ-М ПЛЮС
В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ
11 ДНЕЙ БЕЗ ПЕРЕРЫВА**



ОТ САМОГО СЕВЕРНОГО
ГОРОДА ДОСТАВКИ ШАТЕ-М ПЛЮС
(МУРМАНСКА)



ДО САМОГО ЮЖНОГО
ГОРОДА ДОСТАВКИ
ШАТЕ-М ПЛЮС (АЛМАТЫ)

5 310 КМ

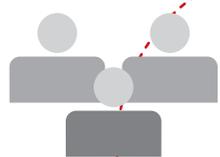
4 384 КМ



ОТ САМОГО
ЗАПАДНОГО
ГОРОДА ДОСТАВКИ
ШАТЕ-М ПЛЮС (ГРОДНО)



ДО САМОГО ВОСТОЧНОГО
ГОРОДА ДОСТАВКИ
ШАТЕ-М ПЛЮС (НОВОСИБИРСКА)



> 1700
ЧЕЛОВЕК



ЯВЛЯЮТСЯ
ПОДПИСЧИКАМИ ГРУППЫ
«ШАТЕ-М ПЛЮС»
В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ ВКОНТАКТЕ

FORMPART

Производитель деталей подвески и рулевого управления с центром в Стамбуле, Турция с более чем 40-летним опытом.

На протяжении десятков лет сотрудники компании накапливали опыт и знания, занимаясь обслуживанием ведущих западноевропейских фирм, что дало возможность в дальнейшем создавать под маркой Formpart продукцию, не уступающую западным конкурентам.

Formpart — сертифицированный поставщик TecDoc — имеет сертификаты соответствия во многих странах Европы и СНГ (ISO 9001:2008 TÜV, EAC, ГОСТ-P, SEPRO, STB и др.), что позволяет распространять товары этой марки более чем в 40 странах.

Кроме деталей подвески и рулевого управления под брендом Formpart предлагаются все группы автомобильных комплектующих, на которых специализировалась компания Otoform: резинотехника, ступицы колесные, ШРУСы и полуоси и др. Полный ассортимент превышает 12 000 наименований.

Одно из направлений RND нашей компании является инновационная разработка усиленных деталей для пассажирских и легких коммерческих автомобилей, которые предлагаются клиентам с индексом XL в коде артикула.

Нашу усиленную подвеску XL, как и весь ассортимент продукции фирмы Formpart, можно приобрести у компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», — эксклюзивного дистрибьютора данной торговой марки на территории Республики Беларусь.

ПОДРОБНЕЕ О СТОЙКАХ СТАБИЛИЗАТОРА XL

Уже несколько лет компания представляет на рынке усиленную подвеску — в частности, стойки стабилизатора и шаровые опоры. Сегодня можно с уверенностью говорить, что наши инженеры смогли создать надёжную линейку подвески Extra Life (XL), которая показывает отличные результаты при эксплуатации в сложных дорожных условиях.

Процесс разработки усиленной подвески сопровождался многочисленными тестами на испытательном стенде XL собственной разработки, способном испытать любой образец в трехмерном векторном направлении под усиленной нагрузкой. За время тестирования запчасть проходит от одного до двух миллионов циклов, испытывая экстремальные нагрузки каждую секунду в условиях температурных перепадов от -30 до +40 °C и подачи соляного раствора для полной имитации рабочих условий.

Formpart
NEW XL
products



Тестирование аналогов показало, что после прохождения 2 миллионов циклов срок жизни детали обычно завершается. Стойки стабилизатора XL показали не только повышенную износоустойчивость и сохранение крутящего момента пальца в пределах нормативов, но и преимущество над аналогами даже из премиум-сегмента. Как пример, результаты теста стойки стабилизатора 2108006-XL (Peugeot 406) удивили тем, что запчасть достойно преодолела стандартный порог 2 миллионов циклов, а затем дошла до 4 миллионов без потери функциональности.

2108006-XL	Норматив, Нм	Аналог, Нм	Formpart, Нм
Начальное усилие	0.5 - 4	3.57	2.53
1 000 000 циклов	мин. 0.5	1.1	1.96
4 000 000 циклов			0.8
Температура теста, °C		+18 - +22	-18 - +36

MONROE

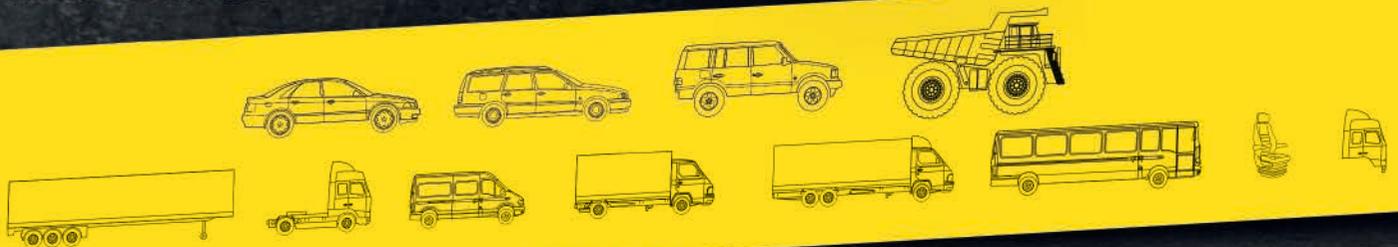
КОМПЛЕКСНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

У НАС ЕСТЬ ВСЕ!

- АМОРТИЗАТОРЫ И СТОЙКИ
- МОНТАЖНЫЕ КОМПЛЕКТЫ
- ЗАЩИТНЫЕ КОМПЛЕКТЫ
- ПРУЖИНЫ И СФЕРЫ
- ДЕТАЛИ ПОДВЕСКИ
- ГАЗОВЫЕ УПОРЫ



No.1*
ПО АССОРТИМЕНТУ



*Источник: TecAlliance 2016

PATRON В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ И ПРЕССЕ: ОБЗОР СТАТЕЙ ЖУРНАЛИСТОВ

Активное развитие цифровой среды и интернет-коммуникаций обусловило возникновение новых способов общения и взаимодействия компаний с покупателями.

Для развития любого бренда и повышения лояльности к нему необходимо выстраивать доверительные отношения с существующими и потенциальными партнерами. Социальные сети, в эпоху популярности которых мы живем, позволяют стать брендам немного ближе к своим потребителям, а также, что очень важно, получить обратную связь непосредственно от клиентов.

Ежедневно в группах Patron в социальных сетях к нам по различным вопросам обращаются не только пользователи из Беларуси, России и Казахстана, но также из других стран – Армении, Грузии, Украины и Молдовы. Мы стараемся прислушиваться к мнению наших клиентов, отвечать на возникающие по продукции вопросы и реагировать на полученную обратную связь от покупателей, касающуюся их опыта от общения с брендом. Ведь в

том числе благодаря нашим партнерам мы делаем бренд автозапчастей Patron еще лучше!

Мы уделяем большое внимание информированности наших клиентов о Patron, поэтому стараемся своевременно публиковать в группах сообщения о важных новинках, долгожданных поступлениях товара торговой марки нашей компании, а также мероприятиях, проводимых брендом.

Количество подписчиков в группах Patron в социальных сетях с каждым днем неуклонно растет. Помимо этого радует, что возрастает популярность бренда на просторах интернета. Регулярно появляются все новые публикации о бренде на различных тематических автомобильных и новостных ресурсах. Представляем вашему вниманию самые интересные из них.

Бюджет не позволяет купить оригинальные запчасти, а автомобиль требует ремонта.

Хочется сэкономить на обслуживании машины не в ущерб качеству.

Как поступить в таких ситуациях, подскажет следующая статья:

Развитие бизнеса в «кризисный период».

Секретные составляющие успешных продаж бренда Patron.

О динамике развития бренда Patron вы узнаете из публикации:

Вы всегда хотели узнать реальный пробег автозапчастей Patron на автомобилях?

Эти данные доступны, стоит лишь перейти по ссылке:

У вас все еще остались вопросы по бренду Patron?

Возможно, на них даст ответы следующий обзор:



**ССЫЛКИ НА ДРУГИЕ
СТАТЬИ ОБ АВТО-
ЗАПЧАСТЯХ PATRON
МОЖНО НАЙТИ
НА ОФИЦИАЛЬНОМ
САЙТЕ БРЕНДА:**



КОНТРОЛЬ НАД ДОРОГОЙ



NEXEN NEXEN TIRE

WEB-ПОРТАЛ ШАТЕ-М ПЛЮС



Уважаемые партнеры! Мы постоянно работаем над улучшением качества сервиса WEB-портала «ШАТЕ-М ПЛЮС».

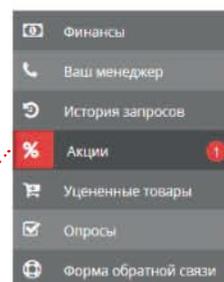
Наша задача — предоставить простой, комфортный и информативный инструмент для работы с нашей компанией.

Предлагаем ознакомиться с наиболее существенными изменениями, внедренными за последнее время.

1

ТЕПЕРЬ ВЫ МОЖЕТЕ УЗНАТЬ ПОДРОБНОСТИ ПРОХОДЯЩЕЙ АКЦИИ, ПЕРЕЙДЯ ПРЯМО ИЗ РЕЗУЛЬТАТОВ ПОИСКА КЛИКОМ ПО СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ЗНАЧКУ

Примечания	50+	07.08	5,82 руб	1-2
Подпись	2	08.08	3,82 руб	1-2



С перечнем всех проходящих акций можно ознакомиться, перейдя по ссылке в боковом меню.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЧНОГО КАБИНЕТА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ:

1

В личном кабинете помимо складского ассортимента компании «ШАТЕ-М ПЛЮС», доступно более 10 млн позиций со сроком поставки.

2

Больше нет необходимости в установке дополнительного ПО на ваш компьютер, достаточно просто ввести ваш логин и пароль для входа в личный кабинет!

3

Доступ к личному кабинету возможен со всех мобильных устройств (смартфонов и планшетов)

ВОЗМОЖНОСТИ ЛИЧНОГО КАБИНЕТА ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ:

Аналог сервисной программы (поиск по дереву товаров и брендов с возможностью просмотра полного ассортимента)

Поиск по VIN-коду авто

Актуальная финансовая информация (Баланс, просроченная задолженность, график платежей)

Оперативный контроль состояния заказов с помощью системы статусов

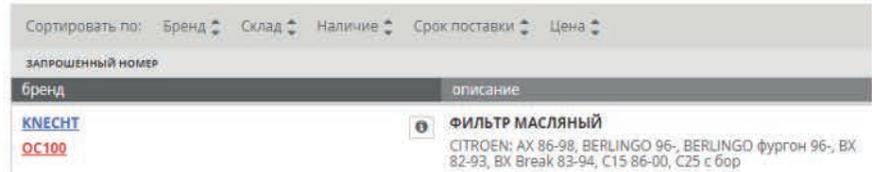
Просмотр истории всех заказов и возвратов

Доступны для скачивания электронные копии бухгалтерских документов

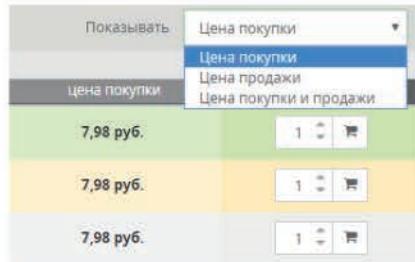
Оперативное оформление заказа на любую удобную дату

2 | ОПТИМИЗИРОВАН РАЗДЕЛ ВЫДАЧИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПОИСКА

Добавлена возможность сортировки отображения результатов выдачи



Добавлена возможность выбора отображения цены покупки/продажи (с учетом наценки)



Теперь в результатах поиска отображается ожидаемая дата прибытия до указанного адреса. Добавить адрес по умолчанию можно в разделе «Настройки пользователя».

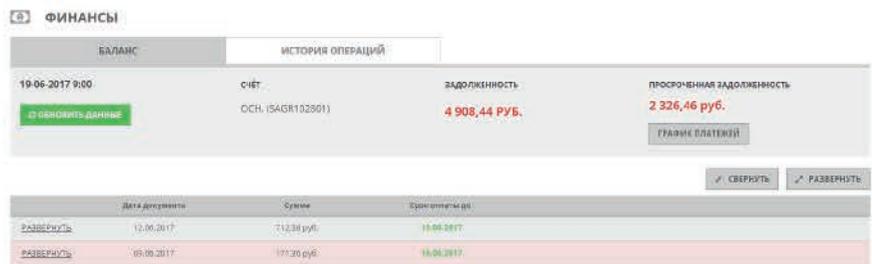


Для товаров со сроком поставки добавлен признак, по которому можно ориентироваться, подлежит товар возврату либо нет. Для ознакомления с условиями возврата и дополнительной информацией о поставщике необходимо навести курсор на треугольник. Зеленый цвет означает, что возврат возможен, красный – нет.

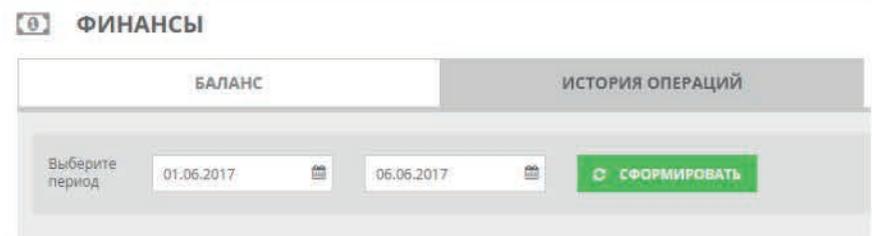


3 | РАЗДЕЛ «ФИНАНСЫ»

В разделе «Финансы» теперь можно ознакомиться с графиком погашения текущей задолженности



Добавлен раздел «История операций». Здесь отображаются последние операции пользователя по счету за указанный период.

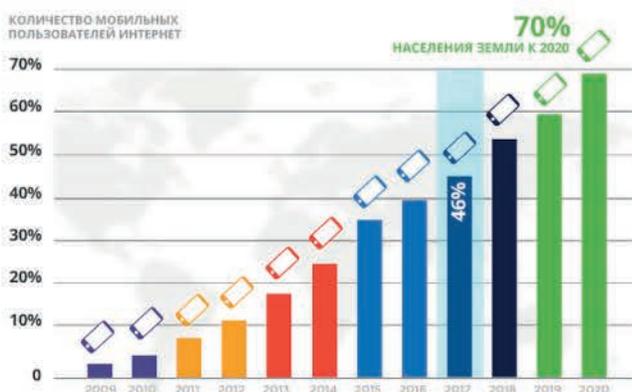


МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОИСКА И ЗАКАЗА АВТОЗАПЧАСТЕЙ

Согласно прогнозам Ericsson ConsumerLab, к 2020 году 6,7 млрд людей, или 70% населения Земли, будут пользователями смартфонов.

Так, например, уже сегодня количество мобильных интернет-пользователей старше 16 лет только в Российской Федерации составляет 66,5 млн человек, или 57% от общего населения. При этом количество пользователей мобильных устройств и в СНГ, и в мире в целом ежедневно растет.

Будучи современной и инновационной компанией, «ШАТЕ-М ПЛЮС» понимает всю важность и актуальность мобильного Интернета в наши дни и хочет дать своим клиентам возможность пользоваться услугами интернет-портала shate-m.by (.ru, .kz) посредством персональных мобильных устройств уже в ближайшем будущем.



Итак, какие основные преимущества может дать мобильное приложение?

Во-первых – это высокая скорость работы. Приложение получает из Интернета только данные, не скачивая ничего лишнего, так как все элементы оформления находятся внутри самого приложения.

В результате вся работа с функционалом личного кабинета, будь то поиск или заказ товара, осуществляется гораздо быстрее, нежели посредством интернет-сайта, открытого в браузере.

АВТОНОМНОСТЬ

Получив всю необходимую информацию, мобильное приложение в дальнейшем не требует подключения к Интернету и может работать offline в автономном режиме. Вся полученная приложением информация, в том числе результаты поиска, может быть доступна пользователю в любой момент.

УДОБСТВО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Будучи «родным» для своей операционной системы (IOS, Android), мобильное приложение создается специально для использования на смартфоне и планшете и способно полностью использовать его технические возможности (GPS, камера и пр.). При этом интерфейс мобильного приложения проектируется специально для каждой операционной системы по ее специфическим рекомендациям и является более удобным для пользователей.

БЫСТРЫЕ PUSH-УВЕДОМЛЕНИЯ

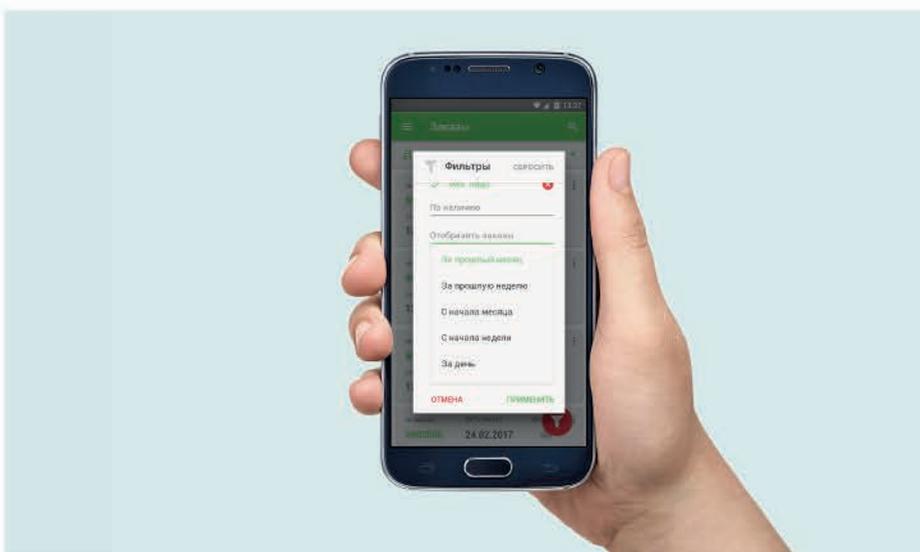
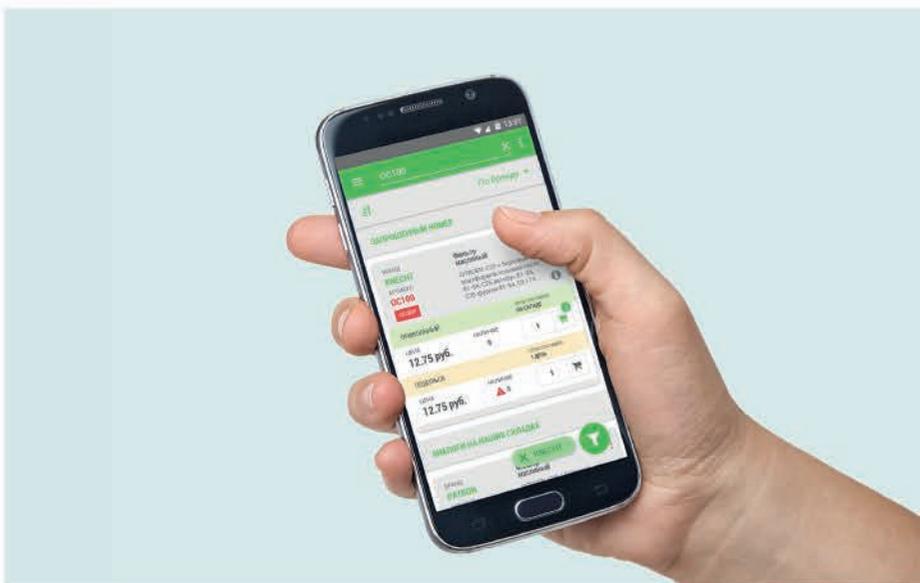
С мобильным приложением пользователь всегда в курсе событий. Средствами операционной системы смартфона или планшета он может настроить необходимые ему всплывающие уведомления как о новинках ассортимента и акциях, так и об актуальном балансе (задолженности) или статусе заказанного товара.

МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Безопасная быстрая оплата заказа банковской карточкой или через банк внутри приложения.

МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Программа лояльности, бонусы, скидки и информация об эксклюзивных предложениях для постоянных клиентов — все это может быть легко и оперативно доступно только в мобильном приложении. Все, что нужно — подключение к Интернету.



ПРОКЛАДКИ CORTECO



Компания CORTECO – ведущий поставщик решений в части статических и динамических уплотнений, предназначенных для послепродажного обслуживания.



Являясь дочерней компанией Freudenberg Sealing Technologies (Германия), специализирующейся на производстве комплектующих для OEM-производителей, CORTECO занимает лидирующие позиции в предоставлении качественной продукции по герметизации различных узлов и механизмов. Команда CORTECO располагает многолетним опытом в сфере уплотнений, подтверждающим ее высокую квалификацию. Благодаря тесному сотрудничеству с компанией Freudenberg (Германия) и Corteco Ishino (Япония), CORTECO имеет наиболее

полный ассортимент прокладок для послепродажного обслуживания.

Производство прокладок CORTECO основано на глубоких знаниях технологического процесса, а также на применении инновационных методов разработки материалов высочайшего качества.

Прокладки CORTECO обладают высокими техническими характеристиками, позволяющими выдерживать динамические и тепловые нагрузки при работе двигателя.

АССОРТИМЕНТ ПРОКЛАДОК CORTECO ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ СЛЕДУЮЩИЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ:

Прокладки
головок
цилиндров

Прокладки
поддонов
картеров

Прокладки
коллекторов

Прокладки
крышек
клапанов

Комплекты
прокладок

Таким образом, CORTECO предлагает комплексное решение по уплотнению двигателя, обеспечивающее широту ассортимента и устойчивый рост продаж.

LEMFÖRDER



Запчасти конвейерного качества.

Ведущие производители легковых автомобилей доверяют нашей компетентности.

LEMFÖRDER - 70 лет на рынке запасных частей.



www.zf.com/ua

НЕОСВЕЩЕННАЯ СТОРОНА MAGNETI MARELLI



Нередко бывает так, что компания-производитель автокомпонентов в первую очередь ассоциируется с той категорией систем или агрегатов, которые имеют наибольшую известность на рынке. То есть со своим «флагманским» направлением. Либо с таким, которое, не являясь первым для компании, тем не менее первым появилось и получило широкое признание на локальном рынке. При этом вполне возможно, что у компании есть если не равновеликие по объемам категории компонентов, то равноценные по уровню качества и технологического совершенства. Не стала исключением и компания Magneti Marelli.

Конечно, на фоне таких «корневых» для компании Magneti Marelli направлений деятельности, как электроника или светотехника, которые ярко сияют на небосводе мира автомобилестроения, другие направления остаются в тени. И если диагностическое оборудование или станции для обслуживания кондиционеров, выпускаемые этой компанией, тоже хорошо известны, то этому есть две причины. Во-первых, они имеют отношение к разработкам в области электроники и электрики, на чем итальянская компания специализируется уже очень давно. А во-вторых, таким оборудованием интересуются в основном узкие специалисты, которые достаточно хорошо знают рынок оборудования – по крайней мере, лидирующие бренды у них на слуху.

Не такая ситуация с направлением деятельности Magneti Marelli, включающим разработку и выпуск компонентов ходовой части, и в частности амортизаторов. Ведь в этом сегменте производителей, а тем более торговых марок куда больше, чем в области светотехники, диагностики или даже систем зажигания. Среди огромного перечня разносортных брендов с одной стороны, и на

фоне «большой тройки» премиальных амортизаторных марок в этой категории Magneti Marelli кажется не особенно заметным с другой. По крайней мере, на нашем рынке. Однако более внимательно изучив доступную информацию, можно сделать для себя открытие.

Оказывается, Magneti Marelli — один из мировых лидеров рынка амортизаторов! Конечно, в первую пятерку Magneti Marelli не входит, но вот в десятке держится очень прочно. Причем практически на всех мировых рынках. Так, доля компании

на глобальном рынке амортизаторов для автомобилей составляет 5%, что позволило ей занять седьмое место. Доля в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) еще выше — 7% и соответственно более высокая ступенька в таблице о рангах — шестое место.

Даже в регионе NAFTA (North American Free Trade Agreement, соглашение о свободной торговле между Канадой, США и Мексикой) доля составляет 4% (7-е место), хотя очевидно, что продукция европейского автопрома там не доминирует.



Правда, Magneti Marelli работает не только с чисто европейскими автопроизводителями, а потому эти соображения можно в расчет особо не принимать. Кроме того, у Magneti Marelli есть собственный завод в Auburn Hills (штат Мичиган, США).

Всего же в мире у компании 6 заводов по производству амортизаторов, на которых суммарно выпускается почти 30 миллионов амортизаторов в год. Кроме упомянутого завода в Мичигане предприятия по сборке амортизаторов расположены в Бразилии, Индии, Китае и Польше. Бразильский и индийский заводы кроме амортизаторов выпускают еще и газовые упоры (для крышки багажника). Если учитывать и их, то общее число единиц продукции, выпускаемой данным «амортизаторным» дивизионом компании, перевалит за 45 миллионов. Кроме того, в Бразилии расположен еще один завод, не выпускающий готовых амортизаторов, а производящий только комплектующие к ним. Общая сумма реализации — 408 миллионов евро в год (данные за 2016 год).

Кроме заводов данное направление располагает четырьмя центрами исследований и разработок. Три из них — при заводах в США, Бразилии и Индии, а один — в Италии.

В последнем в основном занимаются совместными разработками для итальянских автопроизводителей. Всего на деятельность этих центров компания тратит более 3% от объема продаж, то есть более 12 миллионов евро в год. Тут необходимо отметить, что Magneti Marelli является именно разработчиком амортизаторов для OEM. И продукцию производителя можно встретить на многих современных автомобилях — как популярных серий, так и эксклюзивных.

Среди покупателей продукции Magneti Marelli в данной категории: Fiat Italy, FCA Poland (Fiat Chrysler Automobiles), PSA, IVECO, Sevel (совместное предприятие PSA Peugeot Citroën и Fiat), Alfa Romeo и даже Maserati, другие автопроизводители. Также продукцию приобретает специализированная итальянская компания Sistemi Sospensioni — производитель комплексных систем подвески. При этом на рынок запчастей пока

попадает менее 4% производимых амортизаторов, то есть немногим более миллиона штук в год. Возможно, именно поэтому амортизаторы Magneti Marelli пока не получили столь широкой известности на нашем рынке. Ведь компании, продающие амортизаторы исключительно на афтермаркет, хоть и выпускают их меньше, но могут поставлять на наш рынок намного больше своей продукции.

Что же касается OEM, то представленность амортизаторов Magneti Marelli в модельной линейке упомянутых автопроизводителей весьма высока. Среди последних примеров: собираемый в Италии Jeep Renegade 2014 и FIAT 500X 2014 (передние и задние стойки), новый FIAT TIPO SW/НВ турецкой сборки (передние и задние стойки), FIAT Panda и Lancia Ypsilon. Кроме того, на многие модели Magneti Marelli поставляет комплексные системы. Так, на FIAT 500 L начиная с 2012 — передние стойки и задние модули. На ALFA Romeo 4C 2013 года — и спереди, и сзади стойка в сборе с пружиной — Magneti Marelli.

Из премиальных моделей высшей лиги в последние годы Magneti Marelli отметились на FERRARI F164 этого года (передние и задние стойки), а также Maserati Ghibli (передние и задние амортизаторы), выпускаемой с 2013 года.

Польский завод компании, который расположен в Бельско-Бяла (Bielsko Biala) — одно из передовых производств во всем мире. Здесь производятся не только амортизаторы для новых Jeep Renegade и Fiat 500X, но также и для Maserati Ghibli. Понятно, что в нашей стране людей в основном интересуют амортизаторы к менее претенциозным автомобилям. В том числе и для коммерческой техники. И в этом направлении Magneti Marelli тоже есть что предложить. В частности, доступна полная линейка амортизаторов на DUCATO-JUMPER-BOXER как на короткие, так и на длинные варианты кузова. Именно эти амортизаторы являются оригинальными и устанавливаются на сборочных конвейерах автопроизводителей.

Недавно также стало известно, что амортизаторы Magneti Marelli появятся в следующем году на моделях Peugeot 208 / Citroen DS3

(передний и задний модули), а также на новой модели Geely DNL-5 будут установлены передние и задние модули с системой электронного управления демпфированием (DSV Valve — Electronic Damping Adjustment) от Magneti Marelli. Собственно, в этом уже проявляется синтез амортизаторного направления и компетенций компании в области электроники и электромеханики.

Можно сказать, что новейшие разработки Magneti Marelli находятся на стыке освещенной и затененной сторон деятельности этой компании, если смотреть с позиции нашего наблюдателя. И тот факт, что и в подвеске автомобиля все чаще применяются интеллектуальные систе-

мы, является залогом еще больших успехов амортизаторного направления фирмы в будущем. Впрочем, и благодаря обычным амортизаторам уже сегодня Magneti Marelli предлагает рынку весьма привлекательное решение, позволяющее СТО владельцам многих популярных автомобилей поставлять фактически оригинальные компоненты по ценам рынка запчастей. При этом аргументы для убеждения клиентов в разумности такого приобретения очевидны — сама компания является одним из столпов автокомпонентной индустрии, а на ее амортизаторах уверенно движется в будущее не только итальянский автопром.



PATRON LOYALTY PROGRAM



Patron loyalty program is a marketing tool of SHATE-M PLUS Company that is aimed at sales promotion of the strategic product groups and goods by means of increasing loyalty of the company's partners.



ADVANTAGES OF THE LOYALTY PROGRAM:



Wide range
of gifts.



Automatic
accumulation
of points
corresponding
to placed orders.



Possibility
to check
accumulation
of points and
to exchange them
for gifts in the
participant's user
account.

PARTICIPATION IN THE LOYALTY PROGRAM:

– Any partner (legal entity) of SHATE-M PLUS in the Republic of Belarus and SHATE-M PLUS in the Russian Federation that has a valid contract with the company can participate in the program.

REGISTRATION OF PARTICIPANTS:

- A partner can become a participant of the loyalty program at any point of the program.
- A partner should read the program terms in his user account on the B2B portal of SHATE-M PLUS.
- A partner should register and confirm his participation in his user account on the B2B portal of SHATE-M PLUS.

HOW THE PROGRAM WORKS:

- Information on the running promotional offers can be found on the website <https://Patron.ru> as well as on the B2B portal of SHATE-M PLUS <https://shate-m.by/>, <https://shate-m.ru/>
- You get reward points for promotional products according with the promotion terms.
- Reward points are accumulated in your user account on the B2B portal of SHATE-M PLUS.
- You can exchange accumulated points for gifts from the catalogue of the loyalty program at any time.

SHATE-M PLUS – KAZAKHSTAN 2017

In January 2017 we celebrated the first year since SHATE-M PLUS subsidiary started its operation in the Republic of Kazakhstan.

The year was very interesting, intensive and eventful. We got a feel of spirit and strength of the great Republic of Kazakhstan to the full extent.

Looking back on the first year and taking into account the working experience in Kazakhstan the management made a decision to enlarge the presence in the market following the principle "think globally, act locally".

Among the former republics of the Soviet Union Kazakhstan is the second largest country after Russia. To ensure quality service in accord with SHATE-M PLUS working standards throughout the Republic of Kazakhstan, it was decided to create sales offices in each city with a population exceeding 200 000 people. We also took a decision to open the second warehouse in Almaty, the largest city of Kazakhstan.



At the beginning of 2017 Konstantin Shavel launched the project and the "locomotive" Shate-M Plus followed the chosen route.

January 2017

setting up of sales offices in Pavlodar and Ekibastuz.

February 2017

setting up of sales offices in Ust Kamenogorsk and Semey (former Semipalatinsk).

March / April 2017

setting up of a sales office in Petropavlovsk and in Uralsk.

May 2017

setting up of sales offices in Aktobe (former Aktyubinsk) and in Kostanay.

June 2017

warehouse opening in Almaty.

Besides, by the middle of May installation of the storage rack system together with the network equipment and office appliances was finished at the warehouse in Almaty and its filling began. At the beginning of June, the first dispatches started from our south warehouse. We are sure that our customers and partners in Almaty will duly appreciate the benefits and advantages of SHATE-M PLUS service.

At the end of April, the first results of the sales offices' operation in Pavlodar, Ekibastuz, Ust Kamenogorsk and Semey were summarized at the meeting with the founder of the company. Right from the start the customers from these cities in the east of Kazakhstan took a sincere interest in cooperation and special interest in the development of Patron sales. Having analyzed the potential of these cities and bearing in mind their remoteness from our warehouse in the north of Kazakhstan in Astana (the distance between Astana and Ust Kamenogorsk is 1100 km) the owner of the company made a decision to set up local warehouses in Pavlodar and Ust Kamenogorsk. The task to put the

warehouses into operation in these cities by the end of summer 2017 was set. Thus our Kazakhstan locomotive got another charge for further gradual development. It was also decided to hold on technical trainings on the Patron brand in Pavlodar, Ust Kamenogorsk and Uralsk at the end of May, 2017.

Our Kazakhstan customers together with the Russian and Belarusian partners got an opportunity to support the Russian national team at the 2017 Ice Hockey World Championship in Cologne. The representatives of five Kazakhstan companies, who showed the best results in promotion of the Patron brand, were awarded with a trip to the game Russia-Sweden.

Our "Kazakhstan Express" is gaining its momentum with more and more customers becoming the company's partners. In our turn we'll keep on doing our utmost to create the conditions for our partners to cooperate with SHATE-M PLUS comfortably and profitably throughout the whole Republic of Kazakhstan.

AUTOMECHANIKA SHANGHAI EXHIBITION 2016



The world's second largest brand trade fair for the automotive service industry Automechanika Shanghai was held during the period from 30 November to 3 December 2016.

We are proud to tell that it was the first time SHATE-M PLUS had participated in this exhibition with its own booth representing the company's private brand – the Patron trade mark. We would like to bring to your attention our report on how this key event in the brand's history took place.

SHATE-M PLUS representatives pursued several aims at this exhibition:

- To ensure awareness of the Patron brand in China, as there were lots of Chinese spare parts distributors among visitors of this trade fair.
- To negotiate with Chinese distributors on sales channels for Patron in the domestic market of China.
- To negotiate with the current suppliers of the Patron brand.
- To negotiate with representatives of European companies who also attended the exhibition.

SHATE-M PLUS deputy director for development of the private brand Patron Andrey Sidorenko says:



“Having arrived in Shanghai 2 days prior to the trade fair, our small delegation got to the National Exhibition and Convention Center that turned out to be a huge 3-storeyed building with 8 halls. Considering that the exhibition opened on 30 November, we found our booth on the 28th and it was still under construction just as other booths, but the major part of pre-construction activities had already been finished. We got the opportunity to evaluate the promptness of coordinators and workers of the exhibition, as everything was ready just on time and our beautiful booth Patron was waiting for its visitors!

By the time of the exhibition opening the Patron booth appeared at its best. The large range of the brand ran like a common thread: there were showcases on each side of the booth centre, where visitors could see the whole strength of the wide assortment of the Patron brand. At that moment it included 127 product groups and their samples were exhibited in the illuminated showcases. This feature attracted visitors a lot, representatives of manifold wholesale companies came to our booth with interest, eager to know more about the Patron brand.

Not only interested participants of the exhibition came to our booth but also our current partners, with whom the representatives of SHATE-M PLUS had scheduled meetings in advance. We took an opportunity that almost all leading players of auto business attended this trade fair and held meetings with our colleagues on present issues.



“ Hundreds of new potential partners from spare parts business became aware of the Patron brand and mainly of the width of its assortment, high quality of products and possible shipments.

In spite of the common stereotype of unpopularity of ice hockey in China, many visitors paid great attention to the robot ice hockey player that was placed on the booth front and was a symbol of Patron official sponsorship at the 2016 and 2017 Ice Hockey World Championships. There were promo videos about the products under the Patron brand displayed on the TV screens of our booth. The friendly

SHATE-M PLUS team turned the booth into a place for cosy meetings of like-minded people, while managed to keep fast pace of business atmosphere.

At the exhibition our company got useful information on the structure and peculiarities of the Chinese aftermarket and conducted negotiations of various complexity, all of which succeeded thanks to professionalism and long-term

experience of our employees. It was the first time we had presented our Patron booth at such a recognized trade fair in Shanghai. One can say that we got baptism by fire!”

Patron – winning together!



ROUND TABLE CONFERENCES IN KAZAN, MOSCOW AND YEKATERINBURG

March of 2017 left its mark in the history of SHATE-M PLUS with a series of events that became a tradition for the private brand, i.e. Patron round table meetings.

This time they took place 3 days in a row in the cities, which are strategically important for SHATE-M PLUS:



March 14th
Kazan



March 15th
Moscow



March 16th
Yekaterinburg

Patron team invited the manufacturers of the brand products, and in the end, there were the following groups of participants arranged for the Round tables:

Technical engineers of the factories producing:

- Brake discs;
- Brake pads and shoes;
- CV joints and drive shafts;
- Shock absorbers;
- Hub bearings;
- Water pumps;

Senior managers of the Patron Department of SHATE-M PLUS.

Such kinds of events are mostly aimed at establishment of the direct contact between a manufacturer and products buyers in B2B segment. In every situation, Patron team tries to satisfy each request from the customers. In their daily activities, owners and staff members of shops and service stations communicate only with the importing company representatives, and often they cannot get a professional reply for some narrow technical questions, answers to which can be provided only by engineers of the producing factory. From the side of the manufacturers of Patron branded products, our company invites not only owners or sales department chiefs from the suppliers companies, but

also technical engineers from the manufacturing factories, who can thoroughly introduce manufacturing technologies, construction features of products and quality management system.

At the current stage, the spare parts aftermarket in Russia as well as the other CIS countries has settled down to the correct course of evolution. Distributing companies keep several segments of different brands in their working portfolio of auto parts.

First segment, which dominates now, is represented by the world-known brands, who supply their products to the OE conveyor lines as well as to the aftermarket.

Second segment is represented by the smaller-sized independent manufacturers of auto parts, who offer their products under their own brands as well as supply to private brands.

Third segment is represented by the private brands, and such brands may belong both to the single-brand companies who distribute the only one brand of their own and to the distributing companies.

The Patron brand is a private brand of SHATE-M PLUS, which was registered and started to develop in 2004. Patron got many achievements and bright prospects for further development not only in the CIS market, but worldwide as well. Why? Because it has a principled position and development strategy.

Let's briefly describe the main differences of Patron from other competing brands:

Wide range and its dynamic development.

Currently no other brands in the territory of the Russian Federation have such a substantial working range as Patron. More than 25,000 part numbers in more than 125 product groups.

Principled approach to choosing suppliers.

This includes obligatory availability of TS16949 certificate for OE supplies, accreditation of the manufacturing facilities, choosing the best factories to guarantee the best quality products.

Openness with our partners in B2B segment and the end buyers, which involves honest presentation of the origin country of the goods, 3-5 trips for partners to Patron factories annually, arranging the round table conferences and trainings about the brand.

Every year Patron round tables conducted by the brand representatives for the numerous partners are the most awaited events. First time such event was held in Moscow and Yekaterinburg in September 2014, and it became a countertype of the multibrand round tables. Patron round tables have instantly become a success among the company partners who deal with the Patron-branded products on a daily basis.

Schedule of such events is quite simple. Every participant from the side of the manufacturing factories has 20-30 min to make a presentation, during which the suppliers representative introduces **the following facts about the company to the partners of SHATE-M PLUS:**

- Establishment date and specialization;
- Staff quantity/ number of engineers;
- Production capacity;
- Product range;
- Quality control and warranty;
- Certificates and patents;
- Main customers who place the orders;
- OE supplies.

After that, the most interesting part follows. SHATE-M PLUS partners take their seats at the tables, and the suppliers representatives start to visit each group in turn. The working round with the duration of 25 min starts. These are the most memorable moments, because the suppliers answer any questions, even the catchiest ones. The main part of questions concerns the **production features and sales service:**

- How manufacturers control quality at different production stages;
- How they test the ready products;
- What warranty they provide;
- What the designed durability of products is.

In addition, there is a number of questions concerning the world-known brands, which place orders at these factories. Generally, these moments at the tables are spent as an interesting discussion among the like-minded fellows.

At the same time, suppliers are interested to know about the specifics of sales in the market of Russia and the CIS, the competitive environment, customers satisfaction with their products, also they give practical advice on the special aspects of sales of the suppliers products. In the framework of this event, suppliers prepare presents for active participation and the best questions. Often it is hard to define the best questions, because the interest towards the brand is huge, and the participants want to know many details.

Scope of the event helps to connect two major links in the Patron distribution chain, to exchange experience and knowledge, to know about the brand advantages in details.

Such scope of events has been recognized by the participants as very effective, since the first Round table was held. Partners start to prepare questions right after they get an invitation to take part in this unique event, many of them come to attend from remote regions, because they would like to ask all interesting questions, to stay in the company of the like-minded fellows, to exchange impressions and issues concerning the business activities with the colleagues, to get lots of positive emotions and useful information that can be used in the daily work for communication with the retail customers.





ICE HOCKEY WORLD CHAMPIONSHIP 2017 GUIDED BY PATRON



**2017
ICE HOCKEY
WORLD
CHAMPIONSHIP
GERMANY - FRANCE**
Cologne - Paris

The decisive bullet and – a sensation! – Sweden becomes Ice Hockey World Champion for the first time since 2013! In the final shootout Sweden defeated the formidable Canadian team, which dominated ice hockey World Championships for 2 years.

The 2017 Ice Hockey World Championship became a very important event for SHATE-M PLUS company and its private brand Patron. Patron is the best-selling brand of SHATE-M PLUS company — for the first time it became the official sponsor of the IIHF Ice Hockey World Championship in May 2016, when the championship was held in two Russian capitals — Moscow and St. Petersburg. The support of such a large-scale event in “people’s” sport in Russia fitted perfectly into SHATE-M PLUS company’s, and particularly Patron brand, promotion strategy. This championship became a powerful boost for Patron brand popularization.

And already in October 2016 the information which was secretly awaited by all sport lovers was publicized — SHATE-M PLUS and Patron have confirmed that they will be the official sponsor of the 2017 World Championship in Cologne and Paris!

During the games in Paris spectators in the stands as well as the television audience could see Patron advertisement on boards of AccorHotels Arena. Same boards could be seen during the semi-finals, the 3rd place match and the final in Cologne. As for the group stage and the quarterfinals held in Cologne the advertisement on the boards of Lanxess Arena was laconic but very effective: Russian company web-site name SHATE-M.RU was displayed on the boards.

The combination of SHATE-M PLUS and Patron brand advertisements on boards of the hockey arenas has been strengthened with the main trump card prepared by the company’s senior management: during the whole period of the world championship shate-m.ru inscription was placed on Russian team players’ helmets, urging all sports

fans and car owners to learn more about SHATE-M PLUS company by visiting Russian company’s web-site. Partners of the company and everyone who has ever heard the name of SHATE-M PLUS have been very impressed by the direct hit right into the heart of any car owner-fan: the company supplying spare parts supports the Russian team — tournament favourite — in “people’s” sport of the country!

To the great regret of the fans the Russian team could not win the gold of the Championship. However, this is sports — not all plans can be completed. Nevertheless, the Russian team did not leave the tournament without a medal, eventually having won bronze.

During the tournament 686 391 people have visited the games. Many fans came from Russia. During the days of matches with the participation of the Russian national team, folk festivals in hockey sweaters with Russian national symbols brought a special charm to Cologne — the atmosphere of the holiday was felt everywhere.



SHATE-M PLUS company held an action especially for the most loyal partners, and as a result 3 trips to the Championship have been arranged – 2 for partners from Russia and Kazakhstan and 1 for partners from Belarus.

A group of partners and employees of SHATE-M PLUS went to see the first two matches of the Belarussian team in Paris.

Among them Sergey Korneenko – founder of "SV Motors" company from Vitebsk. Here is what we have learned about the trip from him:



Sergey Korneenko
founder of "SV Motors" company



- Good day, Sergey! You took part in the trip to Paris to the Ice Hockey World Championship where Patron was the official sponsor. Have you been to the French capital before?



- Good day! Yes, it was my third visit to this incredible city. The first time I visited Paris was also at the invitation of SHATE-M PLUS company — participated in the NGK company action. For the second time we went there with my wife for her birthday.



- What are your impressions of the trip?



- A lot of emotions! First, I have never supported Belarussian team in any sport so far away from my motherland. We understood that the team had a hard time — we have witnessed the first 2 games of the team, where our team was opposed by squads from Finland and the Czech Republic. These are very reputable hockey teams in the world. Our team did not "lose their face", especially in the match with the Finns they held themselves very worthily! Yes, they have lost, but, as the French say, c'est la vie. Secondly, we had an important mission - the whole group was dressed in Patron hockey sweaters and thereby advertised it to the entire TV audience. Video, and photo cameras, regularly recorded us, because we were actively supporting the team. "SV Motors" company has been working with Patron for more than 10 years, we know it very well and to support it at such an important sponsorship event was a matter of honour! And third, of course, we have enjoyed the city a lot. On the first day the sun was shining, on the second day the weather gloomed and it was slightly raining. But I would like to say that Paris is a city on which the weather does not have any influence at all. It is beautiful in any way! And we were convinced of that once again.



- How would you rate the trip organization?



- Everything was great. Thanks to SHATE-M PLUS company — they took care of everything: tickets for the 2 Championship games,

flights to the French capital and back, as well as the hotel accommodation near the Arena. In Paris at any time of the year accommodation cannot be called a low-cost one. And during the World Championship and near the Arena... — in general, thanks for taking care of that! From us only a good mood was needed, and we have plenty of that!

?

- Did you manage to feel Championship atmosphere at the Arena and in the city?

“

- The atmosphere in the city especially close to the AccorHotels Arena was festive — both the Finns and the Czechs charged everyone around with positivity. No wonder — these countries' hockey fans have much more experience in supporting their teams abroad. It was very nice to feel as a part of this big sporting event!

?

- Were you surprised to learn that the inscription shate-m.ru was placed on the Russian national team hockey players' helmets, and also about the fact that Patron brand became the official sponsor of the World Championship?

“

- I was surprised in 2016 when I learned that Patron became the official sponsor of the World Championship in Russia. In 2017 it wasn't a surprise — I have been waiting for Patron to have the same status again. But the presence of SHATE-M PLUS company advertisement on the Russian team players' helmets was a total surprise! It is very cool! Especially this is one of the favourites of the tournament! Although, contrary to expectations, the Russian team did not win the World Championship, but this is sports, and the Russians still won the medal, and SHATE-M PLUS is actively moving in the territory of Russia — this was a right and well thought-out decision, well done!

?

- A few words from you about the trip, what did you remember, did you like the group?

“

- The trip, as usual with SHATE-M PLUS, was on the high level! I certainly did not know who the group members would be and it was even more pleasant to meet and spend time with the colleagues that I knew from other Belarussian cities. I liked that the departure and arrival time was convenient, we had plenty of free time to feel the spirit of the city, walk along the legendary streets, the company was great, everyone was in the positive mood. The main "conductor" and the leader of the group was the most experienced Ivan Lopouh, a big thanks to him as well! We all had a rest for our souls: during the trip we talked about sports, about business, and about personal matters. I have never been to world championships till this trip with SHATE-M PLUS, so everything was unusual. I would like to express my deepest gratitude to SHATE-M PLUS company and personally to Konstantin Shavel for the opportunity to visit such a sporting event! We supported our team as we could, were very active in the stands, chanted and tried to be louder than the Finns and the Czechs! Yes, we croaked for another 2 days, after we have lost our voice in the arena, but we have performed beautifully and supported our team in a difficult time!

MIMS AUTOMECHANIKA MOSCOW EXHIBITION

22.08.16
25.08.16

The 20th anniversary international exhibition of auto spare parts, car maintenance equipment and products MIMS Automechanika Moscow was held with great success in Moscow from the 22nd to 25th of August 2016!

>1000
company-
participants

40
countries-
participants

41 000 m²
area of the
exposition

30 737
visits were
made by
specialists

The organizer of such a grand scale event was ITE Group, the leader of exhibiting services in the Russian market, and Messe Frankfurt, the Russian Department of international concern Messe Frankfurt GmbH. Within 20 years MIMS Automechanika Moscow has been maintaining the leading positions among business events in the sphere of auto spare parts, components, car maintenance equipment and products.

In 2010 integration of two exhibition projects that were of high importance for the market — Motor Show / MIMS and Automechanika Moscow — had the unique joining impact and triggered a more effective working platform that allowed automotive specialists to get the full idea of the market of auto components and vehicle technical service.

According to the exhibition organizers more than 1000 companies from 40 countries participated in the exhibition in 2016. Seven national pavilions united exhibitors from China, France, Italy, Korea, Singapore, Taiwan and Japan. The total exhibition space exceeded 41 000 sq.m. For 4 days of work, 30 737 visits were made by specialists from 59 countries and 79 Russian regions. The exhibition is also distinguished by high commercial efficiency: 58% of the visitors came with the purpose to find the service and products for business, 48% of them are CEOs and decision-making personnel from purchasing departments.

SHATE-M PLUS company was presented by its own booth with the area of 60 sq.m., the creative design of which was noted by many visitors as well as by the exhibition organizers. The main accents were made on the Patron brand - this is a trademark of the company SHATE-M PLUS and in 2016 Patron became an official sponsor of the World Hockey Championship-2016 held in Moscow and St. Petersburg!



5

For the company "SHATE-M PLUS", the exhibition MIMS Automechanika Moscow 2016 also became an anniversary, the fifth in a row!

During the exhibition, the SHATE-M PLUS stand was visited by representatives of major European, Korean and Chinese suppliers, with whom SHATE-M PLUS has long and strong partnership relations. Among such companies the following ones can be mentioned: Continental, ThyssenKrupp Bilstein, Denso, Corteco, Tenneco, Sogefi, ZF, Gates, NGK, Formpart, Brembo, Ajusa, Hong Sung Brake. In addition to the suppliers, the high attendance of the stand by the customers of the company SHATE-M PLUS was noted.

Important and successful negotiations were separately conducted with dealers and distributors of the Patron brand, the development of its dealer network began in early 2016.

The 21st Moscow International exhibition of auto spare parts, components, car maintenance equipment and products — MIMS Automechanika Moscow 2017 — will be held in the exhibition center Expocentre, from the 21st to 24th of August 2017, where SHATE-M PLUS company will be presented once again.



MOSCOW EXPOCENTRE
PAVILION 2.1
STAND A429

As a result, we may surely state that MIMS Automechanika Moscow is really a popular and effective place for all levels of the aftermarket in Russia.



PATRON IS AN THE OFFICIAL SPONSOR OF THE KEY SPORTS EVENTS 2016-2017



**2016 MEN'S FINAL
OLYMPIC
QUALIFICATION**

BELARUS Minsk

In May 2016, for the first time the private brand of SHATE-M PLUS company – the Patron trademark – impressed by its unique activity starting to support sports events.

From the first moment it was a success! The status of an official sponsor of the 2016 Ice Hockey World Championship held in Moscow and St. Petersburg improved the image and increased the awareness of the Patron brand.

Precisely one year later — in May 2017 — the success was repeated. The 2017 Ice Hockey World Championship held in Cologne and Paris was highlighted with the Patron trading mark as an official sponsor of the 2017 Ice Hockey World Championship! Moreover, SHATE-M.RU inscription was placed on the Russian team players' helmets during the whole championship. The Russian team won the Bronze medal having lost to Finland in the Bronze Medal Game.

Between the two Ice Hockey World Championships the auto parts brand Patron became the official sponsor of 3 more sports events: tournament for Ice Hockey Olympic qualification, ISU Short Track Speed Skating World Cup and World Speed Skating Championships.

The tournament for Ice Hockey Olympic qualification was held in Minsk from the 1st till the 4th of September. The free slot for Winter Olympic Games 2018 that will be held in the Korean city Pyeongchang was played among four teams of D group: Belarus, Slovenia, Denmark and Poland. The Belarussian team had the highest place in ranking # 9 among the participants for that period which gave big hopes for the victory.

In the first game against Denmark the Belarusians won 5-2 which inspired both players and fans. Then, one more win followed — this time over the Polish team. But, unfortunately, the luck turned away from the Belarusian sportsmen, and after tense game Slovenia won by bullets in the final game and will go to the Winter Olympics 2018.

Participation in the Olympic Games is the honorable and prestigious mission that corresponds to the common state policy of development in sports area. The support of the sports events became a good tradition for the private brand Patron and SHATE-M PLUS company. The management of the company is sure that the support of any sport activity is the contribution to the future of the state and popularization of healthy lifestyle.

The status of the official sponsor for Patron brand of ISU Short Track Speed Skating World Cup in Minsk was a very significant one. The tournament was held on 10-12 of February 2017 at

speed skating stadium of Minsk-Arena. There were a lot of visitors — the organizers made the event popular having arranged free skating in the area near the tournament.

The partners of the company, who visited the event at the invitation of SHATE-M PLUS, remained glad and satisfied — they discovered the speed skating as a sport type, which is a very entertaining short track competition on the ice, they supported the Belarusian team heartily, made photos by the Patron board at the stadium, and finally spent time in the wonderful company.

Firstly, Patron was planned to be the official sponsor for ISU Speed Skating World Cup in Chelyabinsk, the Russian city. But the World Cup competition was moved to the Norwegian city of Stavanger. As we don't have Patron partners in Norway the following decision was made: Patron brand became an official sponsor of Speed Skating World Championships held in the Korean city Gangneung from the 9th till the 12th of February. It means

that 2 big sport events were sponsored by the Patron brand at the same time!

The partners of the company from Korea highly appreciated the sponsor support within such a high level tournament as the World Championship. Next year the same ice rink in Gangneung will be the main arena for the Winter Olympic games 2018. Taking the course to support sports events, Patron has clearly become a more recognizable brand among its customers and is an excellent example of business involvement in the social sphere.

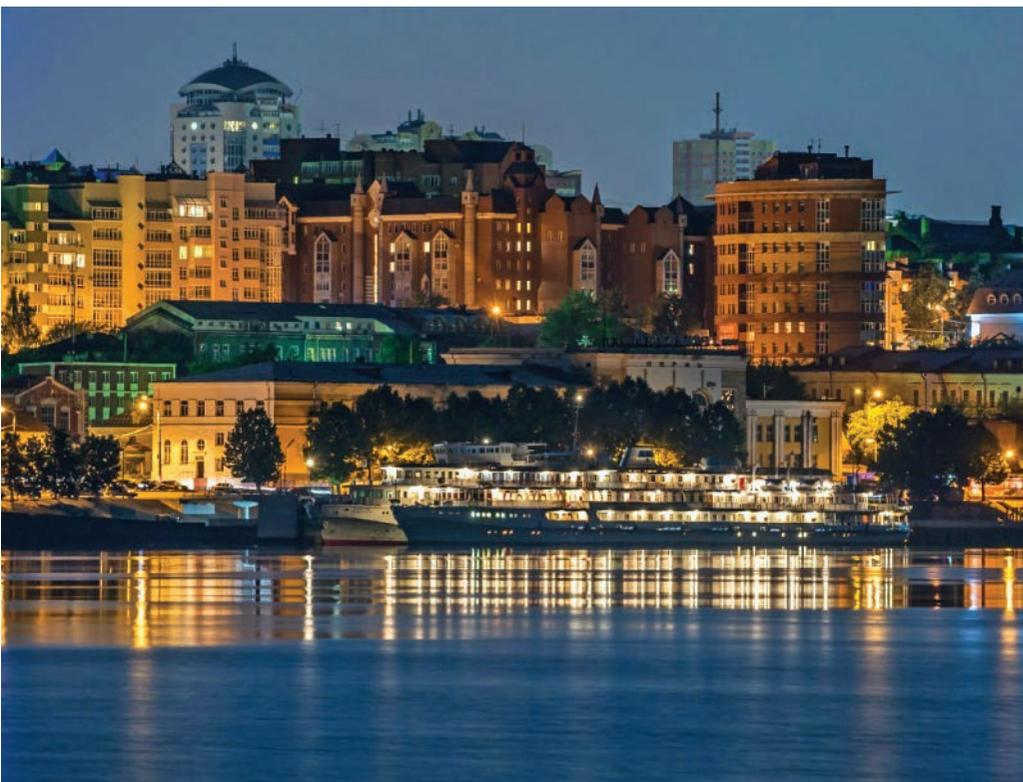
The Patron trademark continues to strengthen its reputation steadily in the auto parts market. The assortment of the goods is constantly growing, new product groups are added, in particular, the brake hoses from the leading manufacturer of the Chinese market and engine oil of the world-famous original manufacturer from Belgium.



**PATRON –
WINNING
TOGETHER!**

SHATE-M PLUS IN PERM AND A NEW OFFICE IN UFA

Current work in the aftermarket is impossible without a high quality, well thought-out and, most importantly, customer-oriented geography of regional presence.



Having an extensive experience in the development of the regional presence in the Republic of Belarus SHATE-M PLUS Company is implementing the same approach in the Russian market for the fifth consecutive year! In November 2016 preparation started and in January 2017 the branch was opened in Perm city! The branch very harmoniously blended into the geography of deliveries of the Shate-M Plus office in Yekaterinburg, which handled daily deliveries to Perm city during the entire year of 2016.

The branch in Perm is a full-fledged separate division of the SHATE-M PLUS company and is located at 2 Naberezhnaya street, right on the bank of the Kama river. The warehouse conforms to all SHATE-M PLUS standards; it is equipped with a multi-level mezzanine, which allows to fully stock the range of the brands in the company portfolio, the number of which went over 200 suppliers long time ago!



Thanks to a comprehensive approach, the Perm branch was able to immediately solve several tasks for covering the delivery regions.

Firstly, the delivery in Perm has improved qualitatively: now our customers have the opportunity to receive the goods 2 times a day 6 times a week! In addition to the cities of Berezniki, Solikamsk, Polazna and Kungur, which were covered before the opening of the branch, we were able to launch daily delivery to such cities as Gubakha, Chusovoy, Lysva, Kueda, Chernushka, Barda, Osa, Kudymkar, Karagai, Vereshchagino, Nytva, Ocher. Secondly, the branch in Perm allowed us to "reach out" to the

Republic of Udmurtia: now 6 days a week we deliver to Izhevsk, Votkinsk and Tchaikovsky! Finally, at the end of March 2017 we opened a new direction — the delivery to the city of Kirov.

Now, there are 25 professionals on the branch staff, who are ready to perform the most complex tasks day in and day out, and provide our customers with the comprehensive and qualified support.

SHATE-M PLUS company actively continues to develop its presence in the regions, and in the second half of

2017 the next branch will be opened in the capital of Bashkiria — Ufa city. Capacities, staff and stock will be even bigger than in the Perm branch, as well as the delivery region. Thanks to the new site, we will be able to provide a better service to our customers in the east of Tatarstan, throughout the Republic of Bashkortostan, as well as in the Orenburg region!



25 professionals



2 times a day /
6 times a week



Привлекательность качества

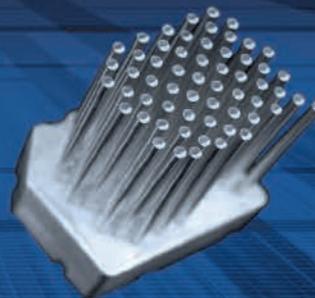
SWAG[®]
GERMANY

SWAG предлагает более 25 000 наименований запасных частей для всех легковых автомобилей, выпускаемых в Германии, а также для автомобилей наиболее распространенных европейских марок.

QUALITY SINCE 1954



Детали ходовой
части



Электрика



SWAG Extra



Детали рулевого
управления



Детали двигателя



Технические
жидкости

Детали тормозной
системы

