

Aftermarket

№6 | осень 2020

NEWS

Журнал о товарах и технологиях для ремонта и обслуживания автомобилей

Рынок автозапчастей 2020

Тренды, прогнозы, перспективы
Дальнейшее развитие отрасли
афтермаркета **04**

Как увеличить продажи запчастей в автосервисе

Практические приемы
увеличения сбыта **32**

Автотехцентры PATRON — эволюция розничной торговли

Развитие концепции комплексного
обслуживания автомобилистов **62**



Что день грядущий нам готовит

Друзья!

По количеству произошедших событий, 2020 год стал лидером за последние несколько лет. Вряд ли кто-то мог предположить, насколько изменится наша жизнь за этот короткий период. Мировая пандемия и, следующие за ней, экономические неурядицы серьезно изменили целые отрасли. Туризм и развлечения терпят убытки и перестраиваются под новые условия работы. Карантин еще больше усилил падение реальных доходов населения, которое и без этого продолжается седьмой год подряд. Покупательская способность населения падает пропорционально доходам. Люди стали меньше покупать и меньше передвигаться. Сокращения трат соотечественников коснулись, в том числе, и продуктов питания, одежды, электроники и цифровой техники.

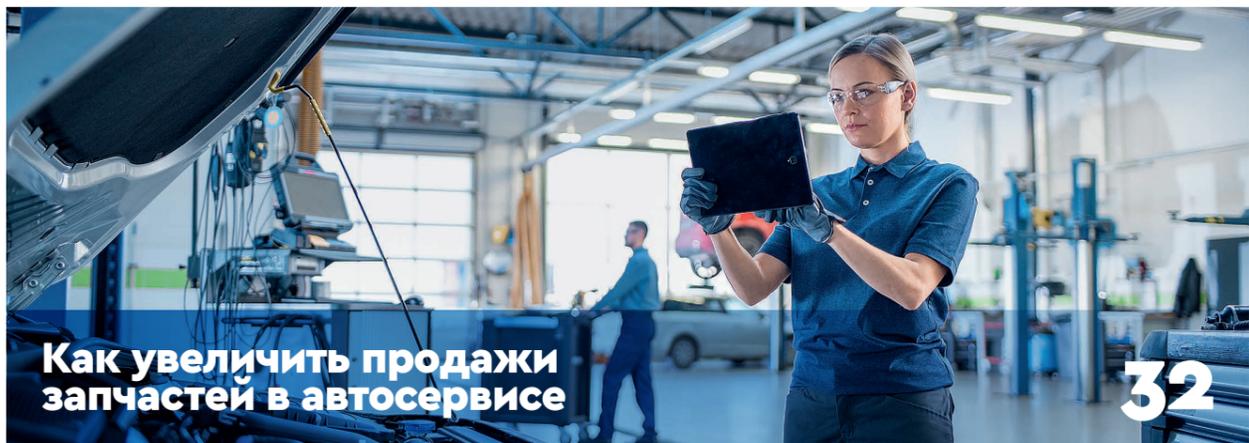
Но есть и хорошие новости. Среди вещей, на которых стали экономить потребители — нет автомобилей, потому что для наших граждан

автомобиль является вторым по значимости инвестиционным приобретением после недвижимости. Доля необязательного ремонта снижается, но траты на плановое техническое обслуживание и ремонт остаются неизменными. Поэтому, несмотря на все сложности, отрасль запчастей чувствует себя уверенно. Изменения, безусловно, присутствуют. Смещается спрос от «оригинальных» запчастей в сторону премиальных брендов афтермаркета, а от премиальных брендов — к брендам масс-маркета. Усиливается конкуренция, потребители становятся все более разборчивыми. Но в целом, прогноз на будущее выглядит оптимистичным. При правильной организации работы и ориентации на потребителя — бизнес будет жить. ▲

Редакция журнала
AFTERMARKET NEWS

ДОВЕРЬТЕСЬ
НАДЕЖНЫМ РУКАМ



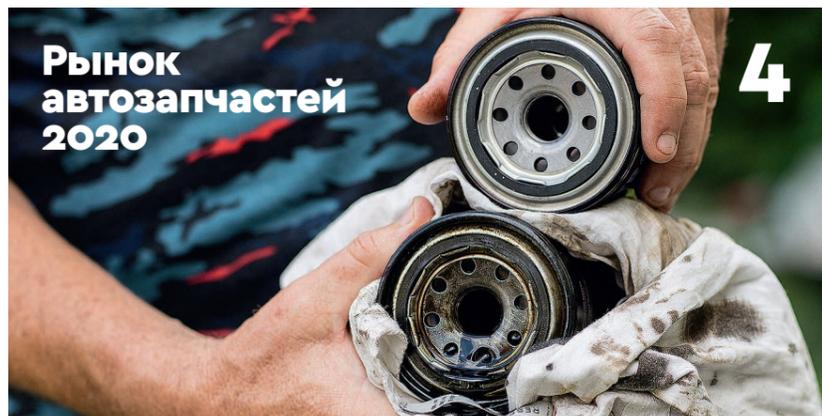


Как увеличить продажи запчастей в автосервисе

32

Наборы инструментов Continental

20



Рынок автозапчастей 2020

4



Пружины Lesjöfors

44

Качественный световой тюнинг

54



Брендовый автотехцентр Patron на Урале

62

Aftermarket NEWS

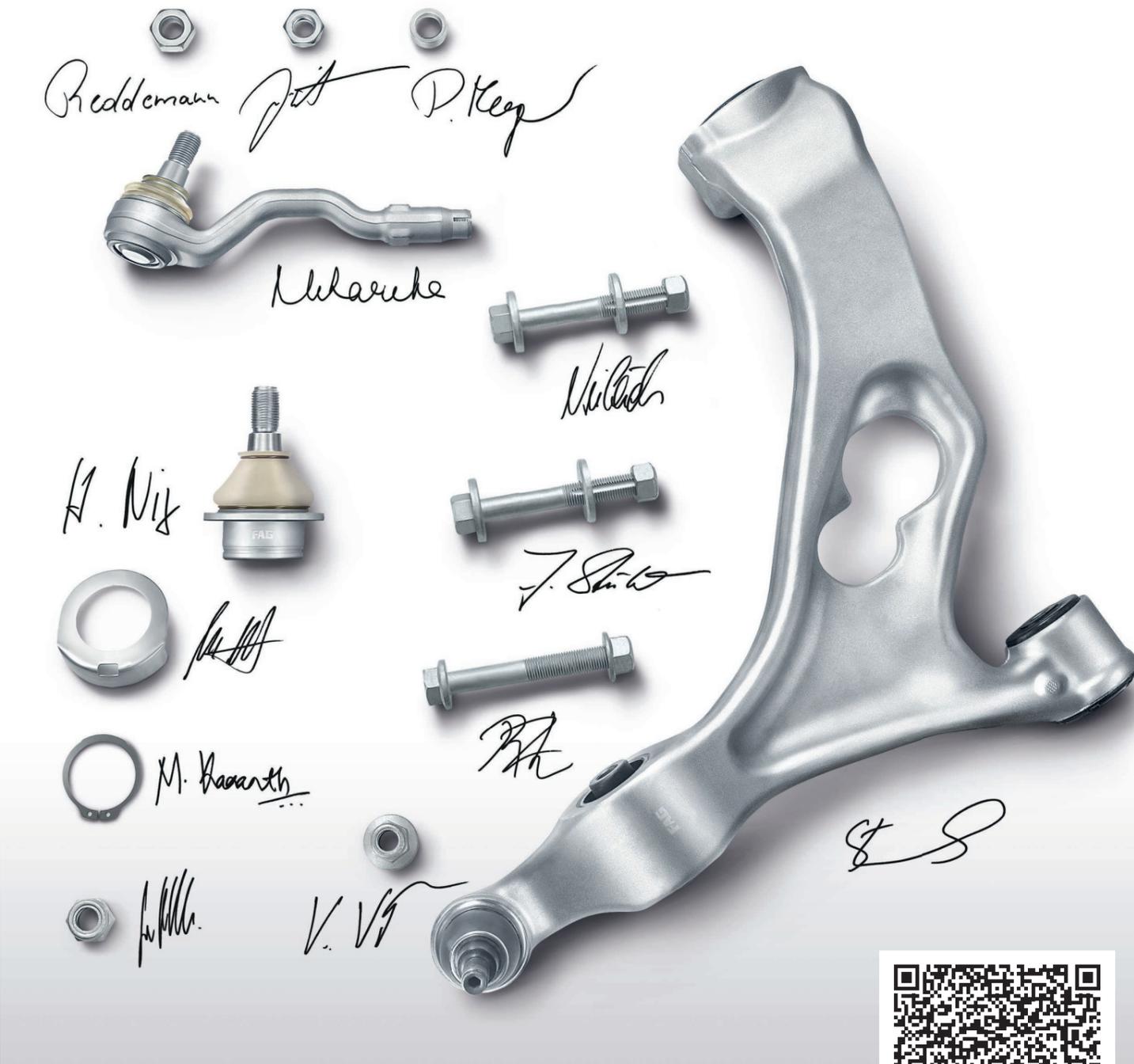
НОВОСТИ РЫНКА АВТОЗАПЧАСТЕЙ
ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»
142116, Московская обл.,
г. Подольск, пос. Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22, ком 12-14, этаж 2
Тел: +7 (495) 995-31-37
E-mail: newsletter@shate-m.com

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

16+

Ремонтное решение для цепного привода ГРМ

26



FAG

Качество, которым мы гордимся.

Являясь разработчиком технических инноваций со 130-летним опытом производства решений для ходовой части автомобиля, FAG делает ставку на бескомпромиссное качество: Каждый отдельный компонент или интеллектуальное решение для ремонта узлов шасси транспортного средства разработаны и испытаны инженерами Schaeffler в соответствии с самыми высокими стандартами качества.

Больше информации:

www.schaeffler.ru/aftermarket, www.repxpert.ru



SCHAEFFLER

Рынок автозапчастей

ТРЕНДЫ

ПРОГНОЗЫ

ПЕРСПЕКТИВЫ

Весенняя паника на рынках, включая отрасль запчастей, закончилась летним ростом продаж. Причём некоторые компании достигли лучших показателей, чем летом 2019 года. Разбираемся, как дальше будет себя вести рынок афтермаркета, и сохранится ли тренд на устойчивые продажи автокомпонентов.

Один из определяющих факторов на ближайшую перспективу — продажи новых автомобилей в 2020 году — демонстрирует отрицательную динамику. Негативный прогноз на падение в 50% вряд ли подтвердится, но минус 20% по итогам года вполне ожидаем. Как следствие, ожидается закрытие дилерских центров, которые осуществляли гарантийное и пост-гарантийное обслуживание автомобилей.

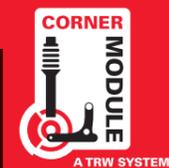
Второй ключевой фактор — падение реальных доходов населения, которое продолжается седьмой год подряд. На этот фактор накладывается рост инфляции. Только по официальным данным за последние три года она составляет 3–4% в год. Все это говорит о том, что денег у населения становится все меньше и приходится экономить — сначала меньше тратить на одежду, потом отдавать предпочтение менее дорогим продуктам питания, затем сокращать расходы на развлечения и отдых. Наши соотечественники все чаще отказываются

TRW – тормозные диски высокого качества, отвечающие требованиям будущего.



12 МИЛЛИОНОВ ПРИЧИН ВЫБРАТЬ ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ TRW

TRW производит более 12 миллионов тормозных дисков в год: для поставок на конвейер и для Aftermarket. Мы всегда в авангарде инноваций, и вы получаете современную продукцию из первых рук, что позволит вам повысить качество сервиса.



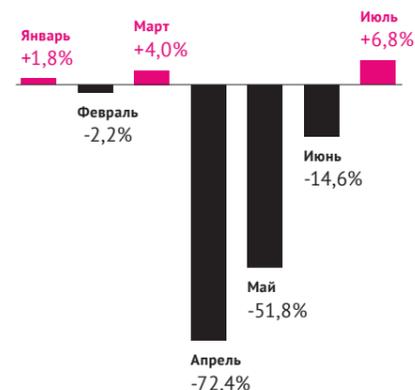
trwaftermarket.com/ru

TRW – торговая марка ZF Aftermarket. Каждая деталь TRW соответствует высоким стандартам качества и готова к вызовам будущего. Команда экспертов ZF Aftermarket готова оказать вам помощь и поддержку на высоком уровне в любой точке земного шара.



Продажи новых автомобилей 2019/2020

-23,3% за первое полугодие 2020 года



Источник: АЕВ. Ассоциация европейского бизнеса.

от поездок, предпочитая отдыхать дома. Также, среди основных сфер экономии присутствует электроника и цифровая техника.

При этом в потребительском топе экономии нет автомобилей, потому что для наших граждан автомобиль является вторым по значимости инвестиционным приобретением после недвижимости. За машинами ухаживают, машины любят, машины ценят. И экономить на обслуживании автомобилей стараются в последнюю очередь. Ремонт становится чуть иным, доля тюнинга и необязательного ремонта снижается, но потребность в плановом ТО и ремонте остается стабильной.

Фактор стабильности рынка запчастей – это рост среднего возраста автомобилей. За последние десять лет средний возраст автомобилей вырос на два года и составил почти 14 лет. Всего лишь 7 млн автомобилей возрастом до 5 лет. Возраст 21,7 млн автомобилей составляет от 6 до 15 лет. И порядка 15,8 млн старше 15 лет.

Предпочтения в обслуживании автомобилей также меняются. На данный момент 23% владельцев постгарантийных автомобилей обслуживаются у официального дилера. И доля сокращается. Люди, которые могут позволить себе качественное гарантийное обслуживание, открывают для себя независимые СТО и запчасти, продаваемые не только под маркой «оригинал».



Люди, которые могут позволить себе качественное гарантийное обслуживание, открывают для себя независимые СТО и запчасти, продаваемые не только под маркой «оригинал».

Основные направления экономии потребителей в первом квартале 2020 года



Источник: Nilsen and The Conference Board® Global Consumer Confidence™ Survey.

PHILIPS

RacingVision

Озари СВОЙ ПУТЬ



Непревзойденное качество освещения даже в самых сложных условиях. Лампы Philips RacingVision обеспечивают до **150% больше света***, ярко выделяясь на любой трассе.

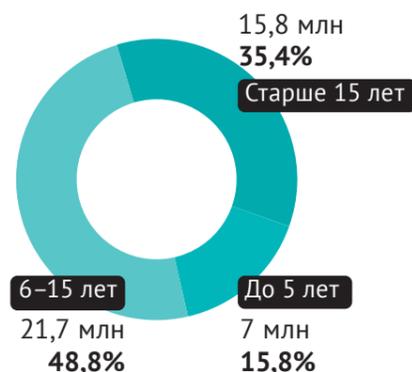


*По сравнению с минимальными требованиями

Средний возраст по годам
(динамика)



Структура по возрасту



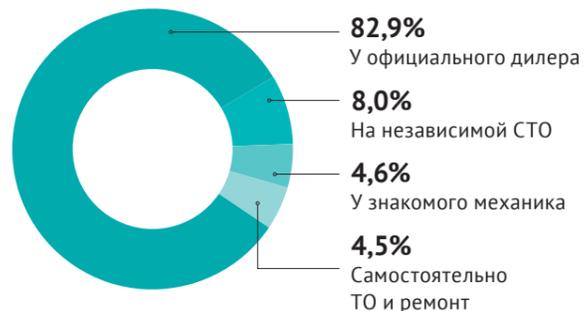
Совокупность данных факторов позволяет сделать вывод, что рынок автозапчастей и послепродажного обслуживания будет существовать и даже развиваться согласно определенным трендам, которые становятся заметными уже сейчас.

1. Более экономные и разборчивые потребители. Знание покупателей о запчастях неуклонно растет. Производителям необходимо показывать и доказывать преимущества своей продукции, оправданность стоимости товара.

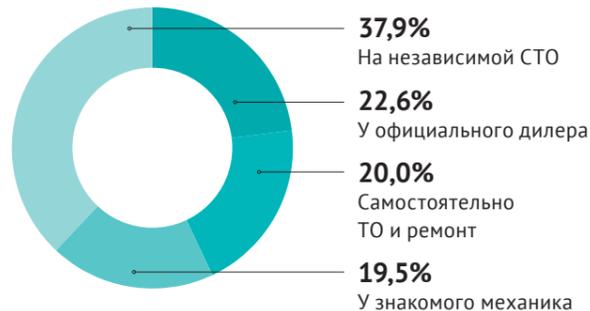
2. Уход клиентов от дилеров в крупные сетевые независимые СТО, а клиентов от сетевых СТО – в сторону небольших сервисов. Разборчивость потребителей будет сказываться не только при выборе запчастей, но и при выборе услуг по ремонту. Покупатели будут выбирать и сравнивать, поэтому крайне важным становится удержание собственных или перехват клиентов других сервисов.

Предпочтения в обслуживании автомобилей

Гарантийные автомобили



Негарантийные автомобили



БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОСТАВЩИК РЕМНЕЙ

В мировой автомобильной промышленности Gates славится как бренд высококачественных компонентов для систем ременного привода. Именно поэтому практически все мировые автопроизводители выбирают Gates в качестве поставщика оригинальных запчастей. Но известно ли вам, что мы предлагаем широкий спектр других автомобильных запчастей столь же высокого качества? Шланги, водяные насосы и термостаты от Gates произведены в соответствии с техническими характеристиками поставщиков оригинальных запчастей для конкретной сферы применения. Благодаря этому вам больше не нужно тратить время, силы и деньги на заказ деталей у дистрибьютора оригинальных запчастей.

МНОЖЕСТВО ПРИЧИН ВЫБИРАТЬ GATES®

WWW.GATES.COM



DRIVEN BY POSSIBILITY™



Разборчивые потребители будут выбирать и сравнивать, поэтому крайне важным становится удержание собственных или перехват клиентов других сервисов.

3. Тренд на более удобное потребление, электронная торговля. Сейчас, порядка половины запчастей продается в розничных магазинах и более 20% – через интернет. Запчасти не такой простой продукт, чтобы в пару кликов можно было заказать товар. Однако запрос на оперативную консультацию и дистанционную покупку растет постоянно. Те компании, которые будут учитывать этот тренд и перестраивать свои процессы – будут в выигрыше.

4. Рост значения инфраструктуры и оперативного сервиса. Быстро выбрать, быстро заказать, быстро при-

вести, быстро заменить. Современные гиганты интернет-торговли цифровой техникой и одеждой задали планку обслуживания клиентов. Клиенты стали больше ценить свое время и ожидают такого же уровня сервиса от магазинов запчастей и СТО.

5. Усиление конкуренции, рост значения аналитики и активного продвижения. Тщательный выбор запчастей потребителями требует от производителей и продавцов анализировать покупателя и четко позиционировать свою продукцию и магазины, активно продвигать гарантийные и бонусные

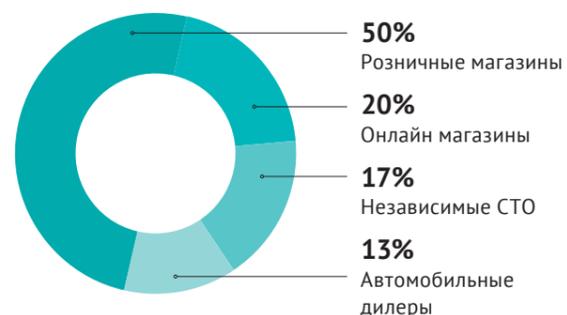
программы, зарабатывая лояльность клиента.

Основной вывод из анализа нынешней ситуации и прогнозов на будущее – в целом выглядит оптимистическим. Важная и системообразующая отрасль чувствует себя уверенно. Движения внутри рынка лишь подтверждают это. Как и в любой области есть свои сложности и противоречия. Но при правильном подходе, четком планировании и качественной реализации, компании будут чувствовать себя уверенно даже в это непростое для всех время. ▲

Объем рынка запчастей



Каналы продаж



1 473 млрд ₽ объем вторичного рынка запчастей в России

ПОЧЕМУ PROFIX?

- 1 МАСЛО С ВНУТРЕННЕГО ЯПОНСКОГО РЫНКА**
 - Все компоненты (масло, тара, дизайн) – производятся непосредственно в Японии более 60 лет.
- 2 СТАНДАРТЫ ПРОИЗВОДСТВА API, JASO, ACEA**
 - Найдите информацию в интернете, чтобы знать больше о качестве PROFIX.
- 3 ПРОИЗВОДИТЕЛЬ SANKYO YUKA K.K.**
 - Завод расположен только в Японии.
 - Производство мировых OEM-брендов на тех же линиях!
 - Завод-производитель нафтенных базовых масел.
 - Входит в группу JXTG – номер 1 в Японии на конвейере!
- 4 ПОДДЕЛКА ИСКЛЮЧЕНА!**
 - Страна производства и завод указаны на железной банке!
- 5 НОВЕЙШИЙ СТАНДАРТ SN PLUS УЖЕ В ПРОДАЖЕ. СТАНДАРТ SP НА ПОДХОДЕ!**

НОВИНКА!



ВЫ ДОВЕРЯЕТЕ ТОЛЬКО ОРИГИНАЛЬНЫМ МОТОРНЫМ МАСЛАМ?

MADE IN JAPAN = КАЧЕСТВО И СТАБИЛЬНОСТЬ

PRO FIX



PROFIX – ЭТО СОБСТВЕННЫЙ БРЕНД ПРОИЗВОДИТЕЛЯ ОРИГИНАЛЬНЫХ ЯПОНСКИХ МАСЕЛ





Технология изготовления решетки PowerFrame®

Устойчивая структура
Обладает повышенной износостойкостью. Запатентованная решетка PowerFrame® имеет устойчивость к коррозии до 66% выше, чем у обычных решеток

Создана для мощности
Благодаря уникальному рисунку, обеспечивается повышенная электропроводность штампованной решетки PowerFrame® и как следствие, превосходный ток холодной прокрутки.

Чистое производство
Производство PowerFrame® требует на 20% меньше электроэнергии и выделяет на 20% меньше парниковых газов в атмосферу по сравнению с другими технологиями.

Все батареи VARTA® изготавливаются с применением технологии PowerFrame®!



Новости из вселенной аккумуляторов VARTA

CLARIOS – крупнейший производитель батарей в мире

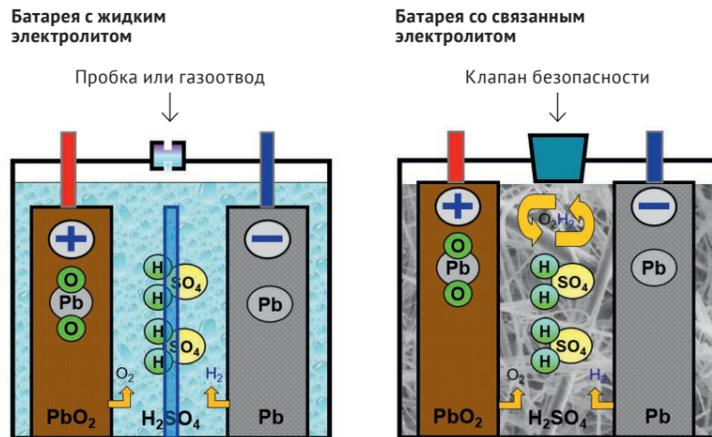
- 36% мирового рынка свинцово-кислотных батарей;
- Ежегодно производится более 150 миллионов батарей;
- Поставка батарей на первичную комплектацию для всех крупных автопроизводителей мира;
- Полный спектр аккумуляторных батарей: традиционные, для автомобилей с системой Start-Stop, для микро-гибридных авто и электромобилей;
- Мировой лидер по утилизации и переработке батарей в замкнутом цикле.



Технология AGM
Ключевые свойства абсорбирующего стекловолокна.

- Обеспечивает:**
1. Изоляцию между пластинами
 2. Фиксацию электролита
 3. Высокое прижимное давление пластин

- Преимущества:**
- Сепараторы и пластины находятся под давлением;
 - Гарантирует равномерное распределение электролита и предотвращает его расслоение;
 - Электролит зафиксирован;
 - Очень низкий расход воды;
 - Обеспечивает высокую циклическую устойчивость.



Новый аккумулятор VARTA® Promotive

В 6 раз более продолжительный срок службы в сравнении с обычными аккумуляторами

В 3 раза более продолжительный срок службы в сравнении с аккумуляторами EFB

Предназначен для дальнемагистральных грузовиков, оснащенных системами комфортного проживания водителя – стояночным кондиционером/обогревателем (системой климат контроля)

Разработан для установки в хвостовой части рамы грузовика (EURO 5/6)

Соответствует всем требованиям мировых OE производителей грузовой техники

Расширение линейки мотобатарей
Залитые и заряженные батареи AGM (8 типов)



Основные характеристики:

- Залиты электролитом на заводе-изготовителе, готовы к установке и использованию;
- Заряжены согласно заводской методике, по окончании зарядки корпус герметизирован;
- Невыливаемость батарей сертифицирована;
- Увеличенный срок службы (по сравнению с обычными мотобатареями);
- Не требуют обслуживания;
- Установка с любым углом наклона;
- Высокая виброустойчивость;
- Низкий саморазряд.

Являются лучшим выбором для мотоциклов:

- С высокой мощностью;
- Требовательных к нагрузкам;
- С дополнительными опциями (подогрев ручек, системы безопасности и т.д.);
- С углом наклона 90° при установке;
- С сезонным использованием и эксплуатацией при низких температурах.

Информация о компании CLARIOS

Электронные компоненты DENSO:

датчики системы управления двигателем для европейских автомобилей

Многие европейские автопроизводители выбирают электронные компоненты DENSO в качестве оригинального оборудования — сенсорами DENSO комплектуются автомобили таких марок, как Audi, Citroën, Jaguar, Lancia, Peugeot, Renault, Seat, Škoda, Volkswagen и Volvo. Поэтому датчики системы управления двигателем DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей — это технологичные изделия оригинального качества, которые помогают обеспечивать высокие показатели топливной эффективности современных автомобилей и гарантировать их соответствие постоянно ужесточающимся экологическим нормам.

В современном автомобиле-строении датчикам системы управления двигателем отведена особая роль — на базе их показаний осуществляется по возможности максимально точное управление всеми процессами двигателя. Это означает, что от корректной работы сенсоров зависят показатели топливной эффективности современных автомобилей, а также их соответствие жестким экологическим требованиям. Ассортимент датчиков системы управления двигателем DENSO оригинального качества обеспечивает широкое покрытие парка автомобилей европейских брендов.

Датчики массового расхода воздуха

Датчики массового расхода воздуха (ДМРВ) предназна-

чены для измерения количества воздуха, поступающего в двигатель, благодаря чему система управления может оценивать и менять параметры работы двигателя. Именно от ДМРВ в основном зависит корректная работа бензинового двигателя, поскольку, базируясь на его показаниях, система оценивает нагрузку на двигатель и определяет необходимое количество топлива для впрыска. Кроме того, этот датчик активно используется в автомобилях с дизельным двигателем — здесь он помогает обеспечивать правильную работу системы рециркуляции отработавших газов.

ДМРВ DENSO широко применяются и при обслуживании дизельных автомобилей европейских брендов — они могут быть установлены на двигатели таких популярных коммерческих транспортных средств, как Peugeot Boxer, Citroën Jumper

и Fiat Ducato. Благодаря особой конструкции перепускного канала и покрытию из стеклянной пленки чувствительный элемент ДМРВ DENSO в меньшей степени подвержен загрязнению, что как нельзя лучше подходит для всепогодных условий эксплуатации коммерческой техники.

Кроме того, в ассортименте ДМРВ DENSO присутствуют изделия для множества легковых автомобилей популярных европейских марок. В их числе Audi Q7, A6, A8, практически весь модельный ряд компании Volvo, Renault Clio, Laguna и Latitude, а также Volkswagen Touareg и Passat. На легковых автомобилях особенно важна высокая точность измерений, которая в сенсорах DENSO достигается благодаря особой конструкции перепускного канала, снижающей пульсацию и предотвращающей обратное движение воздуха.

Датчики кислорода

Датчик кислорода предназначен для измерения количества кислорода в выхлопных газах. Эта информация необходима ЭБУ двигателя для оценки полноты сгорания топлива и регулирования состава топливозвоздушной смеси. Компания DENSO первой в мире разработала широкополосный датчик соотношения воздух-топливо, который позволил вывести точность регулирования подачи топлива на новый уровень.

Датчики кислорода DENSO пользуются неизменным спросом как среди автопроизводителей, так и на рынке послепродажного обслуживания автомобилей. Большая востребованность объясняется их высокими показателями надежности и долговечности, а также внушительным количеством вариантов применений. Ассортимент

датчиков кислорода DENSO охватывает практически весь модельный ряд автомобилей европейских брендов. Audi, BMW, Citroën, FIAT, Jaguar, Mercedes, Opel, Peugeot, Renault, Škoda, VW, Volvo — на большую часть как актуальных, так и более старых моделей автомобилей этих марок могут быть установлены датчики кислорода DENSO.

Датчики DENSO доступны в двух исполнениях: готовые к установке изделия с разъемом для конкретной модели и универсальные датчики без разъема, предназначенные для замены вышедшего из строя. Кроме того, используется два типа корпусов — фланцевый и резьбовой. Благодаря такому решению датчики DENSO могут быть установлены не только на современные автомобили, выпущенные еще в 90-х годах прошлого века и даже чуть раньше.

MAP-сенсоры

Датчик абсолютного давления в коллекторе (Manifold Absolute Pressure — MAP) используется в первую очередь в автомобилях, оснащенных двигателем (как дизельным, так и бензиновым) с турбонаддувом, для определения давления во впускном коллекторе. Эти сенсоры DENSO устанавливаются на ряд дизельных двигателей автомобилей европейских брендов. В их числе модели Volvo — V60, V70, V40, S40, S60, S80 с двигателями на тяжелом топливе. Эти же датчики выбирают и французские автопроизводители для таких популярных машин,

как Peugeot 407, 308, 301, 4008 — также с дизельными моторами. Надежность и долговечность MAP-сенсоров DENSO достигается благодаря их небольшому весу и высокой устойчивости к вибрациям.

Датчики положения коленчатого и распределительного валов

Задача датчиков положения коленчатого и распределительного валов (ДПКВ и ДППВ) — определять угол поворота соответствующего вала в каждый конкретный момент времени для точной синхронизации работы всех других систем управления двигателем. Надежность и долговечность (равная всему сроку эксплуатации автомобиля) — вот главные требования, предъявляемые к этим сенсорам. Компания DENSO предоставляет эти датчики для конвейерной комплектации всех автомобилей

актуального модельного ряда Volvo с бензиновыми, дизельными и гибридными двигателями. ДПКВ и ДППВ DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей обладают оригинальным качеством, а значит, непревзойденной надежностью и долговечностью.

Датчики температуры отработавших газов

Датчик температуры отработавших газов (Exhaust Gas Temperature Sensor — EGTS) монтируется в выпускном тракте современных дизельных двигателей и обеспечивает работу экологических систем — рециркуляции выхлопа, регенерации сажевых фильтров и впрыска мочевины. Спецификой места установки — в выпускном коллекторе, в непосредственной близости





ДПКВ и ДПРВ DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей обладают оригинальным качеством, а значит, непревзойденной надежностью и долговечностью.

DENSO — международный поставщик автомобильных комплектующих с совокупным доходом 47,6 млрд долларов США.

Компания занимается разработкой и производством передовых технологий и компонентов для автомобилей практически всех марок и моделей, эксплуатируемых в настоящее время. DENSO сегодня — это 200 предприятий, где осуществляется производство компонентов и решений для автомобильных систем охлаждения и кондиционирования и автомобильных силовых установок, систем обеспечения мобильности, электрических и электронных систем; это постоянное создание новых рабочих мест, напрямую влияющих на способ передвижения людей по всему миру. Более 170 000 сотрудников компании своим трудом прокладывают путь к новой мобильности будущего, способной улучшить качество жизни, сократить количество аварий на дорогах и уменьшить негативное влияние на окружающую среду. Штаб-квартира компании находится в городе Кария в Японии. В течение финансового года, завершившегося 31 марта 2020 г., корпорация DENSO инвестировала 9,9% дохода от общемировых продаж в исследования и разработки.

Штат сотрудников европейского отделения DENSO насчитывает около 17 000 человек. Общий объем продаж в странах Европы за прошлый финансовый год, завершившийся 31 марта 2020 года, составил 4,92 миллиарда евро. Торговые представительства европейского отделения компании DENSO открыты в Бельгии, Франции, Германии, Италии, России, Швеции, Нидерландах и Великобритании. Кроме того, компания эксплуатирует производственные мощности в Чешской республике, Германии, Венгрии, Италии, Марокко, Польше, Португалии, Испании и Великобритании. В распоряжении DENSO находятся два технических центра в Германии и инженерные службы в Италии, Великобритании и Швеции — именно здесь происходит разработка и испытание новых технологических решений перед их выводом на рынок.

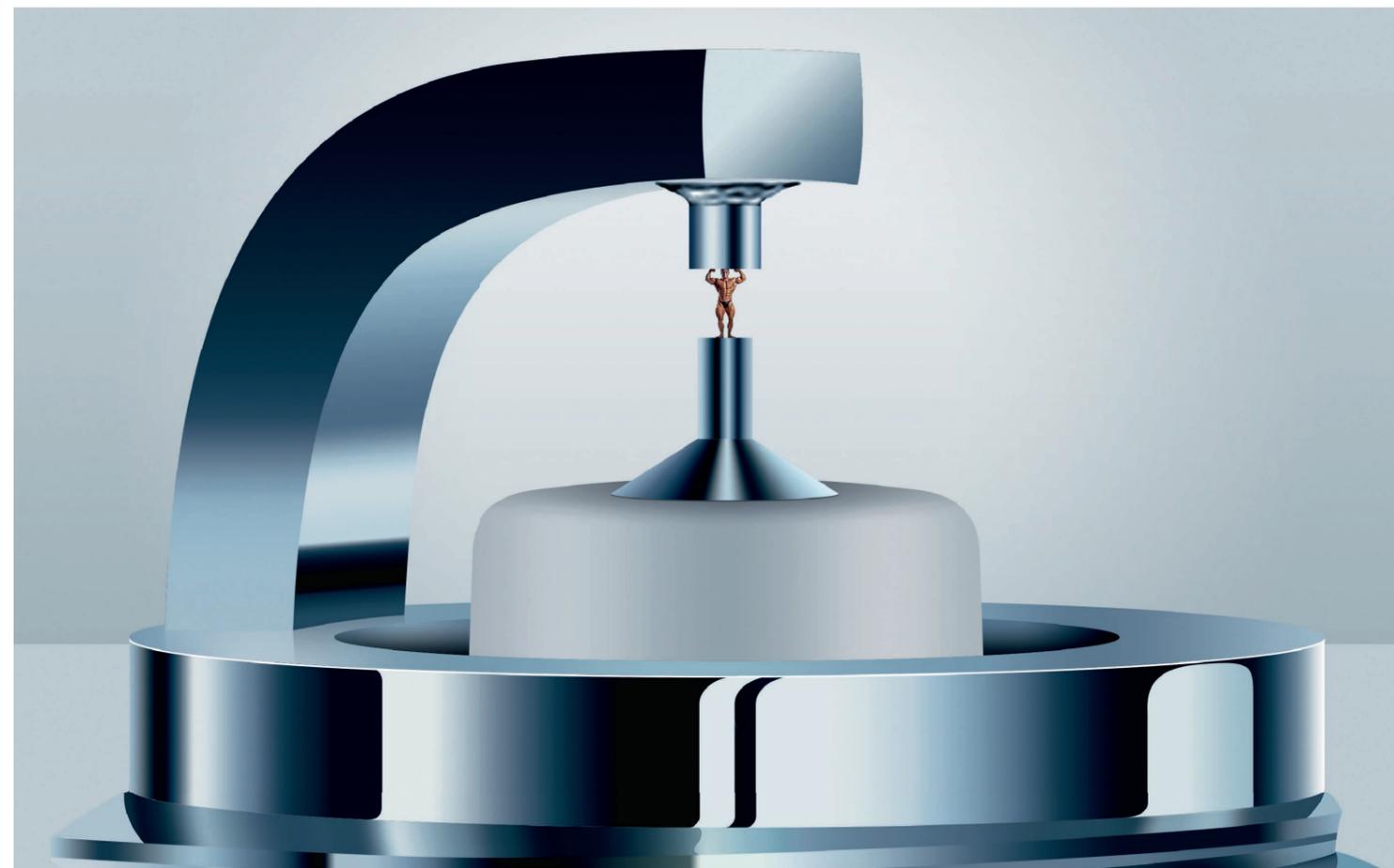
Подразделение запасных частей и промышленных решений компании — DENSO Europe B.V. Aftermarket and Industrial Solutions Business Unit — является одним из самых уважаемых поставщиков запасных частей для автомобилей. Мы предлагаем нашим партнерам — дистрибьюторам, оптовым продавцам и сервисным центрам — широкий ассортимент изделий оригинального качества под брендом DENSO. Автокомпоненты DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей произведены с учетом требований автолюбителей и обладают качеством оригинальных изделий. Более того, выбирая детали DENSO, наши партнеры получают исчерпывающий ассортимент качественных изделий, а значит — удовлетворенных клиентов и потенциал для роста собственного бизнеса и увеличения прибыли.

В целях повышения качества наших продуктов и сервисов мы постоянно расширяем собственную сеть региональных офисов, складов и центров поддержки, а также уделяем значительное внимание маркетинговым активностям и развитию специальных образовательных программ.

от двигателя — обусловлены высокими требованиями, предъявляемые к этим сенсорам. Высокая вибрационная и температурная устойчивость — главные отличительные особенности EGTS производства DENSO. Эти датчики DENSO устанавливаются в качестве оригинального оборудования на актуальные дизельные двигатели автомобилей BMW 3, 5 и 7 серий, а также кроссоверы X3, X5 и X7.

Датчики системы управления двигателем DENSO позволяют автопроизводителям обеспечивать соответствие своей продукции актуальным экологическим нормам. Кроме того, эти сенсоры способствуют макси-

мально точному управлению всеми процессами, происходящими в двигателе, внося значительный вклад в высокие показатели топливной эффективности современных автомобилей европейского производства. Все датчики DENSO для рынка послепродажного обслуживания автомобилей обладают полностью оригинальным качеством, а значит, отлично подойдут для выполнения оперативного и качественного ремонта или обслуживания. ▲



ИМЕЕТ ЛИ РАЗМЕР ЗНАЧЕНИЕ, КОГДА РЕЧЬ ИДЕТ О ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ?



Да. Чем меньше, тем лучше. Центральный электрод свечей зажигания DENSO Iridium TT — самый тонкий в мире. В сочетании с запатентованной технологией «двойных наконечников» он значительно увеличивает мощность и производительность. Это правильный выбор.

Мысли свободно. ВЫБИРАЙ DENSO.



www.denso-am.ru

Driven by Quality

Обеспеченность легковыми автомобилями в России



Источник: AUTOSTAT-RADAR, оценка АВТОСТАТ, данные на 1 июля 2019 года

Continental
The Future in Motion



На смену VDO приходит Continental. Оригинал остается оригиналом.

Будучи мировым технологическим концерном, одним из ведущих поставщиков компонентов для автомобильных компаний и производителем шин, мы руководствуемся принципом: всегда предлагать своим клиентам оптимальные решения с учетом их потребностей.

Широкий ассортимент изделий, соответствующие им технологии и высочайшее качество от OEM производителя гарантируют вам дополнительные преимущества.

Воплощением этих ноу-хау является наш бренд Continental.

Поэтому с сентября 2020 года оригинальные электронные и электромеханические запчасти бренда VDO будут поставляться в упаковке под брендом Continental.

Сами изделия при этом не изменятся.

Полный ассортимент приводных ремней для грузового автотранспорта

В ПРОДАЖЕ
С 1 НОЯБРЯ
2019 г.

У «Континентал» (Continental) найдется в арсенале поликлиновой ремень практически для любого грузового автомобиля, представленного на европейском рынке — и тяжелого, и не тяжелого.

И все это благодаря тому, что мы дополнили свой ассортимент еще 40 новыми типоразмерами продукции, в том числе для автомобилей Volvo, Scania, Renault и Iveco. А это значит, что теперь у механиков появились на выбор 300 различных вариантов, включая эти новые 40 типоразмеров для грузовиков Mercedes-Benz, MAN и DAF, которые дополнили линейку поликлиновых ремней для привода вспомогательного оборудования с профилями 4PK, 6PK, 8PK, 10PK и 12PK. «Отныне механику не составит труда обслужить практически любое транспортное средство, имеющееся на европейском рынке», — говорит менеджер по продукту Роберт Франц. «Более того, у нас есть универсальный каталог, где можно найти все, что относится к ремённым приводам, для всех моделей автомобилей всех производителей, что делает процесс подбора компонентов максимально удобным и значительно упрощает работу», — продолжает Франц. На ремни для коммерческого транспорта также распространяется 5-летняя гарантия. Воспользоваться ей могут зарегистрированные в программе СТО.



КАК ОБЛЕГЧИТЬ ТЯЖЕЛУЮ РАБОТУ? ПЯТЬ КОМПЛЕКТОВ СПЕЦ. ИНСТРУМЕНТА

Действовать с умом: компания Continental выпустила пять новых комплектов специнструмента для профессиональных автомехаников. С их помощью самый сложный ремонт покажется не таким уж сложным. Как водится, все комплекты сделаны в Германии, а весь инструмент очень добротный и надежный. Каждый набор имеет свою специфику.



НАБОР ИНСТРУМЕНТА W01

В набор включен рефрактометр, который дает механикам возможность быстро и точно определить температуру замерзания охлаждающей жидкости. В отличие от аналогичных комплектов, все адаптеры выполнены из металла, а не из пластика.



НАБОР ИНСТРУМЕНТА W02

Данный комплект адаптеров также служит для работы с системой охлаждения. Он позволяет автомеханику проводить диагностику и устранять неисправности в системе охлаждения в более чем 80% всех автомобилей из европейского автопарка. Помимо всех необходимых адаптеров, которые выполнены из металла и имеют нескользкую поверхность, в набор входят различные полезные принадлежности, начиная от насоса для опрессовки системы и заканчивая жидкостью для тестирования системы на утечку, которая применяется при поиске дефектов в прокладках головки блока цилиндров.

НАБОР ИНСТРУМЕНТА V06

Профессионалы знают, что многие двигатели Fiat требуют специальных инструментов, например, для корректной блокировки распределительных валов. НАБОР ИНСТРУМЕНТА V06 включает все эти специальные инструменты. О качестве можно судить по материалу: все инструменты изготовлены не из дешевого пластика, а из качественной инструментальной стали.

НАБОР ИНСТРУМЕНТА V07

TOOL BOX V07 является обновленным вариантом предыдущей версии универсального комплекта ToolBox. В него входит множество полезных инструментов для различных трудоемких операций с двигателем. Все они неизменно требуют временных затрат, особенно когда речь идет о проверке, регулировке и замене привода ГРМ двигателя. Универсальное решение для повседневных рабочих операций в мастерской.

НАБОР ИНСТРУМЕНТА W03

Удобный комплект, предназначенный для всех видов работ по системе охлаждения. В наборе имеется система шлангов с адаптерами W02 для удобного автоматического

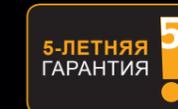
заполнения системы охлаждения и развоздушивания. Удобство заключается в вакуумировании системы перед заполнением, а это означает отказ от трудоемкого процесса подъема транспортного средства, разгона двигателя до горячего состояния и последующего долива. Что дает очевидную экономию времени вечно загруженным автомеханикам. Ведь остается всего-то — соединить, залить, и дело сделано! Поэтому этот набор является идеальным дополнением к комплектам W01 и W02. ▲



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 Continental Power Transmission Group для рынка послепродажного обслуживания автомобилей. Без «если» и «но».

www.contitech.de/5



Наряду с ключевыми узлами подвески следует проверять состояние резинометаллических деталей.

Важные аспекты обслуживания деталей подвески автомобиля

Специалисты ZF Aftermarket дают рекомендации: на что необходимо обращать внимание при монтаже и демонтаже резинометаллических деталей.



Неисправности деталей подвески и рулевого управления оказывают колоссальное влияние на безопасность участников движения. Если говорить про современные конструкции подвески, то бесперебойная работа всех узлов и деталей играет здесь ещё более важную роль. Наряду с ключевыми узлами следует проверять состояние резинометаллических деталей и проводить их замену по мере необходимости.

Резинометаллические детали гасят нежелательные колебания и шума. Они служат своего рода эластичным соединением между отдельными компонентами подвески и оказывают непосредственное влияние на шумоподавление, управляемость и устойчивость автомобиля на дороге, которое особенно заметно при неровностях на дороге, торможении и маневрировании.



Детали Lemförder — выбор качества поставщика на конвейер.

Неисправные резинометаллические детали меняются попарно.

Настройки подвески зависят от формы и размера резинометаллических деталей — верхних опор амортизаторов, сайлентблоков (резинометаллических опор) подрамника, рычагов, опор стабилизаторов, опор мостов. В зависимости от модели и марки автомобиля в подвеске может насчитываться до 12 различных резинометаллических компонентов. Наряду

Демонтаж и монтаж резинометаллических изделий
Снятие и установка таких деталей предполагает использование специ-



Регулярно проверяйте резинометаллические детали

внимание правильному положению детали: на самой детали также есть метки для правильной ее установки и/или они есть на месте её установки. Для облегчения монтажа нельзя использовать масло, так как оно является агрессивной средой для резины и разрушает её. Для этих целей примените мыльный раствор. При монтаже опор и других резинометаллических деталей подвески и рулевого управления необходимо все крепёжные болты затягивать с предписанным моментом только после того, как автомобиль будет установлен на колёса. Это позволит избежать чрезмерного натяжения и преждевременного выхода из строя установленных деталей.

Проверка пыльников и манжет рулевого управления

Эксперты ZF Aftermarket рекомендуют механикам проверять износ, повреждение и герметичность резиновых пыльников на шаровых опорах. Если частицы грязи попали внутрь шарнира, то они могут разрушить внутреннюю пластиковую обойму и повредить как шаровый палец, так и сам корпус шарнира. Это приведет к тому, что параметры зазора не будут соответствовать расчетным. Грязь может попасть внутрь шарнира в случае, если пружинное кольцо на пыльнике будет повреждено или подвергнуто коррозии. По этим же причинам особое внимание следует уделять рулевым тягам: необходимо проверить состояние защитных манжет рулевых тяг.

с традиционными резинометаллическими опорами всё чаще используются гидравлические опоры, которые обеспечивают оптимальное гашение колебаний благодаря расширению диапазона своего частотного спектра.

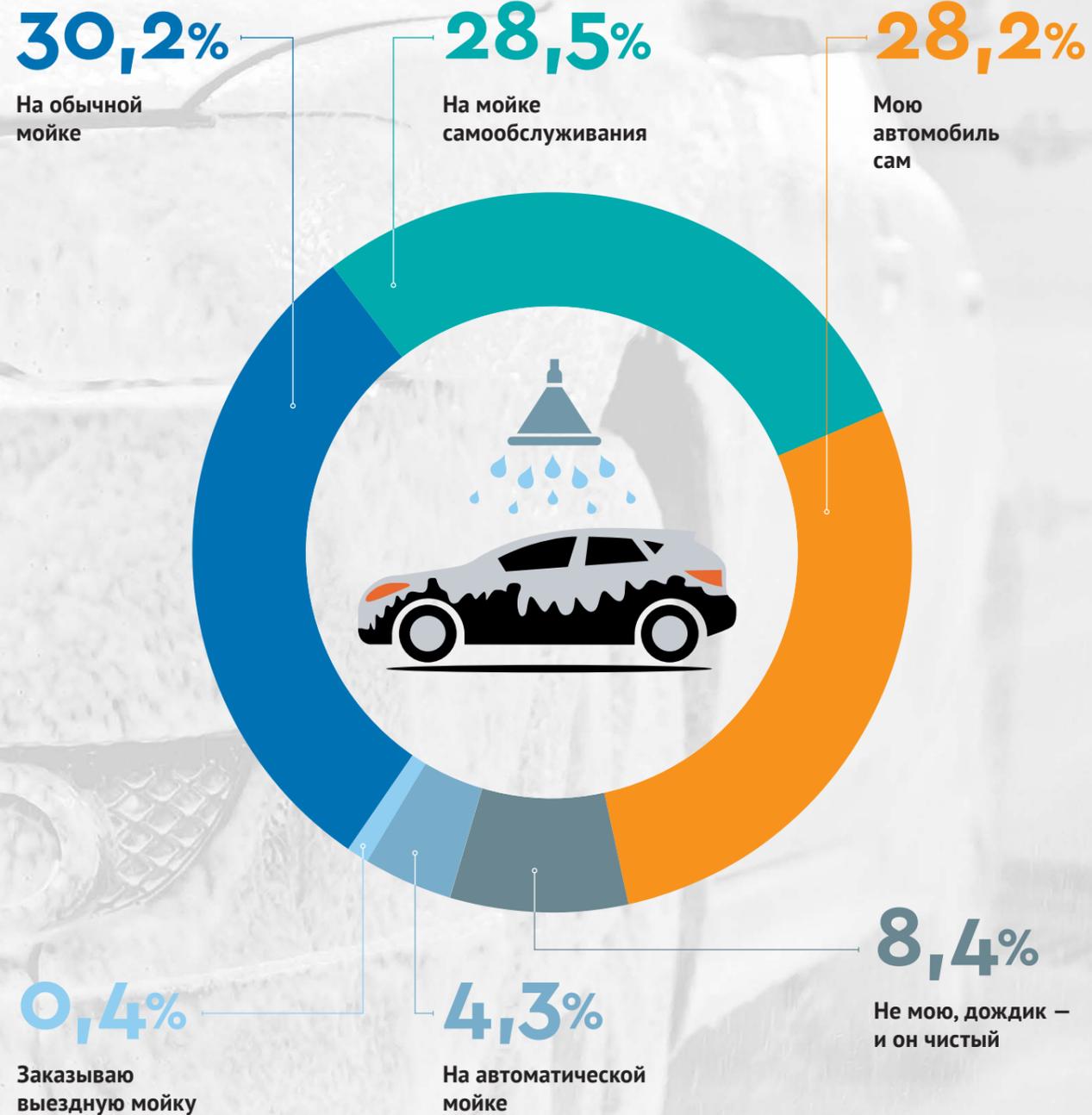
Хотя резинометаллические детали не относятся к традиционным «расходникам», они также подвержены износу из-за высоких нагрузок, которые они испытывают при выполнении своих комплексных задач, а также из-за воздействий окружающей среды — высоких температур или соли. Повреждённые резинометаллические детали подвески не только ухудшают показатели безопасности и комфорта, но и могут оказывать негативное влияние на сопрягаемые детали. Если неисправность обнаружена, то её необходимо устранить как можно раньше и заменить детали попарно.

ального инструмента. Перед демонтажем следует запомнить положение опоры, чтобы при монтаже быстро и правильно установить деталь. Эксперты ZF Aftermarket рекомендуют уделять особое



Эксперты ZF Aftermarket рекомендуют СТО выбирать детали с качеством поставщика на конвейер для обеспечения комфорта и безопасности своим клиентам. Только при установке таких деталей можно гарантировать слаженную работу всех компонентов подвески. ZF Aftermarket предлагает под торговой маркой Lemförder широкий ассортимент деталей подвески и рулевого управления с качеством поставщика на конвейер. ▲

Где вы чаще всего моете свой автомобиль?



Источник: онлайн-опрос «За рулем», участвовало более 1600 респондентов, период проведения 10–14 июля 2020 года.



Линейка оборудования для современных СТО

Эффективные решения для развития бизнеса

Для повышения комфорта, безопасности и эффективности эксплуатации, технологии, используемые в автомобильной промышленности, становятся все сложнее.

Растут и требования, предъявляемые к техническому обслуживанию автомобилей. В лице MAHLE владельцы СТО и специалисты автосервиса приобрели сильного партнера, на которого они опираются уже 30 лет.

В дополнение к запасным частям качества оригинальных комплектующих, MAHLE предлагает новаторские и эффективные решения для автосервиса



mahle-aftermarket.com

MAHLE

Ремонтное решение INA



В комплект цепного привода GPM INA для двигателей TSI объемом 1,2 л производства группы компаний VW (артикульный номер 559 0156 30) входят более 25 компонентов, включая звезды коленчатого и распределительного валов и присадку, — все, что необходимо для полноценного ремонта.

Цепной привод является сложной и важной системой в автомобиле. Для плавной работы двигателя необходимо, чтобы все компоненты цепной передачи идеально подходили друг к другу и замыкались синхронно. Поэтому, при ремонте система привода должна заменяться целиком. Соблюдение данного условия поможет избежать повреждения привода и обеспечить идеальное взаимодействие всех компонентов.

«Создав данный комплект цепного привода, мы стали первой компанией на рынке, которая предлагает ремонтное решение, включающее в себя звезды коленчатого и распределительного валов. Специально был разработан инструмент для профессиональной замены, — рассказывает Кристиан Кос (Christian Kos), глава отдела по разработке продуктов для двигателей подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler. — В комплект цепного привода GPM INA входят более 25 компонентов — все, что нужно для эффективного ремонта. Такое техническое решение еще раз подчеркивает наш профессионализм в области цепного привода и нашу ориентированность на нужды авторемонтных мастерских».

Все компоненты комплекта цепного привода GPM INA для двигателей TSI объемом 1,2 л идеально подходят друг к другу. Помимо цепи, звезды коленчатого вала, звезды распределительного вала, натяжителя цепи и направляющей планки, комплект содержит все необходимое для профессионального ремонта всей системы GPM. Сюда также входит присадка для цепи Chain Protect, разработанная совместно с компанией Liqui Moly. Снижая притирочный износ примерно на 20%, присадка продлевает срок службы всей системы после замены цепного привода.

Более подробную информацию о комплекте цепного привода GPM INA, специальных инструментах и всем ассортименте продукции подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler вы сможете найти на нашем информационном портале REPXPART (www.repxpert.ru). Для зарегистрированных пользователей здесь доступна вся необходимая техническая информация, в том числе видеоролики по монтажу и технические брошюры. ▲



Новинка на рынке автозапчастей: ремонтное решение INA для цепного привода GPM с приводными звёздами для автомобилей производства VW Group с двигателями TSI объемом 1,2 л

Эксперты подразделения Automotive Aftermarket компании Schaeffler сходятся во мнении, что будущее за цепными приводами.

Согласно их прогнозам, уже к 2030 году в мире существенно возрастет число новых автомобилей, двигатели которых будут оснащены цепными передачами. Благодаря опыту, накопленному за более чем 100 лет работы с цепными

приводами, компания Schaeffler является одним из крупнейших производителей оригинальных комплектующих, также поставляющая широкий ассортимент ремонтных решений для цепных приводов GPM на независимый рынок запчастей. Сегодня специалисты из подразделения Automotive Aftermarket предлагают под брендом INA ремонтные решения для автомобилей производства VW Group (VW, Audi, Seat и Skoda) с двигателями TSI объемом 1,2 л.

Компания Schaeffler предлагает ремонтные решения INA для цепного привода GPM, полностью отвечающие требованиям независимого рынка автомобильных запчастей.



Более 25 компонентов для эффективного ремонта: все необходимые запчасти цепного привода, специальная присадка и звёзды коленчатого и распределительного валов.



Новинка: специальный инструмент для профессиональной замены звёзд.



Для профессиональной замены звёзд предусмотрен специальный инструмент (артикульный номер 400 0588 10).

О компании Schaeffler

Концерн Schaeffler является ведущим в мире комплексным поставщиком систем для промышленности и автомобилестроения. В портфолио входят высокоточные компоненты и системы для двигателей, шасси и трансмиссий, а также подшипники качения и скольжения для применения в различных отраслях промышленности. Уже сегодня концерн в значительной мере оформил свою концепцию Mobility for tomorrow («Мобильность для будущего») с применением устойчивых и инновационных технологий в области электротранспорта, цифровизации и 4-й промышленной революции. Зарегистрировав в 2019 году почти 2400 патентов, концерн занимает в Германии вторую строчку в списке

компаний — лидеров инноваций по версии Бюро регистрации патентов и товарных знаков Германии DPMA.

Подразделение Automotive Aftermarket отвечает за поставки автомобильных запчастей производства компании Schaeffler по всему миру и предлагает комплексные ремонтные системы для пассажирских автомобилей, малотоннажного, крупнотоннажного грузового и грузопассажирского автотранспорта и тракторов. Благодаря всесторонним знаниям в области трансмиссий, двигателей и шасси концерн заслужил репутацию компании с высокой технической квалификацией, умными системами и уникальным качеством обслуживания.

Термостаты Dayco: на страже оптимальной температуры мотора



Специалистам автомобильной отрасли хорошо известно, что сегодня почти каждое техническое решение автопроизводителя при проектировании машин направлено на сокращение выбросов двигателя и снижение потребления топлива. В результате усиливается взаимная интеграция различных агрегатов и устройств автомобиля, что приводит к усложнению его конструкции.

Системы охлаждения также подвержены этой тенденции, зачастую играя решающую роль в этом процессе. Растущие требования к эффективности моторов в комплексе с такими факторами как увеличение скорости потока охлаждающей жидкости, широкое применение турбонаддува, автономного отопления и кондиционирования привели к трансформации традиционных процессов охлаждения и появлению более сложных комплексных систем.

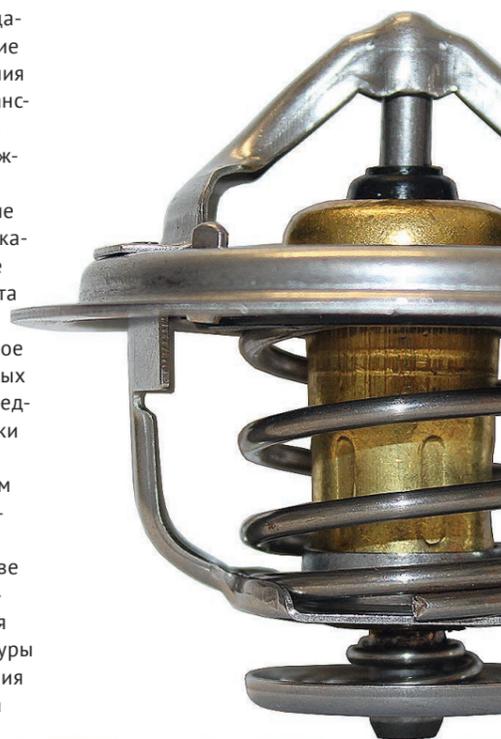
Эффективное теплорегулирование во всех участках двигателя — от раскаленной головки цилиндров до более холодных областей, с самого момента запуска и до достижения рабочих температур — имеет жизненно важное значение для обеспечения заявленных автопроизводителем параметров вредных выбросов мотора. Это критически важно для соответствия законодательным экологическим требованиям ряда стран, где новые ограничительные меры могут быть введены уже в ближайшем будущем. В перспективе все более ужесточающиеся экологические нормы потребуют повышения степени сжатия и рабочей температуры двигателей на 10% — для обеспечения оптимального сгорания топлива. Эта

тенденция повлечет создание более мощных систем охлаждения, с которыми автомобиль сможет эффективно работать на протяжении всего срока эксплуатации.

Кроме того, эффективное теплорегулирование — один из ключевых фак-

торов в борьбе с износом двигателя. Без адекватного контроля температуры повреждения внутренних компонентов будут неизбежны даже при наличии в моторе высококачественного масла.

Именно термостат обеспечивает управление температурой двигателя,



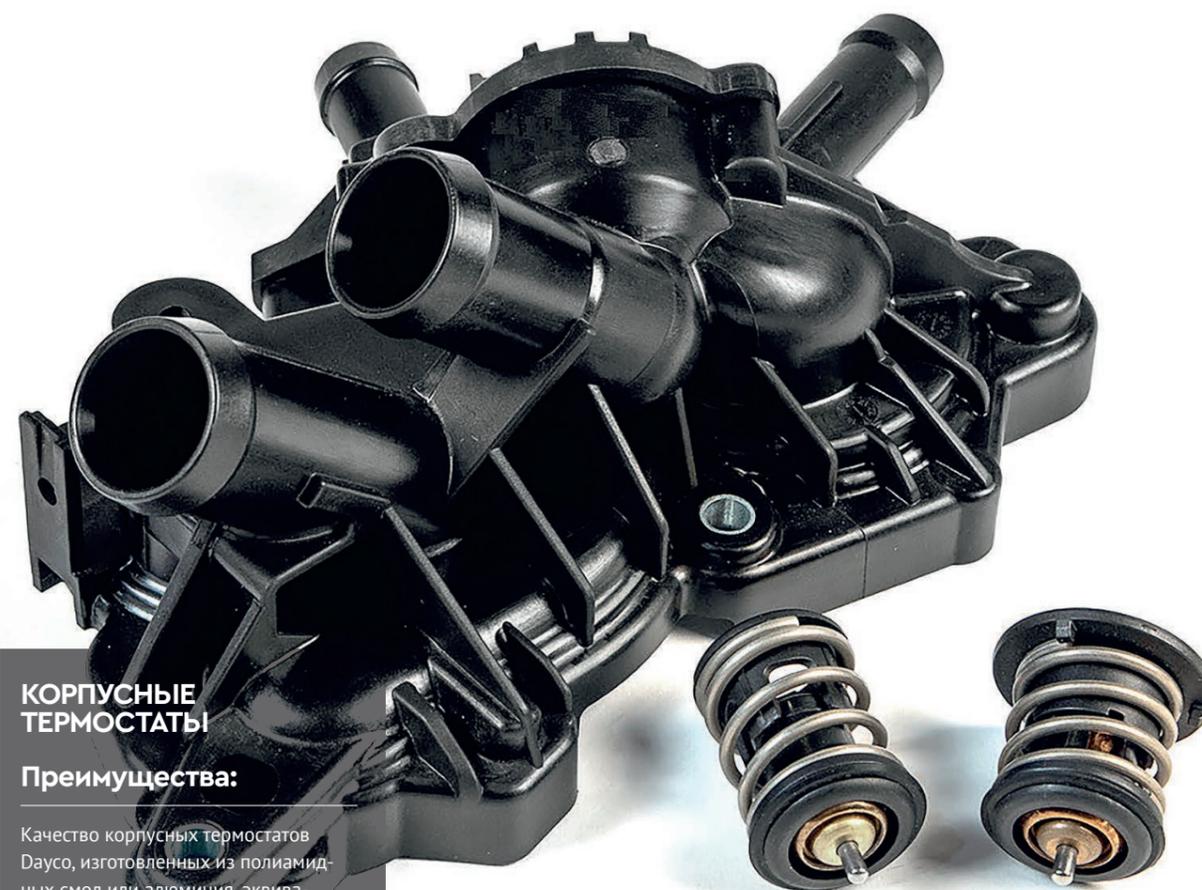
ТРАДИЦИОННЫЕ ТЕРМОСТАТЫ (ТЕРМОСТАТИЧЕСКИЕ КЛАПАНЫ И ВСТАВКИ)

Преимущества:

Основная пластина изготовлена из цельного куска стали для обеспечения надежности и долговечности.

Уникальная клапанная технология предотвращает тепловые удары, защищая всю систему охлаждения.

Капсула термозлемента изготавливается из инновационных соединений воска с алюминием или медью и обеспечивает максимально точную температуру активации.



КОРПУСНЫЕ ТЕРМОСТАТЫ

Преимущества:

Качество корпусных термостатов Dayco, изготовленных из полиамидных смол или алюминия, эквивалентно оригинальному — это гарантирует их высокую стойкость к нагреву, воздействию воды и механическим нагрузкам.

Корпус из полиамида тщательно проверяется в процессе производства для достижения идеального прилегания и полного отсутствия протечек. Точность геометрических и габаритных параметров конструкции обеспечивает безупречное сопряжение с гидравлическими и иными компонентами системы охлаждения.

Электронные датчики, интегрированные в термостаты Dayco, обеспечивают высокую точность измерения температуры хладагента со временем отклика, соответствующим OEM-требованиям.

Клапаны с электронным чувствительным элементом, непосредственно связанные с ЭБУ автомобиля (коррекция по алгоритмам), обеспечивают «умное» управление термостатом, направленное на снижение расхода топлива, сокращение вредных выбросов и улучшение характеристик двигателя.

Ассортимент Dayco включает полный набор комплектующих — от термостатических клапанов и фланцев (гидравлических соединений) до термостатов в сборе с корпусами и датчиками.

контролируя поток охлаждающей жидкости в системе. С его помощью двигатель быстро достигает оптимальной рабочей температуры и поддерживает нужный тепловой режим. По мере того, как возрастает важность контроля температуры двигателя, совершенствуется и конструкция термостата. Его классическая версия впервые была разработана в 1920-х годах и оставалась практически неизменной до конца прошлого столетия. Современный термостат — устройство совершенно иного технического уровня. Достаточно взглянуть на такие его разновидности, как термостат, встроенный в блок цилиндров, или управляемый термостат, способный динамически менять пропускную способность по команде блока управления мотора.

Стоит иметь в виду, что если термостат не способен точно выдерживать требуемую для данного мотора температуру, погрешность даже в 1–2 градуса будет оказывать значительное влияние на показатели уровня выбросов. По этой причине при замене термостата целесообразно использовать запчасти оригинального качества.

Рекомендации по установке
Замена термостата традиционного типа — процесс довольно простой, если его корпус и поверхности тщательно очищены и используется новая прокладка. Попутно в процессе установки термостата можно будет проверить все части системы охлаждения автомобиля на наличие признаков износа.

Партнеры

Audi, Alfa Romeo, BMW, Chevrolet, Chrysler, Citroen, Dacia, Daihatsu, DS, Fiat, Ford, Hyundai, Honda, Jaguar, Jeep, Kia, Lada, Land Rover, Lancia, Lexus, Mazda, Mercedes-Benz, Mini, Mitsubishi, Nissan, Opel, Peugeot, Renault, Saab, Seat, Skoda, Smart, Suzuki, Toyota, Vauxhall, Volkswagen, Volvo.



У традиционных термостатов имеется предохранительный (или качающийся) клапан, который расположен на специальном выступе. Он предназначен для сброса избыточного

давления в системе охлаждения и предотвращения попадания в нее воздуха. При установке этого клапана нужно проследить, чтобы он оказался на верхней стороне корпуса термостата. Тогда пар будет беспрепятственно выходить наружу, предотвращая образование воздушной пробки в системе охлаждения.

Другой распространенный тип термостата — обратный (или байпасный). В его конструкции имеются два клапана, направляющие поток охлаждающей жидкости через двигатель и радиатор. Когда мотор еще не прогрет, термостат закрывает для охлаждающей жидкости путь через радиатор, направляя его по малому кругу охлаждения — вокруг двигателя. Когда антифриз нагревается до рабочей температуры, термостат открывает канал, идущий через радиатор, и закрывает патрубок, возвращая жидкость обратно в мотор по кратчайшему пути. В радиаторе жидкость охлаждается, что позволяет точно контролировать температуру двигателя.

Необходимо убедиться, что выбранный тип термостата подходит для конкретного мотора. Например, установка обычного термостата в байпасной системе может привести к тому, что двигатель будет функционировать при повышенной или пониженной относительно оптимальной для него температуре, а это уменьшит его эксплуатационную эффективность.

В случае с термостатами, встроенными в блок двигателя (управляемыми термостатами), нужно учитывать то, что их возросшая сложность сказывается на расчетном сроке службы и, что немаловажно, на их стоимости. Поэтому не стоит относиться к их замене по принципу «и так сойдет». От качества изготовления такого термостата напрямую зависит, сможет ли он работать в жестких рамках, предписанных автопроизводителем параметров, и как долго он прослужит. OEM-качество должно быть эталонным для этого типа комплектующих.

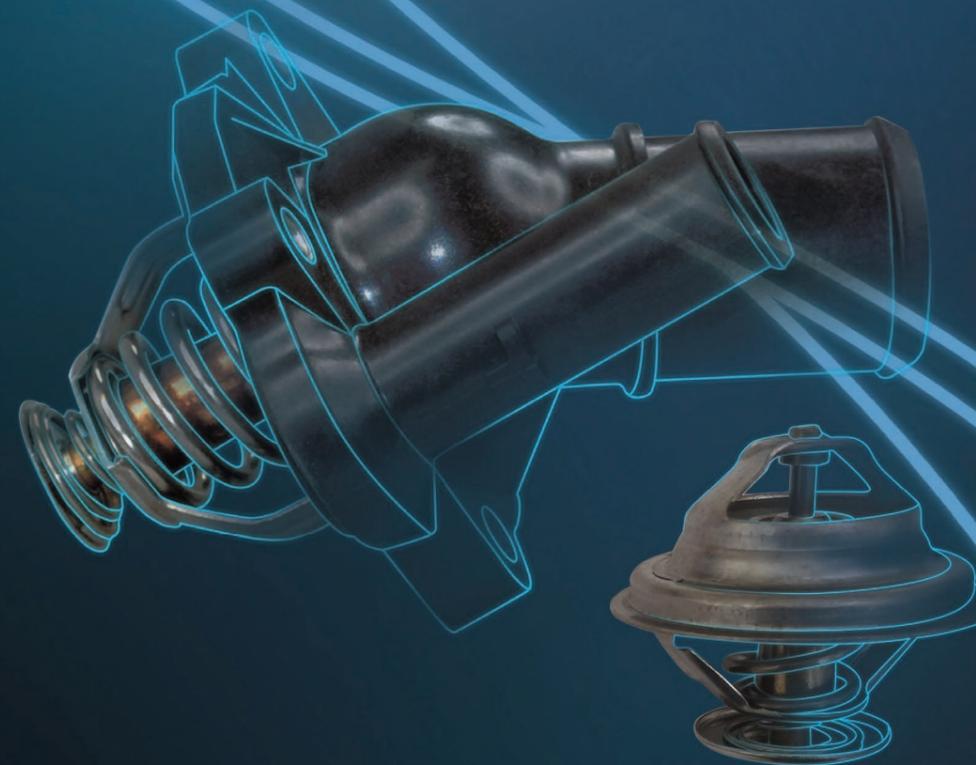
Технологические ноу-хау, высококачественные материалы и прецизионная сборка обеспечивают продукции Dayco высочайший уровень производительности. Компания предлагает исчерпывающий ассортимент термостатов, которые соответствуют стандартам оригинальных комплектующих по качеству, эффективности, безопасности и долговечности. ▲

Дополнительная информация о термостатах OE-качества Dayco и другой продукции для рынка автозапчастей — на сайте www.daycoaftermarket.com

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™



Термостаты Dayco. Быстрое достижение оптимальной температуры



Новый ассортимент Dayco. Термостаты, спроектированные и изготовленные в полном соответствии с OEM-спецификациями. Экономия топлива, сокращение вредных выбросов, уменьшение износа двигателя.

DAYCO

MOVE FORWARD. ALWAYS.™



Как увеличить продажи запчастей в автосервисе

Станциям технического обслуживания становится все сложнее и сложнее зарабатывать. Конкуренция растет. Затраты на фонд оплаты труда и амортизацию оборудования остаются. Денег на развитие не хватает. Необходимо четко контролировать доходность и изыскивать ресурсы для роста бизнеса. Одним из выходов может стать увеличение продажи запчастей в автосервисе.

Структура основных доходов СТО состоит из доходов от услуг сервиса и доходов от продажи запчастей. Затраты на выполнение работ складываются из зарплаты работникам и затраты на содержание ремонтной зоны. Структура затрат на продажу запчастей складывается из себестоимости запчасти, зарплаты менеджера по запчастям и затрат на хранение.

При правильной организации работы доля запчастей в обороте сервиса должна составлять не менее половины.

При этом прибыль от продажи запчастей значительно превышает прибыль от услуг. Поэтому, потратив определенные усилия компании, вы можете значительно увеличить прибыль.

Конкуренция автосервиса по продаже запчастей — это розничные и интернет-магазины. Причем, интернет-магазины могут позволить себе работать с минимальной наценкой. Как следствие, более половины автолюбителей приезжают на сервис со своими запчастями. Поговорим о том, какие действия необходимо предпринять, чтобы продавать больше запчастей на сервисе.

Верное решение для любых потребностей

New: Тормозная жидкость премиум-класса ATE SUPER DOT 5.1 уже в продаже



Безопасное торможение в любую погоду! ATE SUPER DOT 5.1 отличается высокой температурой кипения и оптимальной вязкостью даже при экстремально низких температурах.

www.ate-brakes.com



BrakethroughTechnology

продажи

КАЖДЫЙ
АВТОМОБИЛЬ
ДОСТОИН
BREMBO



Разнообразный оптимальный склад

Обеспечьте наличие запчастей на вашем СТО, исходя из специфики работ и автопарка. Все расходные материалы и автозапчасти группы А должны быть на складе. Запчасть в наличии с высокой вероятностью будет продана клиенту. Следите за динамикой продаж. Какие-то товары со временем могут выпадать, а какие-то — становиться более востребованными.



Доверяйте
Brembo:
мировому лидеру
в разработке и
производстве тормозных
систем, **ОЕ поставщику**,
предлагающему полный
ассортимент запасных
частей оригинального
качества.

Запчасть в наличии с высокой вероятностью будет продана клиенту

Отказ от посредников

Работая с агрегаторами и информационными ресурсами, вы лишь увеличиваете риск для своего бизнеса. В погоне за продажами недобросовестные поставщики устанавливают сроки и цены, которые не выдерживают. В результате, СТО подводит клиента с качеством запчастей или сроками поставки, и в следующий раз клиент может принять решение привезти запчасти с собой.

Дифференцированная наценка

Подходите к наценке дифференцировано. Если клиент увидит, что у вас дорогие позиции существенно дороже, он просто не купит запчасти. Наценивайте больше на недорогие товары, которые не так влияют на общий чек.

Фиксация брендов

Предлагая клиентам слишком большой выбор, можно напугать клиента, и он вообще откажется от покупки, не понимая какой выбор ему сделать. Фиксация и выбор приоритетных брендов, которые зарекомендовали себя в СТО, позволит более определенно подойти к вопросу продажи запчасти для клиентов. Вторым важным параметром после качества продукции выбранного бренда следует его маржинальность. Обязательно учитывайте этот аспект при работе.



Работа с клиентами

Важный бизнес-процесс, который выстраивается на всех этапах взаимодействия с клиентами: запись, прием, выдача. Значимость общения мастера с клиентом здесь выходит на первый план. Именно мастер должен правильно продать запчасть, чтобы клиент остался доволен.

От непосредственной работы с потребителями зависит лояльность. Под лояльностью многие понимают скидку, раздавая ее направо и налево. При этом не понимая, что неправильно данная скидка может снизить лояльность. Делайте свою работу хорошо — это ключевой показатель для лояльности клиента.

Дополнительные продажи

Предложите клиентам на сдачу омыватель, разместите витрину с аксессуарами и сопутствующими товарами. Рост среднего показателя выручки не заставит себя ждать.

**Делайте
свою работу
хорошо —
это ключевой
показатель
для лояльности
клиента.**

Мотивация персонала

Все вышеперечисленные меры не будут работать без персональной заинтересованности сотрудников. В процессе продажи клиентам запчастей участвуют все: администратор, который записывает на ремонт; мастер-приемщик, который разъясняет клиенту необходимость замены запчастей; продавец запчастей, который осуществляет подбор; механик, который проводит дефектовку; мастер цеха, проверяя качество работ.

В процессе составления мотивации будьте предельно справедливым, чтобы система вовлекала персонал. Это позволит заинтересовать сотрудников продавать больше запасных частей и использовать те механизмы, которые изложены в этом материале. ▲



VARTA® THE ORIGINAL.

Батареи VARTA используются в качестве оригинальных запасных частей, обеспечивая высочайшее и самое надежное немецкое качество



- ▶ Поставщик аккумуляторных батарей № 1 на первичную комплектацию
- ▶ Батареи VARTA отвечают самым высоким требованиям ведущих автопроизводителей
- ▶ Лучший продукт OE, доступный для вторичного рынка

www.varta-automotive.ru

Эти автопроизводители доверяют VARTA:

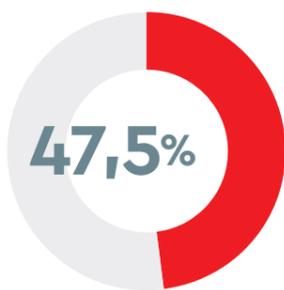
BMW · Mercedes-Benz · Renault · Nissan · Jaguar
Volkswagen · Ford · Opel · Porsche · Volvo · Honda
Land Rover · Hyundai · Kia · Ferrari · Audi · Škoda

Всё начинается с  VARTA®

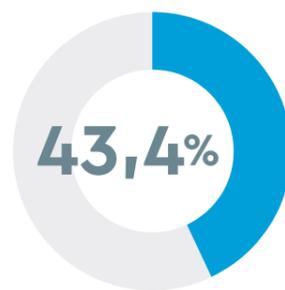
 CLARIOS

Если литр бензина подорожает на 10 рублей, вы будете ездить по-прежнему?

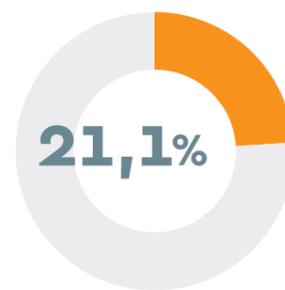
Буду ездить по-прежнему



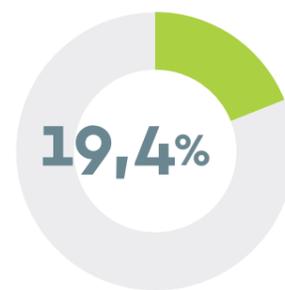
Сокращу число/дальность поездок по личным делам



Сокращу число/дальность поездок по работе



Пересяду на велосипед и буду больше ходить пешком



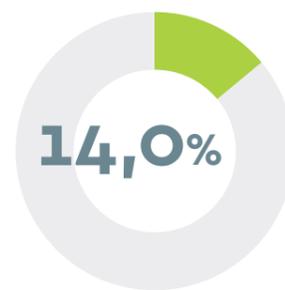
Продам автомобиль



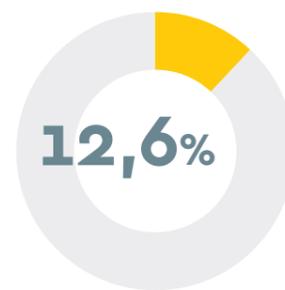
Пересяду на общественный транспорт/такси/каршеринг



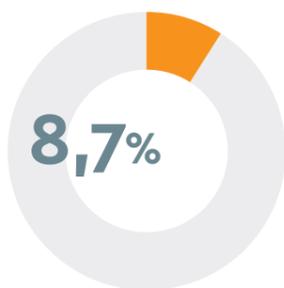
Установлю газовое оборудование



Не поеду в отпуск на машине



Скооперируюсь с коллегами для поездок на работу и обратно



Воспользуюсь сервисами поиска попутчиков



Каждый респондент мог выбрать до трех вариантов ответа.



Источник: онлайн-опрос посетителей сайта «За рулем», участвовало более 1600 респондентов, период проведения 3–8 июля 2020 года.

поставщик комплектующих для «Автомобиля года 2020»

Sogefi поставляет масляный и топливный фильтры для первичной конвейерной комплектации **Peugeot 208**, признанного «Автомобилем года 2020». **Sogefi** так же стала первой компанией, представившей на независимом рынке запчастей полный комплект фильтров для данного автомобиля.

Sogefi — один из ведущих производителей и поставщиков систем фильтрации в Европе. Продукция компании в полной мере соответствует высоким требованиям ее партнеров на независимом рынке автозапчастей, благодаря огромному опыту производителя и поставщика масляных, воздушных, топливных и салонных фильтров на конвейеры ведущих автопроизводителей.

Во время автосалона в Женеве новый **Peugeot 208** был выбран в качестве «Автомобиля года 2020» авторитетным жюри, состоящим из 60 европейских автожурналистов. Автомобиль будет оснащаться различными типами двигателей: от 1,2-литрового бензинового турбированного PureTech до 1,5-литрового турбодизеля **BlueHDI**.

Ознакомьтесь с большим количеством видеопроцедур, доступных на **YouTube**-канале **Sogefi**. Ссылку на канал также можно найти в наших приложениях для смартфонов.

Будучи партнером-поставщиком комплектующих на конвейеры **PSA** в течение многих лет, **Sogefi** производит системы фильтрации также для второго поколения автомобилей семейства **Peugeot 508, Peugeot 308 и Peugeot 2008**.

Для проведения техобслуживания данного автомобиля вам понадобятся:



АВТОМОБИЛЬ	МОДЕЛЬ	ДВИГАТЕЛЬ	ОБЪЕМ	МОЩНОСТЬ				
PEUGEOT	208 II 1.2 Puretech 75	DV5RC	1499	96KW(131PS/HP)	L1125	C875	AHC725-2*	A3005
PEUGEOT	208 II 1.5 BlueHDI 100	EB2ADTS	1199	75KW(100PS/HP)	LS923	LFT	AHC725-2*	A1786
PEUGEOT	208 II 1.2 Puretech 100	DV5RD	1499	75KW(102PS/HP)	L1125	C875	AHC725-2*	A3005
PEUGEOT	208 II 1.5 BlueHDI 130	EB2FAD	1199	55KW(75PS/HP)	LS923	LFT	AHC725-2*	A1334

*доступно в Q3 2020





Ваш эксперт по **КОНТРОЛЮ** **вибрации**



Компания Vibracoustic является мировым лидером в технологии контроля вибрации автомобилей и снабжает практически всех производителей легковых и грузовых автомобилей компонентами, позволяющими ощутимо повысить удобство их эксплуатации. Глобальная сеть научно-исследовательских организаций позволяет инженерам Vibracoustic разрабатывать беспрецедентные технологии гашения вибрации и ежедневно получать новую информацию в области производства и материаловедения, являющуюся ключом к созданию превосходных продуктов.



Шкивы коленчатого вала

Шкивы коленчатого вала позволяют контролировать колебания коленчатого вала. В отсутствие контроля вибрации при определенных рабочих скоростях может произойти поломка коленчатого вала.

- Демпферные шкивы
- Разъемные демпферные шкивы
- Демпферный шкив и комплекты болтов



Подушки двигателя и коробки передач

Каждая резиновая смесь обладает особыми демпфирующими свойствами и требует точного подбора для конкретного применения. Corteco предлагает оригинальное качество и высочайшие эксплуатационные характеристики, обеспечивающие точность монтажа и безопасность.

- Гидроопора
- Переключаемая опора двигателя
- Легкие опоры



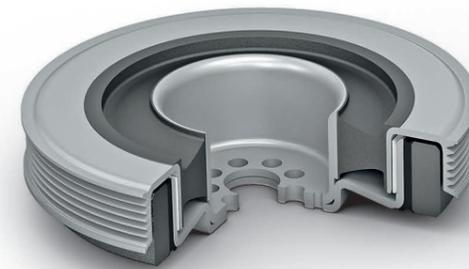
Опоры стоек подвески

Опоры стоек подвески изолируют динамические силы стойки подвески и пружины, тем самым предотвращая передачу вибраций на кузов автомобиля.

- Опоры стойки с шариковыми подшипниками

Шкивы Corteco

приводят **В ДВИЖЕНИЕ**



Богатый опыт компании Freudenberg Group по производству оригинальных комплектующих позволяет Corteco предлагать компоненты для контроля вибрации и ремонтные комплекты OEM-качества для более, чем 27 500 типов транспортных средств.

Все предлагаемые продукты разработаны в соответствии с самыми высокими стандартами качества и изготовлены с использованием новейших методов производства. Наш постоянно расширяющийся ассортимент уже включает 190 шкивов, которые подходят для 300 наиболее важных типов транспортных средств. Помимо самого широкого выбора шкивов оригинального качества, Corteco предлагает также комплекты для 50 самых распространенных шкивов.

Изделия, предлагаемые дополнительно в составе комплектов шкивов

- Демпферные шкивы
- Комплекты болтов
- Комплекты энкодеров
- Комплекты алмазных дисков
- Разъемные демпферные шкивы
- Шкивы для старт-стопных двигателей
- Шкивы для применения в Азии

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИЧИНУ ОТКАЗА

Анализ отказов

Как и для других отказавших компонентов, отказавшая деталь часто считается браком, пока не будет обнаружена истинная причина отказа.

Для получения дополнительной информации по методам определения причин отказов используйте QR-код:

www.corteco.com
www.ecatcorteco.com



Отказы шкивов и их диагностика



В случае сбоя в работе какого-то компонента, отказавшую деталь часто считают браком, пока не будет обнаружена истинная причина такого отказа. Если причиной неисправности не является замененный компонент, весьма вероятно ситуация, когда автомобиль будут возвращать в гараж до тех пор, пока не будет найдена основная причина поломки. В этом руководстве мы рассмотрим причины сбоев в работе и дадим рекомендации, как избежать преждевременных отказов в будущем.

Вибрации часто возникают в результате старения компонентов или низкого качества гасителей вибрации. Эти вибрации влияют не только на комфорт вождения. Нежелательные вибрации могут распространяться по всему автомобилю и вызывать повреждение двигателя и других компонентов.

Повреждения при монтаже

Одними из главных причин отказов являются повреждения, возникающие на этапе монтажа. Ниже указаны способы идентификации их появления и причины возникновения.

Если в процессе установки шкива будет использован неправильный момент затяжки, вы сможете обнаружить следующие признаки такого дефекта: изменение цвета или подгорание монтажной гильзы, истирание материала в зоне установки, а также деформацию просверленного отверстия. Все компоненты поступают с рекомендованными моментами затяжки, которые следует уточнить до выполнения затяжки деталей.

Аналогичным образом, при слишком сильном натяжении ремня или неисправности вспомогательного оборудования шкив выйдет из строя. Это связано с возникновением контакта между муфтой и ободом маховика. При удалении шкива можно обнаружить заметное истирание поликлинового ремня и отщипы ремня на ребрах шкива.

Если при снятии шкива с автомобиля вы обнаружите видимое повреждение ступицы, это связано с использованием неправильного монтажного инструмента или соприкосновением опоры камеры с несущей поверхностью. Проверка всей процедуры монтажа (от начала до конца) позволит гарантировать целостность ступицы и ее защиту от повреждений.

Если изношен центрирующий штифт, неисправность вызвана движением муфты относительно шкива, что приводит к повреждению поверхности шкива. Это также может быть связано с отсутствием или неправильной установкой алмазного диска.

Еще одной возможной причиной выхода шкива из строя в процессе монтажа является нарушение работы монтажного пресса или неправильная запрессовка подшипника скольжения. Это может произойти во время изготовления и установки детали на транспортном средстве. Для подтверждения исправности доставленного шкива проведите его полный визуальный контроль перед выполнением монтажа.

При загрязнении поверхности шкива маслом он, так же, как и другие компоненты, не сможет правильно функционировать, что приведет к проскальзыванию ремня и передаче дополнительных вибраций на двигатель и окружающие компоненты.

Как уже упоминалось ранее, обнаружение остатков ремня на ребрах шкива позволяет локализовать причину чрезмерного натяжения ремня. Проверка до выпуска автомобиля в эксплуатацию позволит предотвратить его возвращение в гараж для повторного ремонта.

При обнаружении поврежденных / обесцвеченных шкивов, снятых с недавно отремонтированного автомобиля, необходимо убедиться в использовании правильного инструмента при выполнении работ, а также в замене всех болтов одновременно со шкивом.

Если на снятом шкиве имеются сколы и повреждения, они могли появиться при установке. Обращаться со шкивом необходимо осторожно, стараясь не повредить и не поцарапать его ребра. Перед установкой шкива обязательно проверьте его целостность.

Следование указаниям, приведенным в этой статье, позволит сэкономить всем участникам время и средства. Богатый опыт компании Freudenberg Group по производству оригинальных комплектующих позволяет Corteco предлагать компоненты для контроля вибрации и ремонтные комплекты OEM-качества более, чем для 27 500 типов автомобилей. Все предлагаемые продукты разработаны с учетом самых высоких стандартов качества и изготовлены с использованием новейших методов производства. Corteco дает пожизненную гарантию на эти детали, поскольку мы уверены в том, что они не выйдут из строя при их правильной установке и соответствующем обращении с ними. ▲

Дополнительная информация о шкивах или любых компонентах из нашего ассортимента продукции по контролю вибрации:
www.corteco.com/en/products/vibration-control



Для получения любой дополнительной информации вы можете обратиться по адресу:
service@corteco.co.uk



LESJÖFORS

SPRINGS & PRESSINGS

Производитель полного ассортимента пружин



САМЫЙ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ
КАЧЕСТВО ОРИГИНАЛА
ГАРАНТИЯ 3 ГОДА

LESJÖFORS!

Проверка на прочность!

Пружины Lesjöfors производятся исключительно из пружинной стали высокого качества. Чем она отличается от обычных сплавов? И почему нужна именно такая?

Сначала скажем, что из всего множества сталепрокатных заводов в мире лишь немногие выпускают такие марки стали.

Для того, чтобы делать пружинную сталь высокого качества с минимальным количеством примесей, нужно особое, дорогое оборудование.

Пружинная сталь обладает рядом особенностей — прочность, очень высокий предел текучести, приемлемый уровень коррозионной устойчивости, качество поверхности материала, отсутствие неметаллических примесей.

Самый важный параметр для пружинной стали — прочность. Чтобы измерить предел прочности, кусок проволоки натягивают до тех пор, пока проволока не порвется. В производстве пружин Lesjöfors используется

проволока с пределом прочности от 1800 до 2100 Н/мм², что почти в два раза превосходит аналогичный показатель у недорогих пружин. Это означает, что при прочих равных условиях пружина Lesjöfors сломается в случае приложения двукратной нагрузки.

Предел текучести отражает способность материала сохранять свою форму при изгибе и скручивании. В стали, которую использует Lesjöfors, он достигает 90% от предела прочности. И это, в свою очередь, говорит о высоких усталостных свойствах. При длительной эксплуатации пружина Lesjöfors будет также сохранять свою форму и поддерживать кузов автомобиля на требуемой высоте.

Высокие показатели пределов прочности и текучести достигаются за счет термической обработки (закалка, отпуск) и добавления в сталь специальных легирующих элементов:

кремний, марганец, хром. Легирующие добавки также положительно влияют на высокий уровень коррозионной устойчивости.

Качество поверхности материала оказывает большое влияние на показатели пружины. Растрескивание, отшелушивание и прочие дефекты поверхности металла значительно снижают качество готовой пружины. Они снижают прочность и ведут к преждевременной поломке.

Отсутствие неметаллических примесей напрямую влияет на прочность пружины, т.к. чем больше таких частиц содержится в стали, тем больше вероятность, что они сконцентрируются в одной точке и станут причиной ранней поломки детали. Поэтому такая сталь для пружин Lesjöfors не подходит.

В пружинной проволоке, которую использует Lesjöfors, поверхностные

Ассортимент автомобильных пружин подвески Lesjöfors включает более 10 000 стандартных и усиленных артикулов, порядка 2000 газовых пружин, более 250 позиций рессор, а также спортивные комплекты

Почему LESJÖFORS?

LESJÖFORS производит и поставляет полный ассортимент пружин, стандартных и усиленных, на склад для заказа и доставки в течение от одного до нескольких дней (в зависимости от региона).

Продукция LESJÖFORS отвечает самым высоким стандартам качества. Все пружины LESJÖFORS производятся на собственных заводах в соответствии со стандартами IATF 16949, ISO19001 и ISO14001.

Гарантия производителя — 3 года.

Все пружины производятся в соответствии с оригинальным дизайном, во многом превосходят качество оригинала, и, соответственно, могут быть использованы авторизованными сервисными центрами без ущерба гарантийным обязательствам.

Компания LESJÖFORS также производит свыше 250 позиций рессор и более 2000 газовых упоров для багажников и капотов, что делает линейку самой полной в мире.

Пружинная сталь высокого качества

СВОЙСТВА	ПАРАМЕТРЫ	РЕЗУЛЬТАТ
Предел прочности	1800 до 2100 Н/мм ²	Показатель в два раза выше, чем у эконом-брендов
Предел текучести	90% от предела прочности	Высокие усталостные свойства = сохранение требуемой высоты кузова ТС
Легирующие добавки	Si 1,2-1,6% Mn 0,5-0,9% Cr 0,5-0,8%	Прочность и высокий уровень коррозионной устойчивости
Поверхностные дефекты и неметаллические примеси	Не более 0,7%	Показатель в три раза выше, чем у эконом-брендов, снижает риск поломки

дефекты и неметаллические примеси достигают не более 0,7% от диаметра, что более чем в три раза превосходит показатели пружинной стали недорогих марок. Lesjöfors серьезно относится к выбору поставщика стали и использует для автомобильных пружин только пружинную сталь высшего качества с минимальным количеством инородных включений.

Lesjöfors представлен самым широким ассортиментом пружин для легковых и лёгких коммерческих автомобилей. Ассортимент автомобильных пружин подвески Lesjöfors включает более 10 000 стандартных и усиленных артикулов, порядка 2000 газовых

пружин, более 250 позиций рессор, а также спортивные комплекты. Все научно-исследовательские и производственные работы ведутся на ультрасовременных заводах в Швеции. Пружины производятся по стандартам оригинала из высококачественной стали и надёжно защищены от коррозии за счёт гальванического покрытия поверхности цинком и передовой системы окраски. ▲

LESJÖFORS
SPRINGS & PRESSINGS



Ozone PRO

полностью автоматическое электронное устройство для озонирования



OzonePRO — профессиональная система озонирования, которую стоит включить в перечень услуг вашего автосервиса.

МAHLE предлагает «умную» технологию для достижения надежных результатов. Процесс дезинфекции полностью управляется специальным программным обеспечением, которое с помощью сенсора анализирует уровень концентрации озона, подаваемого в салон автомобиля, до достижения

идеального порогового значения. Затем этот уровень постоянно поддерживается в течение всего периода времени, необходимого для дезинфекции, посредством специальной стратегии, учитывающей тип транспортного средства и состояние его салона.

Система также устраняет неприятные запахи, вызванные бактериями, грибами и плесенью в салоне автомобиля.



Дезинфицирующее действие озона может применяться в воздухе, воде, на твердых поверхностях и тканях.

В чем заключается преимущество озона как средства для дезинфекции? Озон — это природный газ, широко используемый в санитарно-технических устройствах, благодаря своей способности разрушать молекулярную структуру бактерий, грибов и вирусов.

Каждая молекула озона (O_3) возникает в природе посредством электрического разряда путем разделения нескольких молекул кислорода (O_2) на отдельные молекулы атомарного



кислорода (O_1). Так формируется новая 3-х атомная молекула. Новая молекула недолговечна: озон быстро распадается, превращаясь в кислород всего за несколько минут.

В устройстве OzonePRO от MAHLE используется такой же процесс.

Благодаря керамическим пластинам с эффектом короны, озон генерируется в окружающую среду в соответствии с параметрами процедуры дезинфекции. Эта технология позволяет генерировать большое количество озона за короткое время, что помогает быстро достичь необходимого уровня насыщения и значительно повышает эффективность устройства по сравнению с другими существующими системами.

Отличительная особенность OzonePRO — многофункциональный датчик, который определяет концентрацию озона, влажность, температуру, атмосферное давление. На основе этих данных, процессор определяет основные параметры, такие как время обработки, концентрацию озона. Еще одним преимуществом оборудования является управление с помощью мобильного приложения, которое позволяет осуществлять дистанционное управление процессом в автоматическом режиме. ▲

Почему так важна дезинфекция салона автомобиля?

Вирусы, бактерии и грибки могут скрываться в обивке и контуре кондиционирования воздуха любых автомобилей, въезжающих в вашу мастерскую. Для вашей безопасности, а также для безопасности ваших сотрудников и клиентов, рекомендуется тщательная обработка салона автомобиля.

Озон (O_3), широко используемый для дезинфекции, делает обнаруженные на поверхностях вирусы инертными, а также дезинфицирует салон, удаляя грибки и бактерии.

Признанный как естественное дезинфицирующее средство, озон имеет широкий спектр применения: его дезинфицирующее действие может применяться в воздухе, воде, на твердых поверхностях и тканях.

Как продавать запчасти по телефону



2,5 минуты — идеальное время, чтобы успеть познакомиться с клиентом, рассказать про нужные ему запчасти и договориться с ним о времени, когда он эти запчасти заберет.

Текст: Татьяна Дуброва

Когда я работала над этой статьей, я хотела вам описать работу всей схемы, включая все речевые формулы, и даже как отрабатывать возражения, типа — «Спасибо, я подумаю, если что — я вам позвоню» или «Мне самые дешевые запчасти, я ее скоро продавать буду». Статья получи-

лась избыточно громоздкой, и, в итоге, я оставила то, что можно применить прямо сейчас, после прочтения статьи.

Уверена, что многое из того, что я написала, вы знаете. Самое главное в бизнесе, — это не фишки, а просто начать делать. Одна из моих любимых фраз-лозунгов: «Работать нужно не 12 часов, а головой». На занятиях сотрудникам говорю, что я учу ленивым продажам. Это значит, что всё надо сделать в одном звонке, без перезвона клиенту, и — за 2,5 минуты.

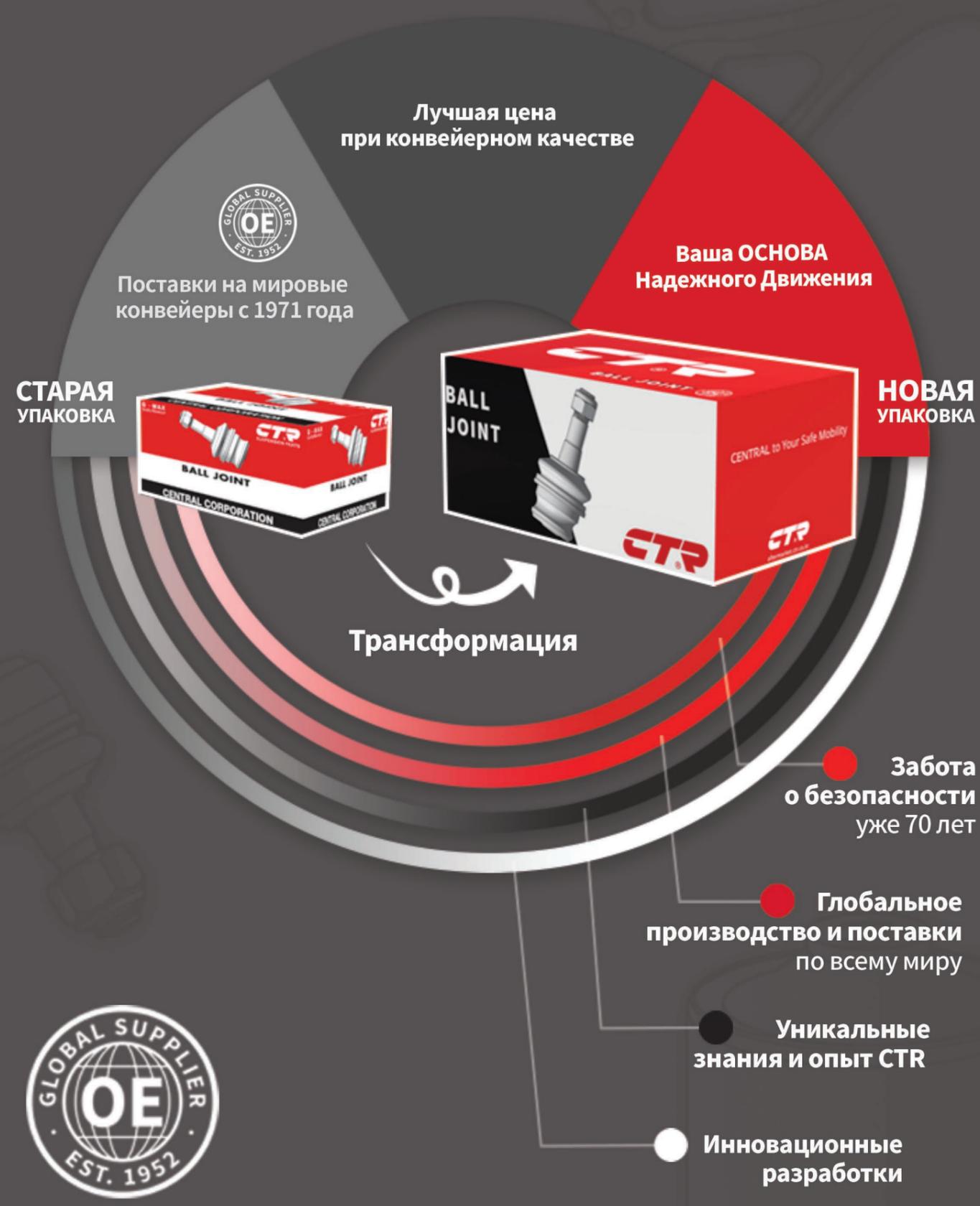
Из моей практики, 2,5 минуты — идеальное время, чтобы успеть познакомиться с клиентом, рассказать про нужные ему запчасти и договориться с ним о времени, когда он эти запчасти заберет. Телефонные

разговоры свыше 2,5 минут, как правило, — непродуктивная болтовня с клиентом, без продажи. Если меньше — то в этом разговоре нет никакой продажи, возможно сотрудник просто сказал клиенту что-то вроде: «Заказывать надо, приезжайте и закажем», — и положил трубку.

Ниже, в статье, я вам расскажу про **пять моментов, которые должны быть в телефонном звонке при продаже запчастей.**

Итак, давайте представим стандартную ситуацию — звонит телефон, запчастист поднимает трубку, представляется и выясняет, что клиенту необходима некоторая деталь для его автомобиля.

МЕНЯЕМСЯ К ЛУЧШЕМУ



Момент №1

Когда клиент назвал и марку автомобиля и даже VIN, то запчастисту частенько необходимо время, например минуту, чтобы провести поиск. В это время клиент слушает тишину в трубке и начинает скучать.

Так вот, чтобы наш клиент раньше времени не перегорел и не заскучал, запчастисту надо дать тему для беседы.

Что спрашиваем?

- Что случилось с автомобилем?
- По пробегу масло меняете, или что-то случилось?
- Что случилось с вашей шаровой?

И вы увидите, что клиент начнет делиться своей проблемой и рассказывать вам про стуки, течи и т.д. А вы можете продолжать свои поиски.

Почему вопрос «Что случилось?» так важен в разговоре?

Первая причина, — если ваши поиски затянутся до двух минут и более, клиент заскучает, и у него даже могут появиться нездоровые мысли, что-то вроде: «А стоило ли им звонить? Какие-то они скучные и нетерпеливые... Может набрать следующий номер автосервиса из справочника?» Ну не можем мы ждать две минуты, как бы это смешно ни казалось. Мы привыкли, чтобы нам отвечали быстро, а томительное двухминутное ожидание выбивает нас из равновесия, мы чувствуем, как бесполезно расходуются мгновения нашей жизни, и запчастей уже не хочется!

Вторая причина, — когда клиент рассказывает, что же у него случилось, то вы можете понять, — разобран у него автомобиль, или он с таким стуком ездит уже месяц. Зная это, вы можете предложить ему заказать запчасти со сроком доставки, например, через четыре дня.

Момент №2

Начинайте спрашивать мнение клиента.

Но задавать вопрос надо правильно, все-таки эксперт в этом вопросе вы.

Как спрашиваем?

– Что предпочитаете: оригинал, цена/качество или бюджетный вариант?

В этом вопросе вы предлагаете клиенту сделать легкий выбор, — и он всегда на него ответит.

Если же вы спросите: «Что предпочитаете?» или «Какие бренды вам предложить?», — этот вопрос для клиента тяжел, он наверняка не помнит, от какого бренда он в прошлый раз ставил шаровые. Поэтому я рекомендую задавать вопрос правильно: «Что предпочитаете: оригинал, цена/качество или бюджетный вариант?»

Этот вопрос проверен временем и опытом на нескольких десятках магазинов запчастей. Клиенты всегда на него отвечают, а запчастисту проще сделать выбор для клиента.

Что делать, если запчасть, которая нужна клиенту, представлена только в одном варианте, и даже в одном бренде? Задавать такой вопрос или нет?

Можно этот вопрос не задавать, но тогда необходимо учесть момент №3.

Момент №3

Про этот момент написано очень много книг, он апробирован сотнями экспериментов, которые доказывают, что этот прием работает.

Перечислять варианты цен сверху вниз.

Т.е., сначала мы называем самый дорогой вариант, потом вариант, который следующий по цене, и заканчиваем третьим вариантом, — самым бюджетным. Как правило, в середине говорится про вариант, который вы хотите продать, — в котором уверены, — который есть у вас на складе. Вот когда начнете про него говорить, — обязательно на одно предложение расскажите больше, чем про первый вариант, — сделайте на нем ненавязчивый акцент. Как правило, — клиент покупает средний вариант, проверьте сами.

Вернемся к важному вопросу, — что делать, если у вас всего один вариант запчасти и никакого выбора вы клиенту дать не можете? Я рекомендую в этом случае все равно клиенту рассказать, сколько стоит подобная оригинальная запчасть, и сколько ее необходимо ждать. И, только после этого, называйте свой вариант, — который есть у вас на складе. Ведь он по цене меньше, и для клиента это будет все равно сравнение. Если все сделать правильно, то клиент «выберет» и купит ваш единственный вариант.

Что будет, если начать презентацию сразу с единственного варианта?

Клиенту труднее будет сделать выбор (потому что выбора у него, собственно, и нет), ведь он не знает, с чем сравнивать, и нормальная ли это цена. А так, когда вы рассказали про оригинал, и потом назвали ваш вариант, который есть на складе, то так клиенту всё более чем понятно.



Предложите клиенту три варианта по разным ценам и поместите нужную позицию посередине. Эта техника называется «брекетинг».



Монтажные элементы для турбокомпрессоров



Полные монтажные комплекты FA1 для турбокомпрессоров состоят из:

- прокладок коллектора
- прокладок турбины
- уплотнительных колец
- сальников
- хомутов
- шпилек
- гаек
- шайб
- болтов

Уже более 20 лет Fischer Automotive строит свою репутацию лидера рынка среди компаний, предлагающих, среди прочего, сборочные детали для выхлопных систем, различные уплотнения, монтажные комплекты для турбокомпрессоров, резиновые элементы, эластичную гофру, пробки для слива масла и многое другое.

Руководствуясь идеей «все в одном месте», мы обеспечиваем полную доступность широкого ассортимента высококачественных продуктов и уникальные возможности для персонализации предложения.

Офис компании



Из обширного ассортимента продуктов Fischer Automotive, особое признание на рынке, в последнее время, получили монтажные комплекты для турбокомпрессоров. Инновационный подход к составу таких наборов позволяет сэкономить время и улучшить процедуры сборки.

Концепция комплектующих набора была создана в результате анализа потребностей мастерских и сервисов, а высочайшее качество отдельных элементов гарантирует надежность и удовлетворение клиентов. Полные монтажные комплекты турбо, если должны быть действительно комплектными - то только компании Fischer Automotive.

ГАРАНТИЯ ДОСТУПНОСТИ



БУДЬТЕ НА ШАГ ВПЕРЕДИ

В настоящее время в разработке находится около 500 новых элементов.

Каждый месяц наше торговое предложение пополняется более чем 50 новыми артикулами.



Fischer Automotive

Mroczkow 4a
26-120 Blizyn
Польша

- +48 41 254 18 83
- +48 41 254 11 95
- sales4@fa1.pl



www.fa1.pl

Перечисляйте цены от высоких к низким

Если сортировать предложения по снижению цены, а не по возрастанию, то клиенты будут чаще выбирать дорогие варианты.



При таком порядке потребитель воспринимает каждый следующий продукт как менее качественный, чем предыдущий.



«Обучаю персонал колл-центров, мастеров-приемщиков и запчастистов продавать по телефону и вживую. Обучаю больших и маленьких, кузовных и слесарных, из России и Казахстана, Белоруссии и Украины, однообъектные и с двумя дюжинами филиалов, и даже больше. Знаю все про телефонию.»

Татьяна Дуброва

Момент №4

Помогите клиенту принимать решение. Для этого, после названия бренда всегда называйте страну этого бренда. Так нам, клиентам, проще делать выбор, а то по аббревиатуре бренда ничего же не понять, хотя мы, клиенты, делаем вид, что понимаем. Не верьте нам, — всегда говорите страну-производителя, или страну бренда. Несмотря на то, что про этот момент я написала очень мало, — это очень важный момент при принятии решения о покупке запчасти.

Момент №5

После того, как клиент выбрал нужный вариант, необходимо правильно завершить разговор.

Правильная фраза должна звучать так:

- Вы когда подъедете за стойками, сегодня успеете? Мы работаем до восьми вечера.
- Я для вас резервирую фильтры, вы сегодня подъедете за ними?
- Для заказа необходимо подъехать к нам, внести предоплату в размере 230 рублей. Вы сегодня успеете подъехать, чтобы мы сегодня и заказали?

Запчастисты частенько мне говорят, что завершают сделку именно такими фразами, прямо точь-в-точь! Так, да не так. Вот что они говорят:

- Вы когда подъедете за запчастями?
- Резервировать вам?
- Для заказа вам необходимо подъехать к нам и внести предоплату.

Разницу видите? Да, она действительно мелкая и незначительная. Но, как говорится, дьявол в деталях.

Выпишите все речевые формулы на листок бумаги, положите перед телефоном и начинайте практиковаться. Все сразу не будет получаться, но ничего, вы же настойчивый. И, уже после третьего-пятого раза вы увидите результат.

P.S.

Надо ли спрашивать имя клиента, и почему я про это вам не написала? Очень хотела вам написать только самые важные моменты в разговоре и думаю, что про имя клиента и как его спрашивать, — вы точно знаете. В телефонном разговоре есть еще и другие нюансы, которые помогают запчастисту продавать, а клиенту сделать выбор, но об этом уже в следующий раз. И, как пишут в сериалах, — «продолжение следует». ▲

Задайте вопрос автору статьи: tatyana@dybrova.ru



Valeo

КЛУБ СПЕЦИАЛИСТОВ

VALEOSERVICE.COM/RU/SPECIALISTCLUB

РАБОТАЕТЕ С ПРОДУКЦИЕЙ VALEO?

Настало время получать за это призы



+5
+500
+75



ВСТУПАЙ БЫСТРО, ВЫИГРЫВАЙ ЛЕГКО, 100%
АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ

Вступай в клуб уже сейчас

valeoservice.com/ru/specialistclub

Valeo
Service

We care
4you

TRUST THE SPECIALIST

Качественный световой тюнинг — это просто!

Светодиодные лампы NARVA Range Performance LED

С одной стороны это откровенно «дикие» варианты, когда фары излучают свет с красно-зелёно-фиолетовым оттенком, могут быть наглухо затонированы и обязательно имеют ослепляющий эффект, а с другой — правильный, но очень дорогой тюнинг, который требует полной переделки оптики автомобиля. С появлением на рынке высококачественных светодиодных ламп многие автомобилисты получили относительно недорогой, но эффективный инструмент, который позволяет выделить транспортное средство в общем потоке автомобилей. Конечно, топовые диодные источники света как, например, лампы Philips, дешёвыми не назовёшь, такова цена передовых технологий и самых производительных источников света, а вот светодиодные лампы NARVA как раз и стали своеобразной золотой серединой. Источники света, которые способны поменять внешний

вид автомобиля, при этом формируя правильные диаграммы светораспределения в фарах и отработывая заявленный срок службы, не могли остаться незамеченными среди автомобилистов. И их заметили 😊. Первое поколение данных ламп NARVA Range Power LED получило признание на рынке. А вторая генерация — NARVA Range Performance LED, — имеет все шансы этот успех превзойти. Компактная конструкция, увеличенная яркость, технология двойного рассеивания тепла, совместимость с напряжением 12/24В, а также наилучшее соотношение цены и качества — характеристики, которые действительно интригуют. Кстати, по сравнению с первым поколением, новая линейка светодиодных ламп имеет расширенный вариативный ряд. Так, водителям доступны лампы следующих типов: H1, H3, H4, H7, H11, HB3/HB4, HIR2, а также универсальные лампы для противотуманных фар H8, H11/H16.

Какие ассоциации у вас вызывает словосочетание «световой тюнинг»? Этот, безусловно, дискуссионный вопрос часто вызывает у отечественных водителей абсолютно противоположные мнения.



Когда размер имеет значение

У подавляющего большинства представленных на рынке светодиодных ламп головного света блок управления является отдельным от лампы элементом и часто становится «камнем преткновения», который не позволяет установить лампы в фары компактных размеров, так как попросту туда

отличаются небольшими размерами. Установка светодиодных ламп в фары теперь практически ничем не отличается от установки галогенных источников света и производится буквально в четыре приёма: устанавливаем лампу в посадочное место, защёлкиваем фиксирующую проволоку, подключаем разъём питания, закрываем пыльник фары, — готово!

лучающих диодов и эффективно рассеивать его даже в самых компактных фарах. Если же перегрева лампы избежать не удаётся, драйвер постоянного тока автоматически снижает яркость диодов, таким образом оберегая их от быстрой деградации. Гарантированный срок службы светодиодных ламп NARVA Range Performance LED составляет 1500 часов.

Новая линейка светодиодных ламп имеет расширенный вариативный ряд



Лампы Narva очень необычно смотрятся в фаре, а цветовая температура источников света составляет 6500K, поэтому они отлично выделяют автомобиль в потоке и придают ему более стильный вид в темное время суток.

Совместимость с легковым и грузовым транспортом

Автомобильные лампы NARVA Range Performance LED совместимы с напряжениями бортовых сетей как легкового (12В), так и коммерческого (24В) транспорта. Широкая электрическая совместимость помогает охватить большинство типов транспортных средств, а также нивелирует негативное воздействие на лампы и драйвера возможных скачков напряжения бортовой сети автомобилей.

Оптимизированная система охлаждения

Разрабатывая лампы нового поколения, инженеры кардинально изменили принцип отвода тепла от источников света. Новые лампы совмещают в себе как активную, так и пассивную технологии охлаждения. Активный встроенный вентилятор работает в паре с пассивным алюминиевым радиатором, что позволяет отводить тепло от светоиз-

Белый свет — это стильно

Говоря о новых лампах, не стоит забывать и об эстетической стороне вопроса. Лампы Narva очень необычно смотрятся в фаре, а цветовая температура источников света составляет 6500K, поэтому они отлично выделяют автомобиль в потоке и придают ему более стильный вид в темное время суток. Современные автомобили оснащаются светодиодной оптикой именно с холодной цветовой температурой, поскольку доказано, что такой свет тонизирует, повышает концентрацию внимания и разгоняет сонливость. Именно поэтому «холодные» лампы повсеместно используются в офисах для освещения рабочих зон. Кстати, вопреки расхожему мнению, лампы отлично справляются со своей основной задачей как на сухой дороге, так и во время дождя. ▲

Light Tradition
NARVA



Многие предпочитают SUV, а вы себе возьмёте?

Да 64,7%

С НАШИМИ ДОРОГАМИ ТОЛЬКО SUV

52,2%

ЭТО КРАСИВО

7,1%

РАЗМЕР ВАЖЕН,
В РОССИИ НЕ УВАЖАЮТ
МАЛЕНЬКИЕ
АВТОМОБИЛИ

5,4%



нет 35,3%

ЗА МОДОЙ НЕ СЛЕЖУ

Источник: онлайн-опрос посетителей сайта «За рулем», участвовало более 1500 респондентов, период проведения 13–18 марта 2020 года.



Globally reliable

Новые артикульные номера NPR of Europe GmbH

В последние несколько лет в ассортименте компании NPR of Europe GmbH (бренд NE) появилось много новых деталей, которые стали доступны для наших клиентов. Компания прилагает все усилия, чтобы сохранить и укрепить эту тенденцию и в будущем.

Чтобы ассортимент продолжал расширяться и был доступен для понимания клиентами, компания изменила не только количество цифр в артикуле, но и выстроила другую логику артикульных номеров.

Новые артикулы состоят из 12 знаков и содержат следующую информацию:

Товарная группа (поршневые кольца, вкладыши, поршни, гильзы и т.д.)
Марка автомобиля (VW, BMW, Toyota и т.д.)
Порядковый номер детали для каждой марки автомобиля (от 0000 до 9999)
Размер (стандарт, ремонтный размер)

Коротко проиллюстрируем на примере артикула **120 050 0042 21**, как его следует прочитать.

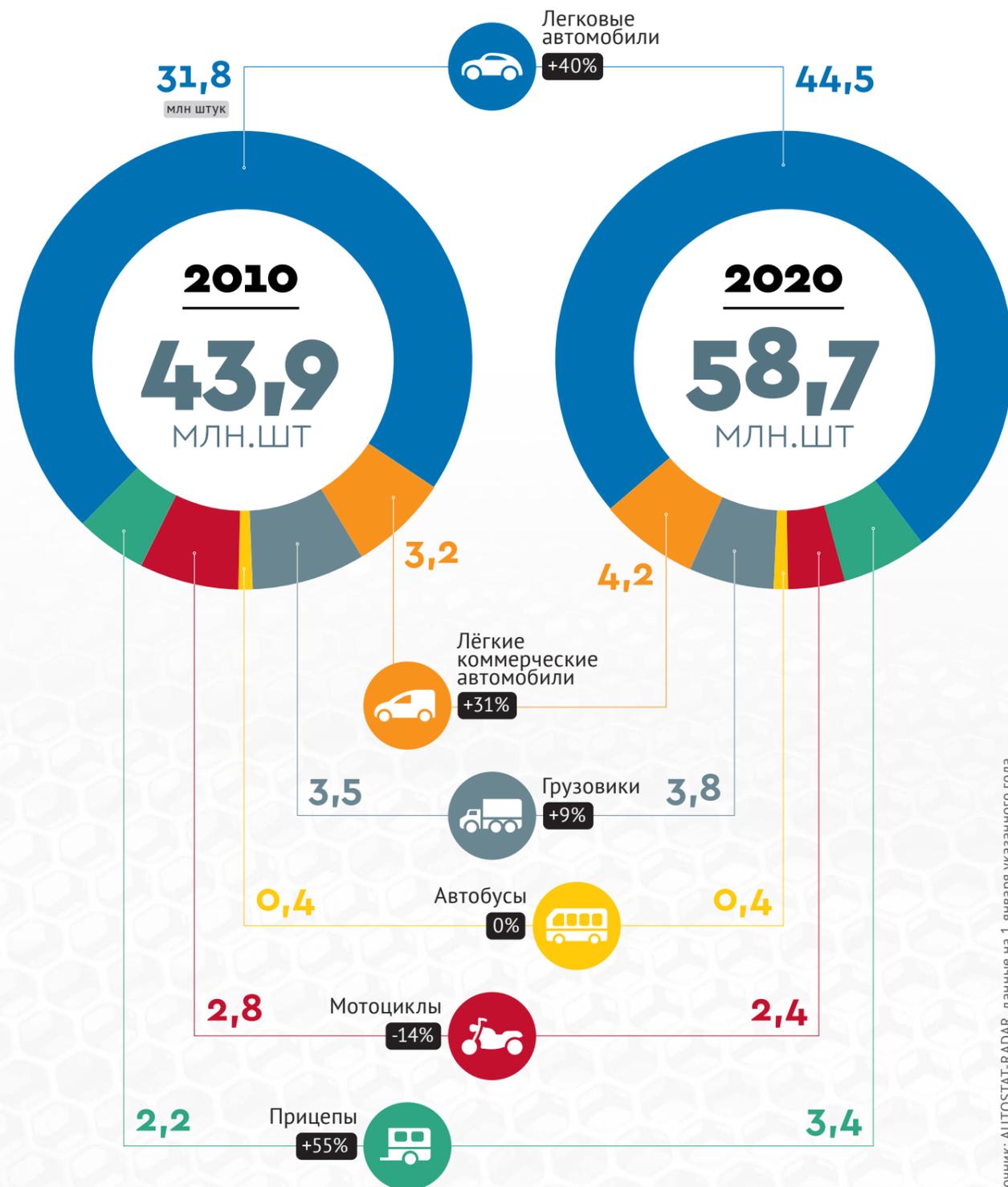
120 050 0042 21 – это комплект колец на один цилиндр (**120**) для **Volkswagen (050)** с порядковым номером **0042** среди всего ассортимента для Volkswagen и с ремонтным размером **+0,50 мм**.

Мы уверены, что нами разработана разумная и доступная логика артикульных номеров, которой вы можете доверять.

Перевод товарных групп NPR

Товарная группа	Обозначение	Товарная группа	Обозначение
Комплект поршневых колец для европейских автомобилей на 1 цилиндр	120	Вкладыши шатунные, комплект	181
Комплект поршневых колец для азиатских автомобилей на двигатель	121	Упорная шайба	182
Поршень	130	Втулка шатуна	184
Гильза цилиндра	131	Масляный насос	191
Поршнекомплект	132	Водяной насос	192
Клапан впускной	147	Прокладка ГБЦ	200
Клапан выпускной	148	Полный комплект прокладок	206
Вкладыши коренные, комплект	180	Комплект прокладок ГБЦ	207
		Герметик	209

Российский автопарк в 2010 и в 2020 годах



Источник: AUTOSTAT-RADAR, данные на 1 января указанного года.

ЗАКОНЧИЛАСЬ ГАРАНТИЯ НА АВТОМОБИЛЬ? РЕКОМЕНДУЕМ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ EUROREPAR



МУЛЬТИБРЕНДОВЫЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ С ОПТИМАЛЬНЫМ СООТНОШЕНИЕМ

КАЧЕСТВО
 ЦЕНА
 ХАРАКТЕРИСТИКИ

НА ВСЕ ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ ГАРАНТИЯ 2 ГОДА*



EUROREPAR

www.eurorepar.com

EUROREPAR – это эксклюзивная гамма запасных частей от Группы PSA, предназначенных для технического обслуживания и ремонта автомобилей различных марок в постгарантийный период. При условии наличия и применимости запасной части для данной марки и модели автомобиля. *Кроме шин. Для получения дополнительной информации и рекомендаций обращайтесь к коммерческим консультантам официальных дистрибьюторов запасных частей и сети сервисных станций Eurorepar Car Service. Реклама.



МОТОРНОЕ МАСЛО

ВЫБИРАЙТЕ ОПТИМАЛЬНОЕ
СООТНОШЕНИЕ

➤ КАЧЕСТВО / ЦЕНА / ХАРАКТЕРИСТИКИ



ВЫСОКАЯ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
И ДОЛГОВЕЧНОСТЬ
ДВИГАТЕЛЯ



ЧИСТОТА
ДВИГАТЕЛЯ



ТЕКУЧЕСТЬ
ПРИ НИЗКОЙ
ТЕМПЕРАТУРЕ



УМЕНЬШЕНИЕ
ОКИСЛЕНИЯ
И КОРРОЗИИ



УСТОЙЧИВОСТЬ
К ВОЗДЕЙСТВИЮ
ТЕМПЕРАТУРЫ



ЗАЩИТА
ОКРУЖАЮЩЕЙ
СРЕДЫ

www.eurorepar.com

Реклама

Моторное Масло EUROREPAR

В августе 2020 года в России начались продажи расширенной линейки моторных масел EUROREPAR.



Масла EUROREPAR производятся в России из высокотехнологичных синтетических базовых масел и комплекта присадок от ведущих мировых производителей. Моторные масла EUROREPAR предназначены для использования в двигателях автомобилей различных марок и поколений на протяжении всего жизненного цикла автомобиля.

Новая линейка состоит из трех типов масел: EUROREPAR PROTECT 0W30 C1, EUROREPAR PREMIUM 5W30 C3 и EUROREPAR PREMIUM 5W30 A5/B5. Масла EUROREPAR поставляются в ёмкостях различных объемов.

Полностью синтетическое масло PROTECT 0W30 C1 отвечает последней версии спецификации PSA B71 23 12, что позволяет его использовать в бензиновых моторах, оснащенных турбиной, с непосредственным впрыском топлива, используемых на автомобилях группы PSA, а также в дизельных двигателях LCV. Масло создано на основе базовых масел 4-й группы, что говорит об очень высоких эксплуатационных свойствах и стойкости. Моторное масло PREMIUM 5W30 C3 – универсальный продукт с удлинённым интервалом замены, применимость которого покрывает самый широкий спектр автопроизводителей. PREMIUM 5W30 A5/B5 – универсальное

масло, которое покрывает все остальные двигатели, требующие меньшей толщины масляной пленки. Подходит, в том числе для турбомоторов, как бензиновых, так и дизельных (не требующих малозольного масла). Масло обладает топливосберегающими свойствами.

До конца 2020 года в линейке смазочных материалов EUROREPAR появятся новые типы моторных и трансмиссионных масел. ▲

Подробная информация
о линейке масел:
iam-parts.ru/oils_catalog



Автотехцентры PATRON



Сочетание розничного магазина и автосервиса — логичное продолжение развития концепции комплексного обслуживания автомобилистов.

ЭВОЛЮЦИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ!

В августе 2020 года состоялось грандиозное открытие брендового Автотехцентра PATRON в столице Южного Урала — городе Челябинске. На площади 1000 кв.м. разместился магазин, склад запчастей и станция технического обслуживания.

О перспективе подобного формата мы беседуем с Георгием Гребенюком — владельцем компании СТОPARTS.

— Вы давно в автобизнесе. Какой опыт у вас в этой сфере?

— Начнем с начала. В первую половину 90-х годов у моего отца было несколько

торговых точек по продаже одежды из Турции. С 1995 года наметилась устойчивая тенденция потребления запасных частей для иномарок. В 1998 мы открыли розничный магазин под названием «Самурай», узкой направленности для японских автомобилей. В это время регион заполнили праворульные машины. В 2003 году мы уже были крупным игроком местного рынка, и нам поступило предложение от одного интернет-магазина открыть пункт выдачи заказов.

Непосредственно я активно в работе компании в тот момент не участвовал. Окончив Южно-Уральский государственный университет по специальности автомобиле- и тракторостроение, я уехал работать в Эмираты. Мне поступило предложение из компании, которая осуществляла продажу запчастей

в страны СНГ, создать интернет-ресурс для увеличения оборотов компании. Проработав три с половиной года и настроив все процессы, я переезжаю в Кению развивать новый для компании рынок. Это был для меня бесценный опыт, так как рынка запчастей как такового не было. Мне запомнилась



картина: приехав на местный базар, где продавались запчасти, я увидел на стене трафарет с изображением тормозной колодки. Сотрудник магазина прикладывает образец колодки автомобиля клиента к трафарету и подбирает ему запчасть.

— Как вы снова оказались на родине?

— В 2009 году я вернулся в Россию и начал заниматься семейным бизнесом. Проанализировав ситуацию, я стал перестраивать процессы. Во-первых, мы поменяли локацию пунктов выдачи товара. Во-вторых, мы обеспечили

минимальное наличие расходников в точках выдачи. Тенденция шла на укрупнение магазинов. Мы видели, что точки с наличием пропорционально росли в продажах. А пункты выдачи заказов с присутствием только сотрудника для получения и оплаты — теряли по 10% оборота к месяцу. Потребительский поток постепенно стал перетекать в офисы с наличием товара.

— В какой момент вы обратили внимание на услуги автосервиса?

— В конце 2011 — начале 2012 мы открыли одну точку выдачи заказов

в СТО. Динамика там оказалась сразу взрывная. Проведя несколько маркетинговых акций, мы полностью загрузили сервис. Работа в этом формате в течение нескольких лет показала, что такая модель для нас оказалась наиболее востребованной.

— Как поменялся спрос потребителей в запчастях?

— Начиная с 2013 года, когда бренд PATRON впервые пришел на территорию России, многое изменилось. Как ни странно, раньше более бюджетные запчасти отпугивали покупателей. Но затем, потребители распробовали



Выкладка товара, прозрачные стены, через которые видны подъемники — всё это влияет на выбор покупателя.

«Брендинг — крайне важен. Одна концепция: офиса, магазина и автосервиса.»



продукцию, и опасение от покупки нового бренда прошло. Сейчас мы смело рекомендуем эту продукцию. За годы работы совокупный объем продаваемых запчастей PATRON позволяет с уверенностью транслировать конечному потребителю гарантийные обязательства.

— А какие выгоды для бизнеса при работе с брендом?

— Честная и отрытая ценовая политика производителя позволяет игрокам рынка зарабатывать на продукте в сегменте b2b. Определенная эксклюзивность для дилера PATRON также помогает иметь высокую наценку в рознице. Плюс, линейки товаров, которые расширяются, помогают закрыть ассортимент других брендов.



В Кении рынка запчастей как такового не было. Чтобы подобрать запчасть, сотрудник магазина прикладывал образец колески автомобиля клиента к трафарету.

— Какие основные изменения по ассортименту за последнее время считаете наиболее важными?

— Основное изменение касается товарной матрицы. В целом по кросс-доку мы продаем 1300 брендов. Только вдумайтесь! Куда кинуться магазину или сервису, какой бренд выбрать? Надо обязательно выбрать для себя ключевой продукт

и сконцентрироваться на работе с ним. Именно так мы и сделали.

— Возвращаясь к теме автотехцентра, какие преимущества вы получили, открыв автотехцентр PATRON?

— Начнем с оформления. Брендинг — крайне важен. Одна концепция: офиса, магазина и автосервиса. Сейчас заходишь и чувствуешь уверенность.



В ОАЭ больше трех лет Георгий работал в компании по продаже запчастей в страны СНГ.



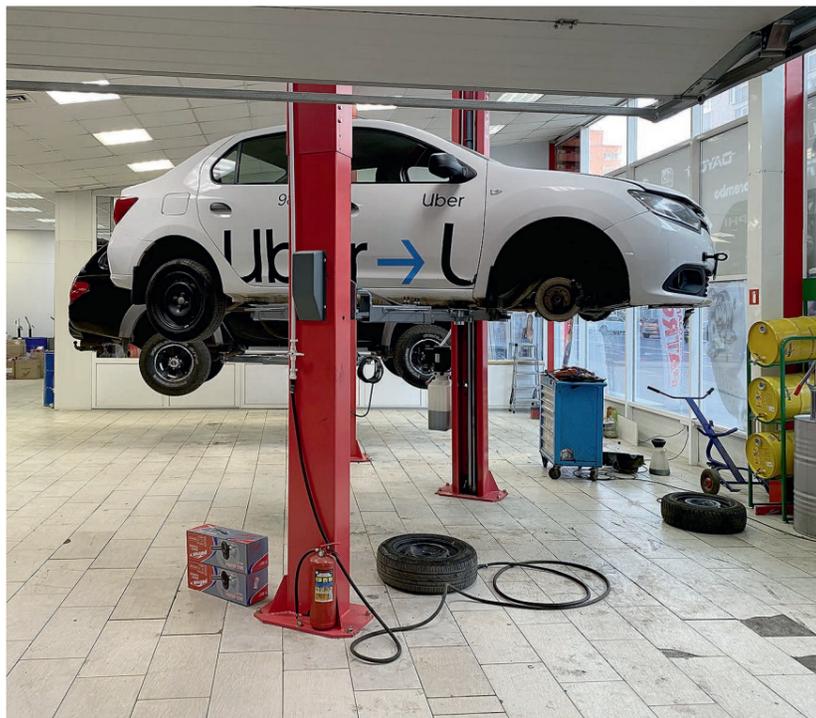
Уверенность за продукт и за услугу. Покупатель, находясь внутри, готов воспринимать информацию от наших сотрудников. Он видит, что находится в сертифицированном техническом центре, с гарантией и уровнем сервиса. Это позволяет закрывать потребность автовладельцев как по товару, так и по техническому обслуживанию. Масштаб техцентра также влияет на восприятие. Выкладка товара, прозрачные

«Сотрудничество с PATRON — это именно партнерство. У тебя не забирают имя, не ставят жесткие рамки по условиям продаж других брендов.»

стены, через которые видны подъемники — влияют на выбор покупателя в сторону нашего техцентра.

— Какие каналы продвижения вы используете?

— Мы сейчас начали активно использовать классифайды интернет-агрегаторов. Есть положительный опыт. Экспериментируем с рекламой в картографических сервисах, тестируем разные форматы. Офлайн-каналы также используем, однако количественно посчитать их эффективность крайне сложно.



«Надо обязательно выбрать для себя ключевой продукт и сконцентрироваться на работе с ним. Именно так мы и сделали».



«Все, кто достиг определенных успехов в розничной торговле запчастями — просто должны идти в сегмент СТО. При правильном подходе — это выгодный бизнес.»

Георгий Гребенюк

— Почему вы выбрали сотрудничество именно с PATRON?

— Основная ценность любого бизнеса — клиенты. Федеральные франшизы стараются забрать клиентскую базу. И это основная угроза для собственника любого бизнеса. К этому добавляются существенные ограничения условий работы: по ассортименту, по продвижению и другим аспектам.

Имея негативный опыт работы с федеральной франшизой интернет-магазина, я крайне осторожно отношусь к совместному бизнесу. Однако сотрудничество с PATRON — это именно партнерство. У тебя не забирают имя, ты можешь интегрировать и использовать его наравне с PATRON. Тебе не ставят

жесткие рамки по условиям продаж других брендов. Да, определенный объем ты должен выполнять, но это напрямую коррелирует с твоей валовой прибылью. Поэтому для нас это выгодно. У PATRON существуют стандарты оформления, работы персонала и обслуживания клиентов. Эти инструменты мы берем и внедряем у себя. Однако нам никто не указывает, как нам вести бизнес. Мы сами выбираем каналы продвижения, привлечения трафика, условий мотивации персонала. PATRON дает нам качественный продукт с хорошей поддержкой, а мы с успехом его продаем. Мы видим настоящее партнерство: наша компания выполняет свои обязательства, бренд PATRON — выполняет свои.

— Поделитесь ближайшими планами.

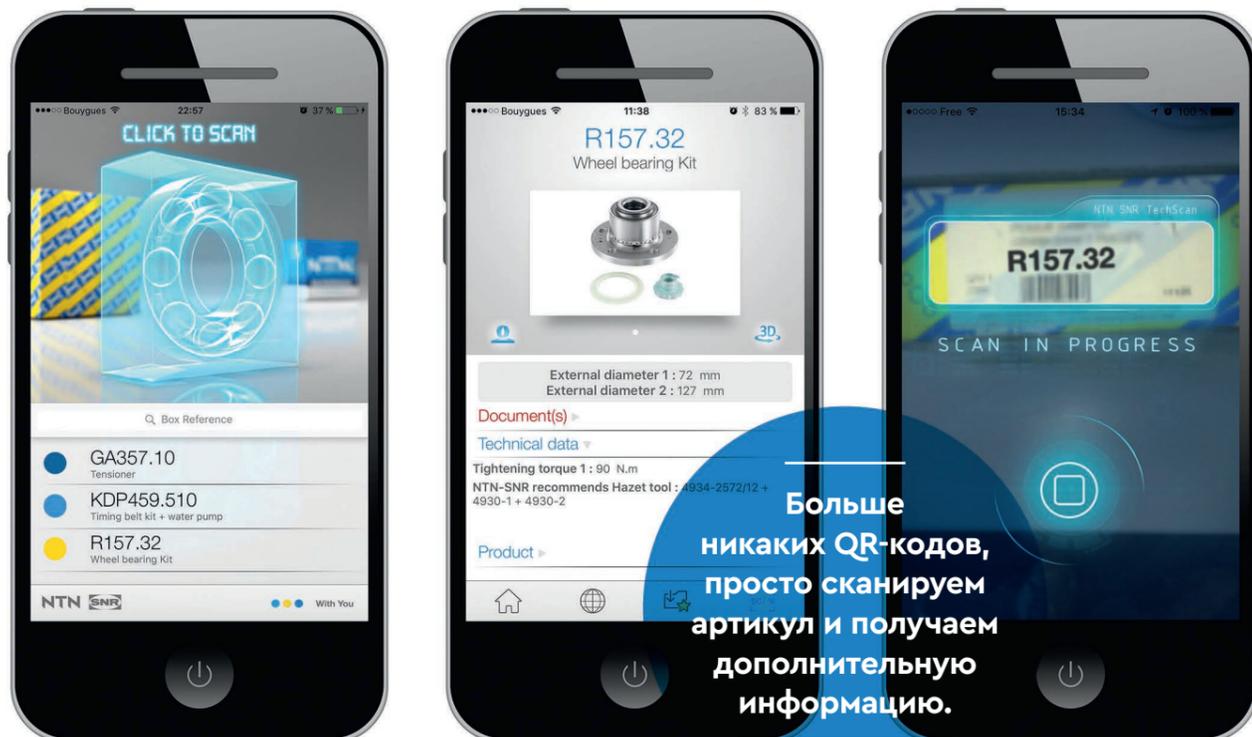
— По моему мнению, будущее за полноценной работой с конечным потребителем. Моя цель — перевести всех своих розничных покупателей на обслуживание в своих СТО. Поэтому в дальнейшем, мы планируем реформатировать все наши магазины под комплексные автотехцентры.

Я считаю, что все, кто достиг определенных успехов в розничной торговле запчастями — просто должны идти в сегмент СТО. При правильном подходе — это выгодный бизнес. А синергия, за счет совмещения магазина и СТО в единый автотехцентр — будет усиливать позиции вашей компании. ▲



TechScaN'R — всё в вашем смартфоне

Чтобы помочь потребителю правильно выбрать и установить продукцию NTN-SNR, компания предлагает новое поколение онлайн сервисов — инновационное приложение для смартфонов и планшетов TechScaN'R, идеальный инструмент, предоставляющий полную информацию об артикуле всего в один клик.



Больше
никаких QR-кодов,
просто сканируем
артикул и получаем
дополнительную
информацию.

Этот простой и интуитивно понятный сервис. Отсканируйте артикул детали на упаковке или в каталоге, либо введите его

вручную, и TechScaN'R предоставит:

- изображения детали в высоком разрешении;
- размеры;
- вес;
- чертежи;
- технические рекомендации;
- видеонструкции по установке
- ссылку на онлайн-каталог для уточнения применимости артикула.

При помощи данного приложения магазины автозапчастей могут получить доступ к детальной информации о продукции NTN-SNR прямо на полках склада — простая этикетка превращает каждую коробку в онлайн каталог.

Приложение TechScaN'R, запущенное в 2015 году, отражает информацию обо всех артикульных номерах деталей ассортимента, предназначенного для вторичного рынка автозапчастей, за исключением подшипников для трансмиссий и грузовиков.

Добавляйте нужные страницы в избранное, чтобы при отсутствии соединения просматривать их в режиме офлайн.

Приложение можно скачать бесплатно в App Store или в Google Play. ▶



ШАССИ
РЕШЕНИЯ,
ГАРАНТИРУЮЩИЕ НАДЕЖНОСТЬ



#SECURITYINSIDE

Отвечая за сцепление с дорогой и торможение, система подвески не приемлет даже малейшей неточности. Являясь создателем системы ASB, разработчиком и производителем колёсных подшипников, дисков, подшипников подвески, ШРУСов и датчиков скорости, NTN-SNR гарантирует Вашу безопасность. Ассортимент для вторичного рынка - это та же продукция OE, разработанная совместно с крупнейшими автопроизводителями.

www.ntn-snr.com



With You





Три новые линейки шлангов и патрубков от Gates

Компания Gates, ведущий мировой поставщик специализированных гидравлических и механических систем передачи мощности, представляет три новые линейки автомобильных шлангов от Gates качества OE для рынка легковых автомобилей.

На этапе запуска новых линеек компания планирует удовлетворить текущий спрос конечных потребителей и сосредоточиться на наиболее популярных автомобилях, которые поступают на СТО для обслуживания и ремонта.

Линейка 1 Формованная топливная линия для бензиновых и дизельных двигателей

Задача формованной топливной линии — обеспечить подачу топлива от топливного бака к форсункам. Шланги новой линейки от Gates обеспечивают надежное решение проблем, вызванных низким качеством топлива, что может привести к засорению. В ходе обслуживания или замены форсунок возможны повреждения уплотнительных колец, вызванные

продолжительным использованием и неисправностью соединений. Такие повреждения, в свою очередь, обычно проявляются в процессе монтажа/демонтажа. Первые 50 шлангов OE качества от Gates специально разработаны для замены популярных позиций на автомобили Citroen, Mercedes-Benz и Renault. Они предназначены для таких моделей, как 1.4L HDi Citroen C3Mk 1 и 11, 208 и 316 M-B Sprinter, а также 1.5L Renault Clio Mk 1-4 DCi.

Линейка 2 Шланги вентиляции картера для систем управления подачей воздуха

Масляный туман из картера вместе с выхлопными газами попадают по шлангам вентиляции картера во впускной коллектор. Некоторые элементы конструкции таких шлангов выполнены из пластмассы, которая по прошествии времени начинает

разрушаться. Все шланги вентиляции картера новой линейки Gates выполнены из усиленных материалов и более прочной пластмассы. Первые 25 позиций новой линейки Gates можно будет использовать в таких моделях автомобилей, как BMW E38, E39, Ford Focus Mk 1, а также 1.4L Fiat 500 и 1.4L Punto Grande.

Линейка 3 Патрубки подачи воздуха для систем управления подачей воздуха

Воздух от воздушного фильтра к двигателю поступает по патрубкам подачи воздуха. Установленные в каждом таком патрубке датчики регулируют давление воздуха и помогают обеспечить максимальную эффективность двигателя. Постоянный контакт внутренней поверхности с маслом двигателя, а также случайное попадание масла при замене



на внешнюю поверхность патрубков вызывает постепенное ухудшение свойств материала. Вибрация также ускоряет их износ. К разрывам приводит неравномерность давления внутри патрубков, что зачастую связано с изменением толщины стенок или низким качеством материалов. Компания Gates обеспечивает качество производителя оригинальных компонентов и изготавливает патрубки подачи воздуха из проверенных материалов EPDM и NBR в соответствии

с высокими стандартами производства. Первые 25 позиций можно будет использовать для самых различных модификаций автомобилей, например для 2.5L BMW E39 и 523i (начиная с '96), 1.6L Ford C-Max TDCi (начиная с '03) и 1.5L Dacia Logan DCi. ▲



Новые линейки будут представлены на рынке вместе с материалами технической онлайн поддержки на портале (www.gatetechzone.com). Они пополняют ассортимент продукции Gates вслед за компонентами системы охлаждения, а также шлангами и патрубками двигателя, которые были выпущены в прошлом году.



О компании Gates

Компания Gates — международный производитель инновационных высокотехнологичных гидравлических и механических систем передачи мощности. Компания Gates предлагает широкий ассортимент продукции для клиентов, занимающихся заменой запчастей, а также стандартизованных компонентов для производителей оригинальных запчастей (первичной комплектации). Компания Gates работает во многих сегментах промышленного и потребительского рынков. Продукция компании Gates незаменима во многих областях применения в самых разных отраслях экономики: от производств с вредными и тяжелыми условиями — сельского хозяйства, строительства, промышленного производства и энергетики — до обычной бытовой техники — принтеров, моечных машин, автоматических дверей, пылесосов — и практически всех видов транспорта. Продукция компании представлена в 128 странах четырех регионов: Северной и Южной Америки, Европы, Ближнего Востока и Африки; Большого Китая и Восточной Азии и Индии. Дополнительная информация представлена на сайте www.gates.com.

Brembo: новые ремонтные комплекты для тормозных суппортов

Для профессионального
технического обслуживания



Недavno компания Brembo добавила в ассортимент продукции для рынка автозапчастей 300 новых комплектов для ремонта тормозных суппортов. Дело в том, что этот важный элемент тормозной системы имеет внутри некоторые детали, которые со временем могут изнашиваться и приходить в негодность. Это связано как с истечением стан-

дартного срока службы компонента, так и с воздействием на него климатических условий, соли и химических веществ на дорогах, которые могут приводить к разрушению резиновых и к коррозии металлических деталей, присутствующих в суппорте.

Теперь эти детали можно заменять новыми высококачественными компонентами Brembo, чтобы тормозной суппорт продолжал работать с гарантированной надежностью,



Полный набор комплектующих для быстрого, надежного и профессионального ремонта **пополняет** ассортимент гидравлических компонентов Brembo, предназначенных для рынка автозапчастей, который теперь насчитывает **более 8000 наименований.**

обеспечивая тем самым максимальную эффективность тормозной системы.

Поскольку суппорт является деталью, отвечающей за активную безопасность автомобиля, замена его составляющих должна выполняться исключительно профессионалами.

Таким образом, с сегодняшнего дня у специалистов по запасным частям имеется 5 различных серий комплектов Brembo, содержащих компоненты суппорта, наиболее подверженные износу и разрушению, такие как: стержни направляющих скольжения плавающих суппортов, пылезащитные крышки, поршневые уплотнения, сами поршни и электрический стояночный тормоз (EPB). ▲



PATRON

АККУМУЛЯТОРЫ

2
ГОДА
ГАРАНТИИ



СЕРИЯ
POWER

Для европейского парка автомобилей



СЕРИЯ
PLUS

Увеличенная емкость и ток холодного пуска



СЕРИЯ
ASIA

Для азиатского парка автомобилей

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

PATRON

СДЕЛАНЫ ВО ФРАНЦИИ
РАБОТАЮТ ВО ВСЕМ МИРЕ

MADE IN
FRANCE



Базовые масла от мировых нефтяных компаний ExxonMobil, Total и Shell



Лучшие комплекты присадок от Infineum, Chevron и Lubrizol



Сертифицированное производство и контроль качества каждой партии



1

Сервисная бирка на самоклеющейся основе интегрирована в этикетки канистр 4 и 5 литров.



2

На контрэтикетке указаны оригинальные номера производителей, что облегчает поиск и идентификацию.

MADE IN FRANCE

OIL.PATRON.RU



JENOX
BATTERIES



CLASSIC BLUE POWER

- надежный пуск в любых погодных условиях
- изготовлен по технологии Ca/Ca с полюсами «Hot-Rod»
- крышка типа Kamina с центральным выпуском газа
- не требует обслуживания и безопасна в использовании
- сниженный эффект саморазряда



GOLD

- не требует обслуживания и разработан для современных автомобилей
- длительный срок службы и простая оценка состояния заряда
- исключительная приемистость заряда
- высокий пусковой ток
- эргономичность и защита от утечки электролита



EFB

- разработан для автомобилей с системой СТАРТ-СТОП
- высокая цикличность и способность получать электрический заряд
- надежный запуск при низких температурах
- стабильность работы и устойчивость к высоким температурам в моторном отсеке
- крышка с лабиринтной системой и взрывозащищенной вставкой

Power
of technology

www.jenox.com.pl/ru