

Командировка в восточное Оренбургье



Никулин г. Кувандык

Клиент с хорошим оборотом, у данного Клиента был уже в третий раз на переговорах. Клиент упорно не хотел с нами начинать сотрудничество. Сейчас провел повторные переговоры и зарегистрировал Клиента. Сделал презентацию по брендам Карберри, ему понравилась предложение, бренд заинтересовал. Начинаем сотрудничество.



Чумаченко г. Кувандык

Клиент занимается только отечественными автомобилями, но давно хочет попробовать себя в продажах запчастей на иномарки. Обговорили условия, Клиент сделал пробный заказ на свой автомобиль.



Куштым Г. Кувандык

Клиент зарегистрировался давно, но заказов не было. Приехал с целью обсудить сотрудничество, но ЛПРа нет на месте. Оставил презентеры как напоминание о Компании. Позвонить на следующей недели, выйти на ЛПРа, обсудить сотрудничество по телефону.



Сафаров г. Кувандык

СТО по ремонту всех легковых автомобилей, основной оборот по кузовщине. Провел повторные переговоры по сотрудничеству, подписали договор. Клиент обещает начать сотрудничать с нами, хотел бы видеть в нашем ассортименте кузовщину.



Лукин г. Кувандык

Магазин по продаже автозапчастей на иномарки и СТО по замене масла. Клиент зарегистрировался осенью, до сих пор заказ не сделал. Приехал с целью провести переговоры и начать сотрудничество. Клиент говорит, что заказывает запчасти у своих поставщиков с которыми давно работает. Дело привычки, обещает начать сотрудничать с нами, но ему постоянно нужно напоминать о себе.



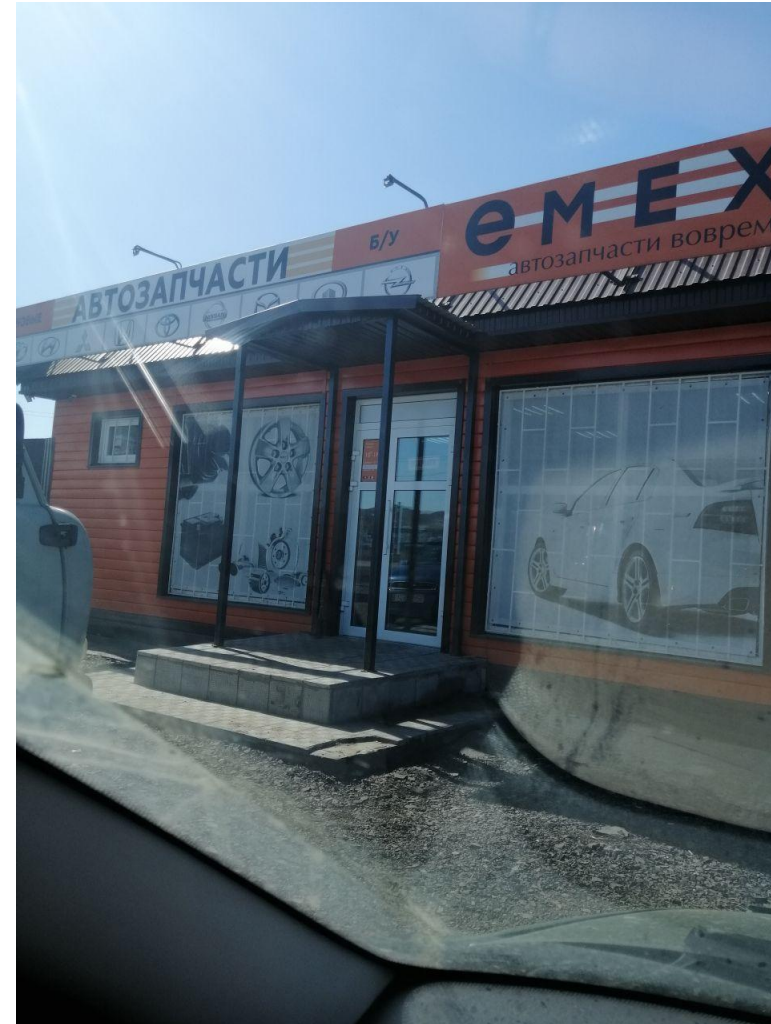
Колеса даром г. Кувандык

Клиент не зарегистрирован, для регистрации необходимо получить разрешение ЛПРа, он живет в другом городе и приезжает редко. Продавцы пообещали что передадут информацию руководителю. На данный момент идет сезон шиномонтажа и продажи колес. Очень заняты непосредственно своим направлением. Позвонить продавцам на следующей недели, обсудить договоренности.



Емекс г. Кувандык

ЛПР живет в другом городе, общался с продавцом. Сделал презентацию Компании, обсудили возможное сотрудничество. Продавец сказал, что передаст информацию руководителю и после разрешения сделает регистрацию. На данный момент регистрации нету, позвонить продавцу, выяснить причину.



В городе Кувандык, я посетил 7 клиентов. Городок не большой, есть лишь одно СТО, которое самостоятельно заказывает запчасти для автомобилей ИП Сафаров. Остальные СТО гаражного типа и выполняют только работу, запчасти не заказывают. Автомобилисты приучены к тому, что необходимо запчасти купить в магазине и поехать в СТО на ремонт со своими запчастями. В городе есть два сильных магазина по продаже автозапчастей – это Куштым и Никулин. Остальные магазины не имеют высокого оборота.

Конкурененты в Кувандыке:

Росско – доставка 2 раза в день. Если сделать заказ до 14:00, то товар привезут сегодня со склада в г. Орск, если заказать после 14:00 то привозят заказ на следующий день с утра в 10:00

ПартКом – доставка 1 раз в день. Если сделать заказ до 18:00, то товар привезут на следующий день в 10:00 из Самары или Оренбурга.

АрмТек – доставка 1 раз в день, если сделать заказ до 23:00, то товар привезут из Самары на следующий день в 10:00

Мы не можем предоставить Клиентам такую оперативную доставку, наш товар приходит Клиенту ближе к вечеру или на следующий день. Для Клиентов это поздно, по этой причине, в данном городе у нас очень слабый оборот. Многие Клиенты готовы начать с нами полноценное сотрудничество, но их останавливает наша логистика.

Телятников г. Медногорск

Один из крупных Клиентов в городе. Магазин который продает автозапчасти на отечественный сегмент и иномарки. С нами сотрудничает, часто делает заказы, но не большие. Клиенту не нравится наша доставка, а так же то, что невозможно вернуть товар со стороннего склада. Покупает много оригинала.



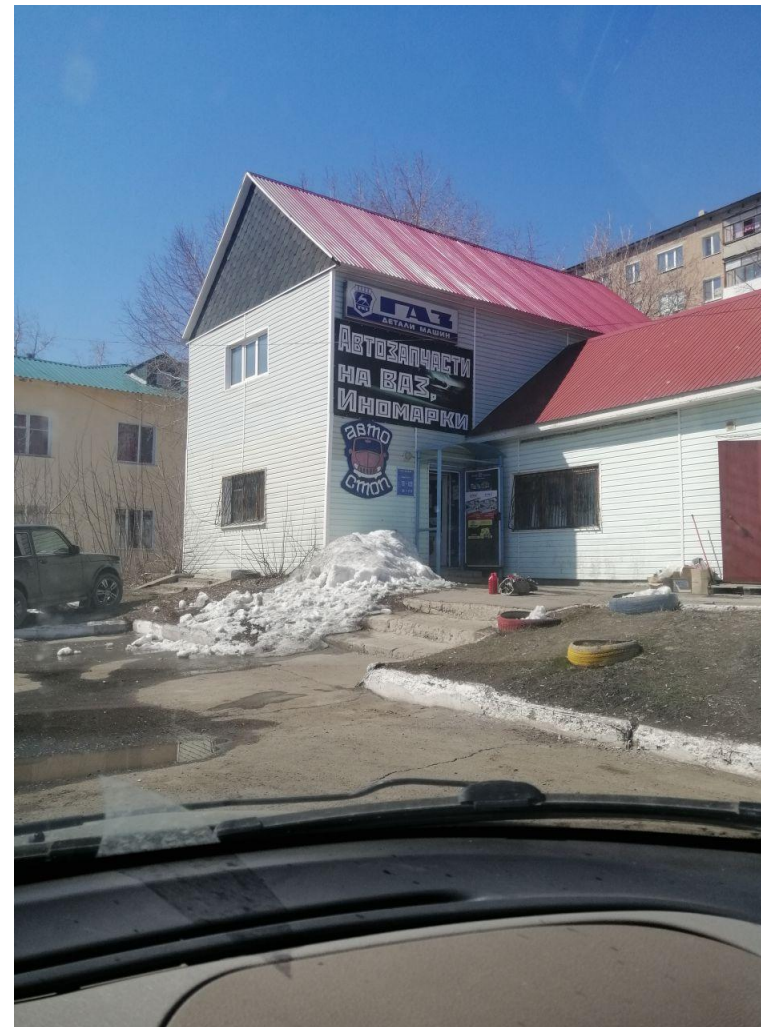
Ольховой г. Медногорск

Клиент специализируется на продажи автозапчастей на отечественный сегмент, иногда бывают заказы на иномарки. В этих случаях делает заказы у поставщиков у которых будут лучше условия (доставка, цена). Заказывал у нас пару раз, не устраивает доставка. Проведены переговоры по увеличению оборота, Клиенту не интересно.



Мансуров г. Медногорск

Клиент является автомагазином по продаже запчастей на иномарки и отечественные автомобили. Так же сотрудничает с СТО, берет много кузовщины. Обещает попробовать начать с нами сотрудничество, но большого оборота не обещает, так как у нас нет кузовщины и оригинала. Важно, что бы была оперативная доставка товара.



СТО Колесо

Клиент, самое крупное СТО в городе, ремонтирует любые автомобили. Основное направление – ремонт отечественных автомобилей. Часто заказывает запчасти у поставщиков. ЛПРа нет на месте, общался с администратором. Взял телефон собственника СТО, позвонить на следующей неделе, обсудить возможное сотрудничество.



Громков г. Медногорск

Магазин по продаже запчастей на иномарки и отечественные автомобили. Имеет большое складское наличие. Сам ездит в Тольятти, привозит товар своими силами. Хозяин и заказчик пожилой мужчина, с компьютером плохо знаком. Самостоятельно делать заказы большая проблема. Опасно с ним начинать полноценное сотрудничество, так как будет много возврата. Работает активно с Росско, так как там есть подборщики.



Никитин г. Медногорск

СТО которое активно делает заказы по запчастям. Цель визита – зарегистрировать Клиента и начать сотрудничество. Встретился с ЛПРом, зарегистрировал. Обещает начать делать заказы.



В городе Медногорск, я посетил 6 клиентов. Городок не большой, есть несколько СТО, которые специализируются на ремонте автомобилей и самостоятельно заказывают запчасти. Остальные СТО гаражного типа и выполняют только работу, запчасти не заказывают. Автомобилисты приучены к тому, что необходимо запчасти купить в магазине и поехать в СТО на ремонт со своими запчастями. В городе есть два сильных магазина по продаже автозапчастей – это Телятников и Мансуров. Остальные магазины не имеют высокого оборота.

Конкурененты в Медногорске:

Росско – доставка 2 раза в день. Если сделать заказ до 14:00, то товар привезут сегодня со склада в г.

Орск, если заказать после 14:00 то привозят заказ на следующий день с утра в 10:00

ПартКом – доставка 1 раз в день. Если сделать заказ до 18:00, то товар привезут на следующий день в 10:00 из Самары или Оренбурга.

АрмТек – доставка 1 раз в день, если сделать заказ до 23:00, то товар привезут из Самары на следующий день в 10:00

Мы не можем предоставить Клиентам такую оперативную доставку, наш товар приходит Клиенту ближе к вечеру или на следующий день. Для Клиентов это поздно, по этой причине, в данном городе у нас очень слабый оборот. Многие Клиенты готовы начать с нами полноценное сотрудничество, но их останавливает наша логистика.

Так же на весь город есть лишь один банкомат СберБанка, люди в городе не пользуются электронными деньгами, у всех в кармане наличные деньги. Наши Клиенты не понимают как так, мы не можем принять от них наличные деньги и почему они могут оплатить только электронно. Это тоже очень важный фактор по которому Клиенты вынуждены отказать нам в сотрудничестве или заказывать у нас мало.

Жуков трасса Оренбург-Орск

СТО, парковка грузовых автомобилей, шиномонтаж и автомойка. Авто комплекс на трассе. На данный момент работает только шиномонтаж и парковка. Клиент планирует развиваться, сделал вывеску и набрал персонал. Переговорил с собственником, все устраивает, но только летом сможет полноценно работать.



Каскад-Авто г. Орск

Автомаргазин, нашел его на сайте, приехал с целью разведки. Обсудил сотрудничество с ЛПРом. Получил обратную связь, что магазин на стадии закрытия, заказы практически не делаются, распродают остатки.



Все для УАЗ г. Орск

Нашел магазин на сайте. Обсудил предложение с ЛПРом, оценились. По ценам не проходим, предложение не интересно



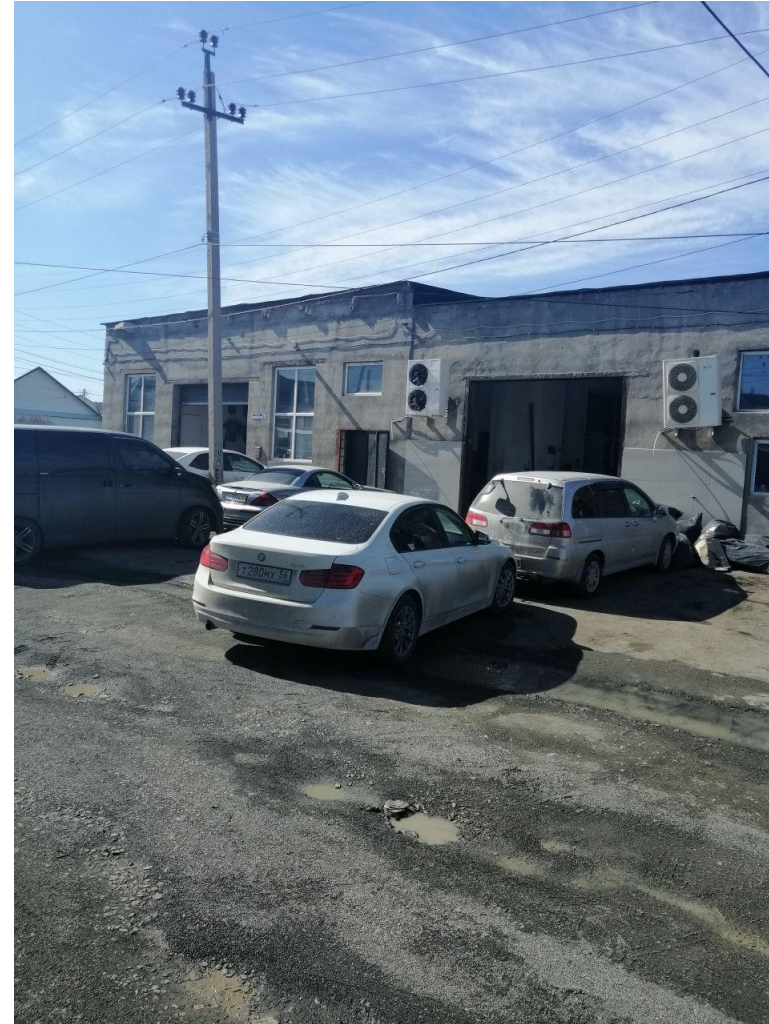
ПартЭк г. Орск

Визит к Клиенту с целью начать сотрудничество. У Клиента был в первый раз. Магазин закрыт. Возвращался через несколько часов в данный магазин, результат тот же. Необходимо найти телефон в интернете и созвониться с магазином.



Егоров г. Орск

СТО, с нами сотрудничает. Берет у нас очень мало. Причина такого оборота в том, что Клиент может рассчитываться только электронными деньгами. СТО заполнен полностью, возле СТО стоит очень много автомобилей в очереди. Это самое популярное СТО в городе, тут делают качественный и не дорогой ремонт автомобилей. Поток огромный, Клиент прокачивает более миллиона рублей по запчастям в месяц.



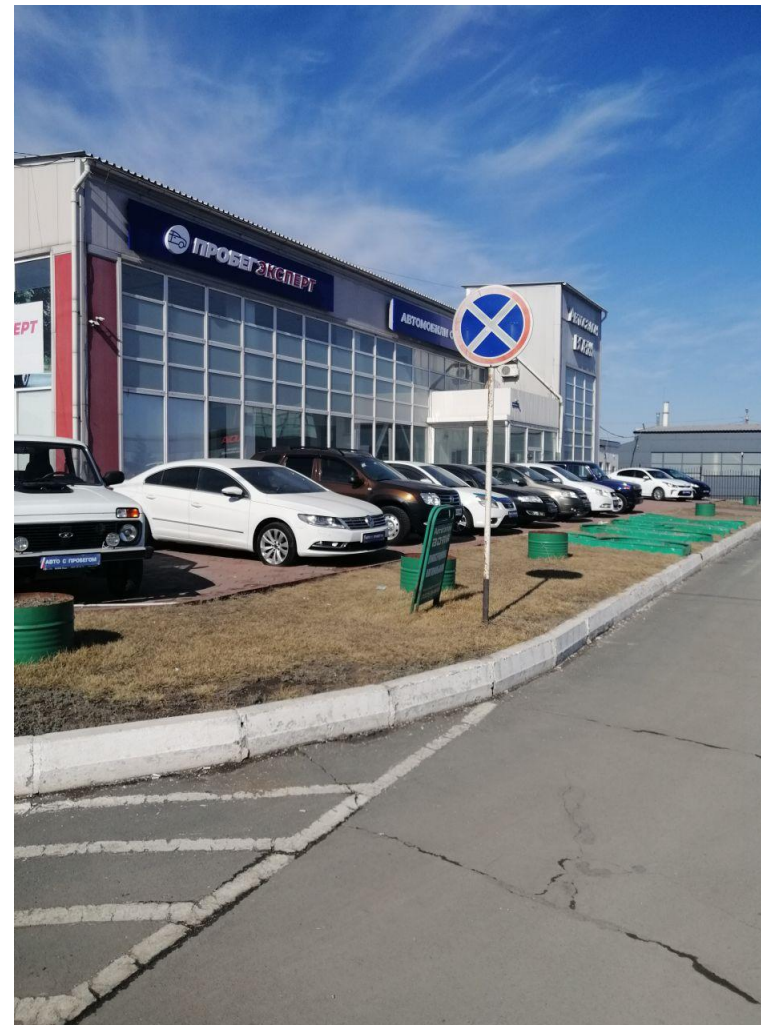
СТО гаражного типа г. Орск

СТО, Клиент в данный момент переезжает в другое место, а так же открывает автомагазин. Планирует хорошо развиться. Позвонить ему через месяц



Автосалон Вояж г. Орск

Автосалон. Цель визита – провести переговоры о сотрудничестве и зарегистрировать Клиента. Клиента зарегистрировал, отправил запрос на документы. Клиент обещает процениться, посмотреть на сроки и цены.



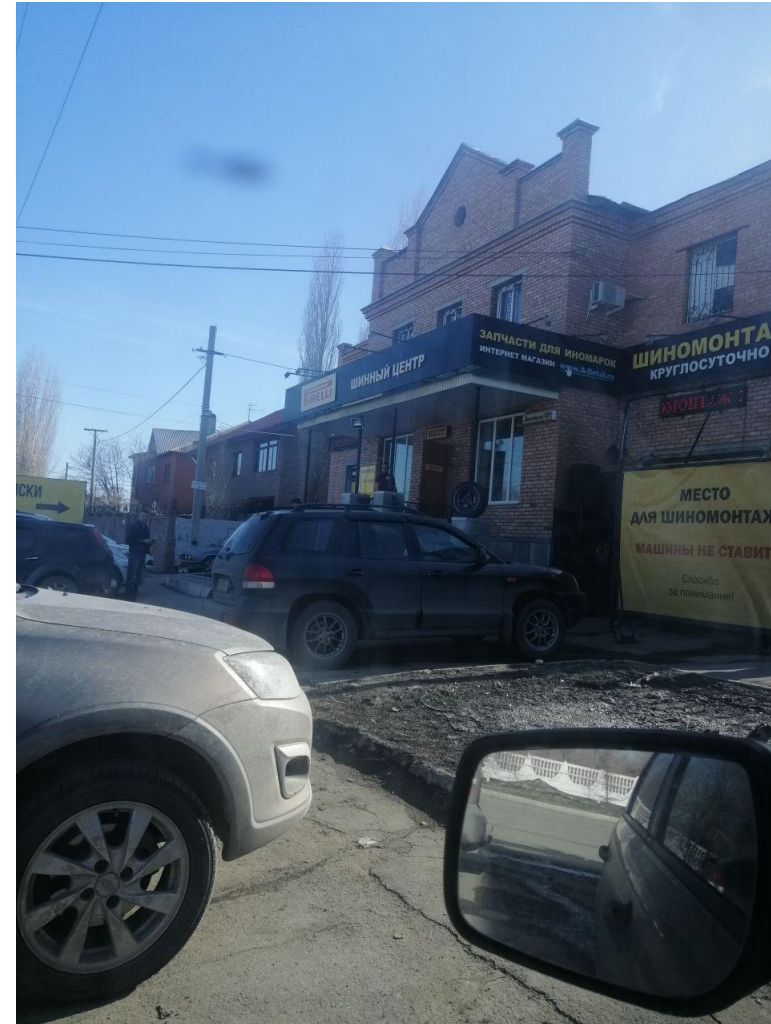
Тимофеев г. Орск

Клиента я зарегистрировал давно, является магазином, так же есть СТО в другой части города. Оборот очень хороший, но не у нас. Цель визита обсудить сотрудничество и выяснить как мы можем увеличить оборот. Клиенту важно наличие в Орске, по этой причине сотрудничает с Росско, так как у них есть там склад. Давние дружеские отношения с менеджером ПартКом – дают хороший оборот в ПартКом. Презентовал программу по бренду Карнберри. Клиенту интересно, возможно сработаем с Клиентом по данной программе.



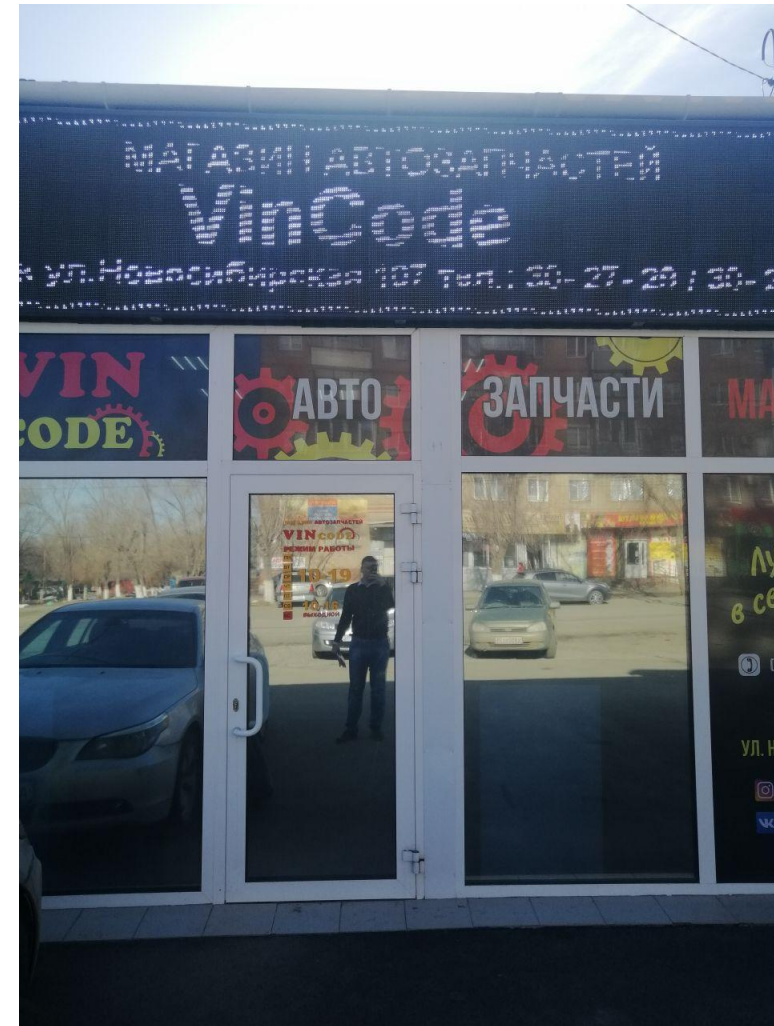
Тусина г. Орск

Клиент наверное самый сильный в городе. Оборот очень хороший, работал с нами не плохо, все устраивало. Но сменился закупщик и заказы резко прекратились. Пытался связаться с новым закупщиком, мне ответили что он приходит на работу 1 раз в день на пару часов, так как это его не основная работа. Номер телефона его не давали. Цель визита – найти закупщика или его контакты. Закупщика на месте нету, но телефон его раздобыл. Позвонить на следующей недели.



Козловский Г. Орск

Клиент является автомагазином по продажи автозапчастей для иномарок. Есть своя хорошая база наработанных Клиентов. Продажи запчастей хорошие. Заказывает у нас с каждым месяцем все лучше. Были разногласия с Клиентом по поводу возвратов и оплаты наличными деньгами, но вопросы урегулировал. Сейчас Клиента все устраивает, сделал презентацию по бренду Карберри, Клиент обещает просматривать бренд и делать по нему заказы.



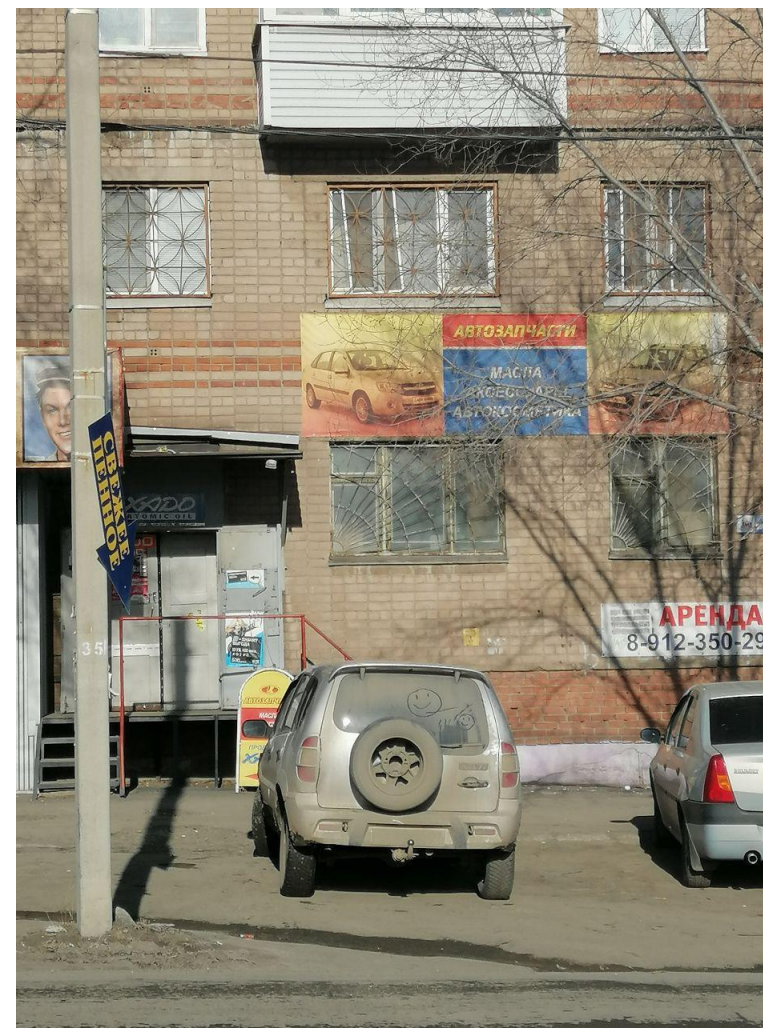
Нелаева г. Орск

Сеть автомагазинов и СТО 5 т.т. «Автобрыз». Цель визита зарегистрировать Клиента и начать сотрудничество. Менеджеры в магазине сказали, что все решения по сотрудничеству принимает собственник. Необходимо ему отправить на электронную почту предложение, он рассмотрит и даст ответ. Номер телефона не дали. Собственник в магазинах бывает не часто, приезжает что бы решить определенные вопросы и уезжает.



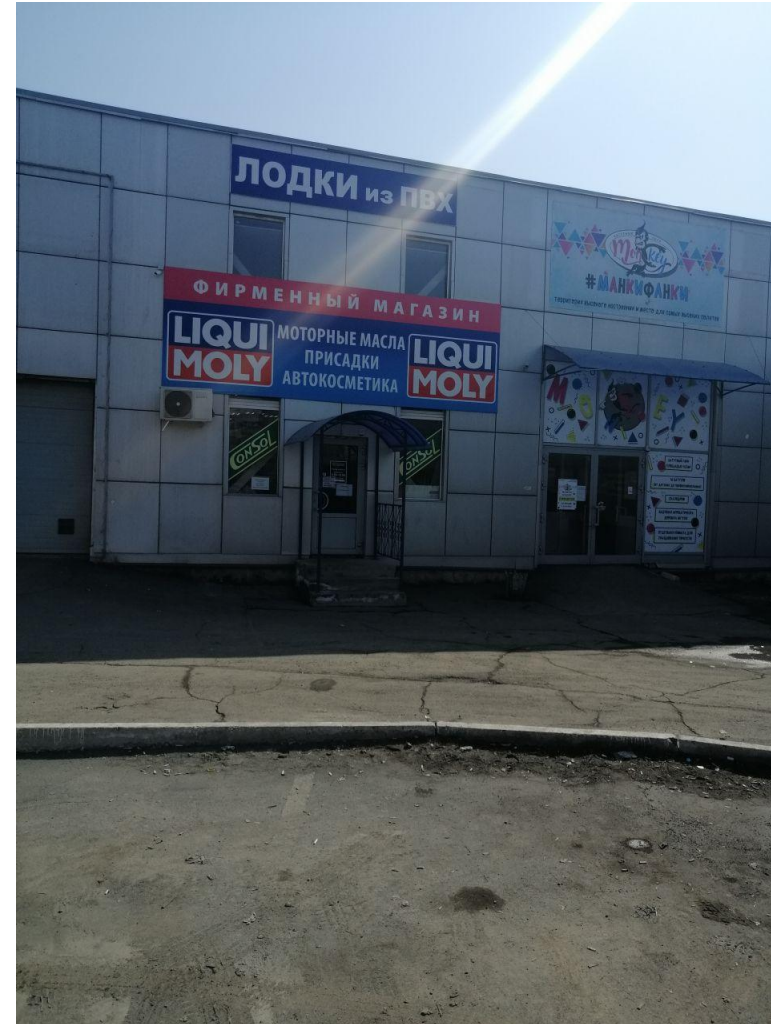
XADO г. Орск

Магазин по продаже масла и запчастей на отечественные автомобили. Оборот не большой. Проценились, цены не понравились. Отказ в сотрудничестве.



CONSOL г. Орск

Магазин по продаже резиновых лодок, охотничьих ножей, ружей, автокосметики и автозапчастей. Вывеска красивая и большая, по факту в магазине запчастей нет, направлено на активный отдых. Предложение не интересно



ЕМЕХ АМХ56 г. Орск

Филиал оренбургского ЕМЕХа, все переговоры необходимо вести в Оренбурге. Сделал презентацию Компании продавцу. Обещал донести информацию до руководства. В Оренбурге, Клиент зарегистрирован, но не заказывает.



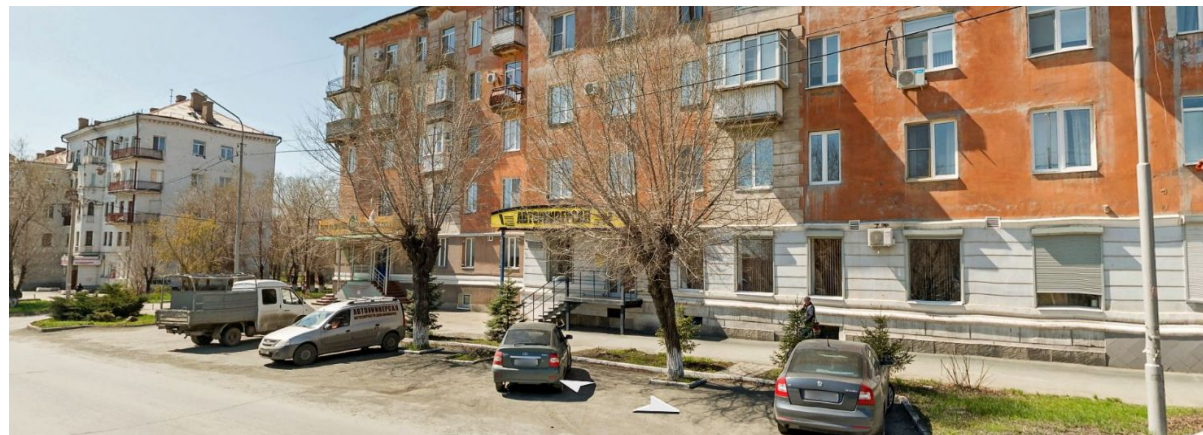
Белков г. Орск

С Клиентом произошел конфликт из за не возвращенных накладных от Клиента. Он сильно огорчился и перестал заказывать у нас товар. Цель визита – сгладить конфликт, а так же вернуть Клиента. Конфликт исчерпан, Клиент начал заказывать по прежнему.



Ладатко г. Орск

Клиент имеет 2 торговые точки в Оренбурге и в Орске. Оренбург заказывает, а вот Орск все ни как. Цель визита провести переговоры с ЛПРом Орска и понять причину. ЛПРа нет на месте, позвонить на следующей недели.



Склад автозапчастей г. Орск

Провел переговоры с ЛПРом,
основное направление, продажа
запчастей на грузовые
отечественные автомобили. Иногда
бывают заказы на иномарки.
Переговоры проведены, обсудили
сотрудничество с ЛПРом и сделали
регистрацию. Обещает нас
просматривать



Авто ЗИП г. Орск

Магазин по продаже автозапчастей на грузовые автомобили отечественного производства. По ценам мы не проходим, отказ в сотрудничестве.



Михайлов г. Орск

Клиент работает, все устраивает. Оборот у нас маленький, пользуется складом Росско. Часто нужен оригинал и кузовщина, заказывает с ПартКома. Предложил ретро бонус Клиенту, он заинтересован. Необходимо обсудить условия по телефону, позвонить на следующей недели.



Автопрогресс г. Орск

Общался с продавцом – старый дед. Разбирается только в запчастях на отечественный автопром. Много запчастей на российские автомобили в наличии. Необходимо вести переговоры с собственницей по сотрудничеству. Взял номер телефона.



EXSPRESS г. Орск

В интернете написано, что магазин по продаже автозапчастей на иномарки. По факту магазин давно закрыт, товара нет.



Автологика г. Орск

Автомагазин + СТО. На вид очень печальный магазин, но оборот по запчастям делает хороший. Специализируется на запчастях на РЕНО. ЛПРа нет на месте, переговоры необходимо вести именно с ним. Взял визитку, буду звонить и ловить ЛПРа.



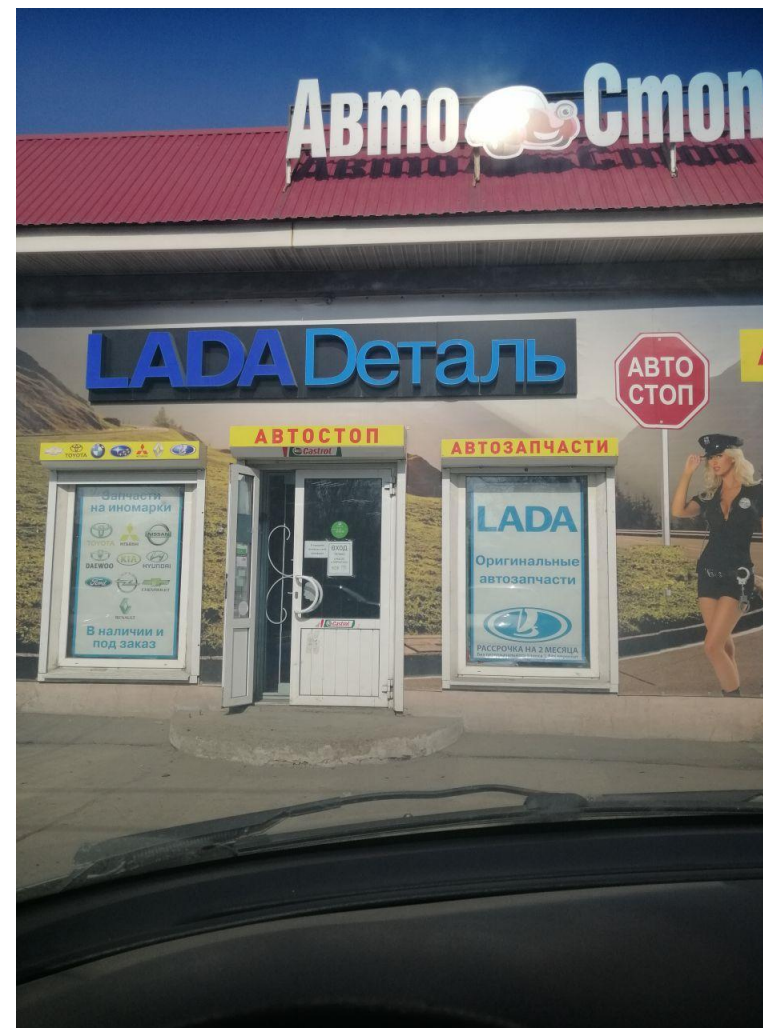
АвтоДрав г. Орск

Автомагазин, занимается продажей запчастей на ВАЗ. Провелись, по ценам не проходим, отказ в сотрудничестве.



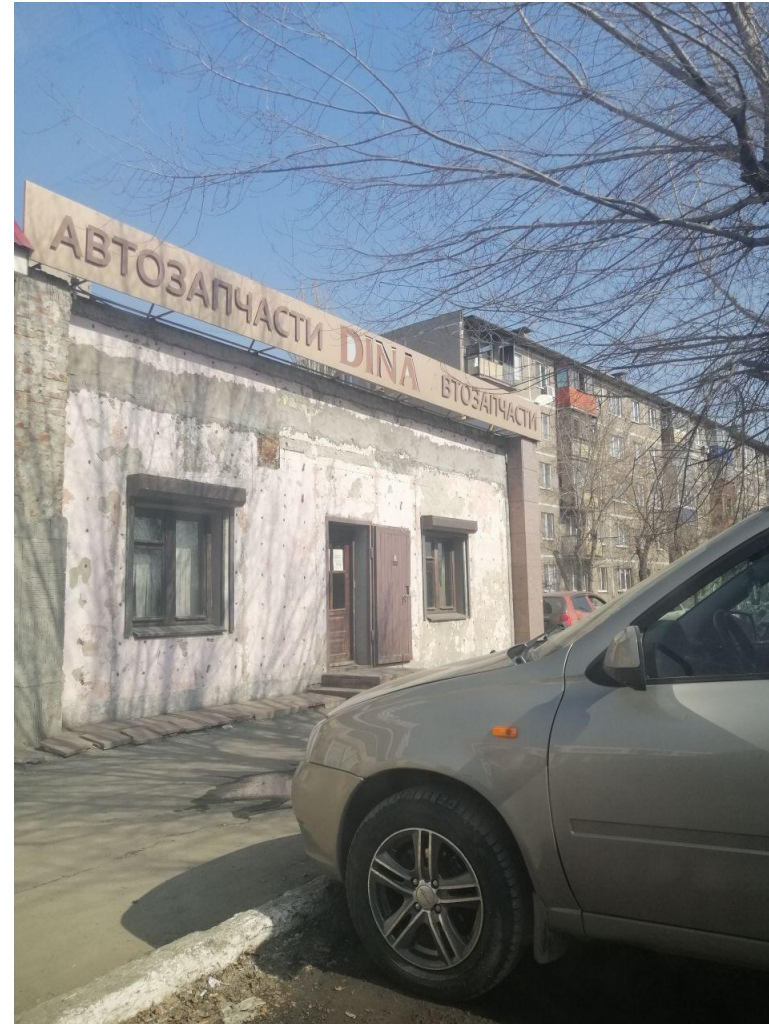
Козубовская АвтоСтоп г. Орск

Магазин продает запчасти на отечественный автопром и на иномарки. Провел переговоры по сотрудничеству, зарегистрировались. Клиент обещает оценивать товар у нас.



DINA г. Орск

**Магазин автозапчастей по продаже
на отечественный автопром.
Предложение не интересно.**



Тонких г. Орск

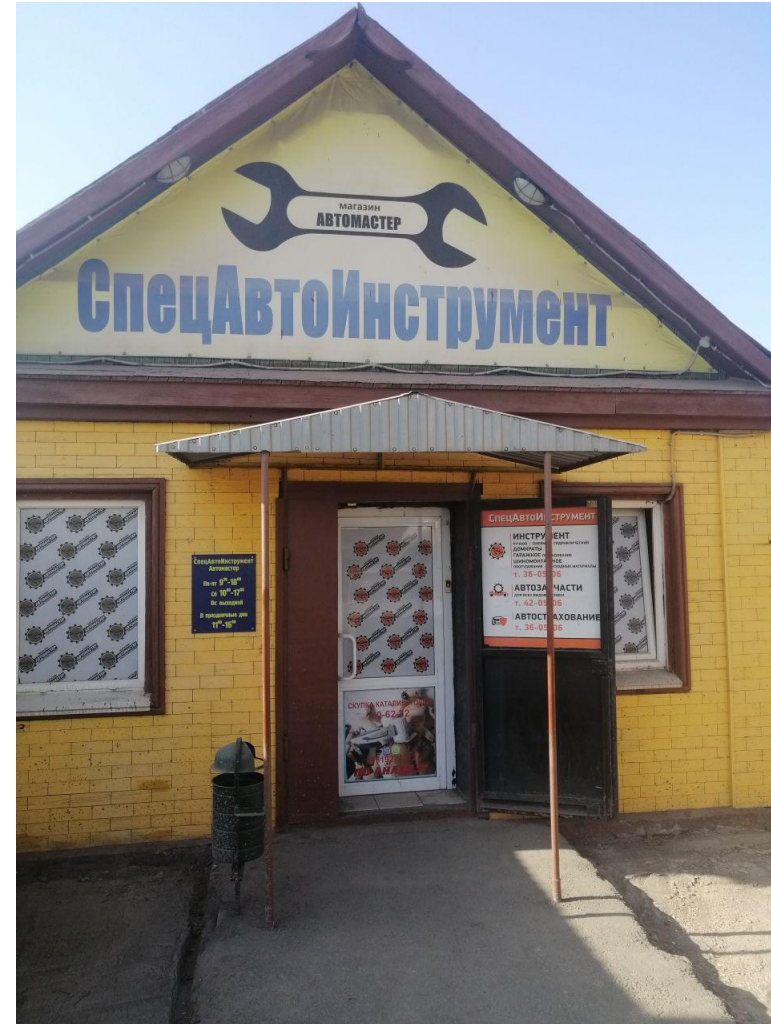
Магазин, специализируется на автозапчастях на грузовой автотранспорт. Основной сегмент это отечественные автомобили. Берет у нас не часто, по ценам мы не проходим. Обсуждал с собственником возможность увеличения оборота. Но по факту мы не можем предложить для Клиента интересные цены на отечественный автопром.



Игнатова г. Орск

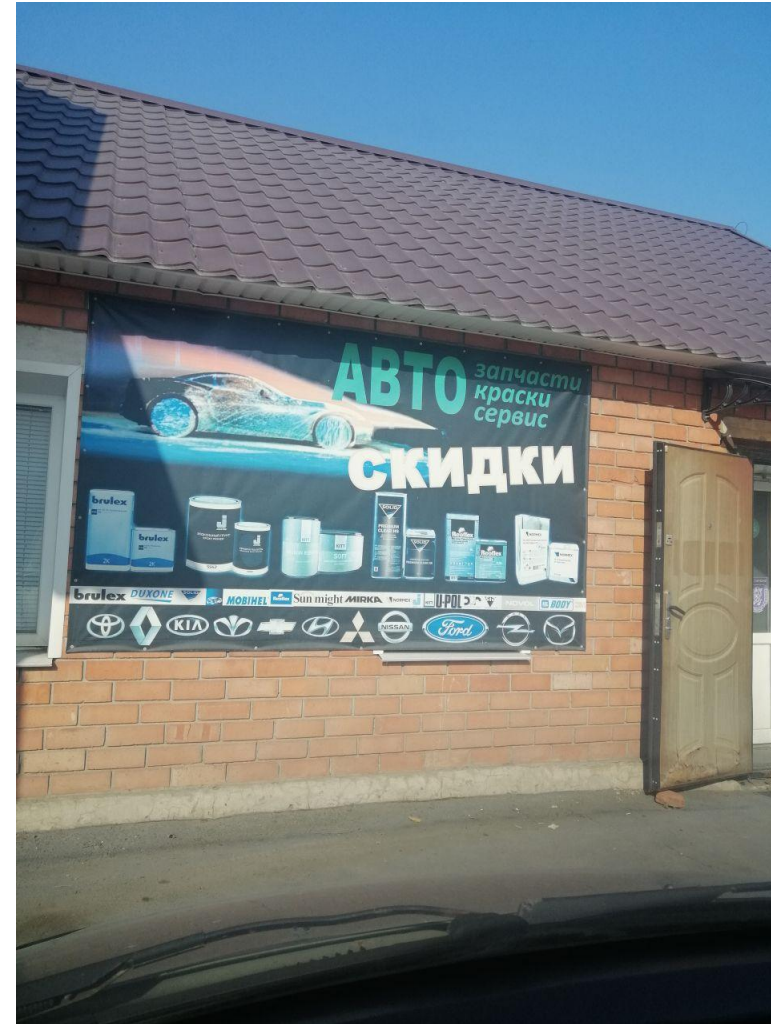
Клиент сотрудничает с нами давно, оборот не большой. Презентовал бренд Карберри, Клиент обещает делать акцент на наши бренды, хочет попробовать бренд на практике.

Все устраивает, позитивное отношение к нашей Компании.



Чижикова г. Орск

Магазин по продаже автозапчастей, кузовщины и краски. Есть свое СТО по кузовному ремонту. Зарегистрировал Клиента еще в прошлом году, но заказов не было. Провел переговоры, предложил сотрудничать. Женщина собственница, долго отказывалась, но в конце согласилась, пообещала оценивать нас и сделать пробный заказ. Буду держать Клиента на контроле, так как оборот у них хороший.



Картамакова АвтоЛайф г. Орск

Клиента зарегистрировал в прошлом году, но заказов не было ни разу. Цель визита – уточнить причину отсутствия заказов. Обсудил предложение с продавцами, встретился с бухгалтером по документам, ЛПРа не поймал. Он бывает не часто в магазине, дали номер телефона. Буду созваниваться.



Турист г. Орск

Автомагазин по продаже автозапчастей на ВАЗ. Предложение не интересно, по ценам не проходим.



Светофор г. Орск

Магазин по продаже автозапчастей на иномарки. Провел переговоры по сотрудничеству. Клиент обещал зарегистрироваться, но регистрация так и не пришла. Позвонить Клиенту, напомнить о себе.



Зеленый свет г. Орск

Автомаргазин, очередь из клиентов заканчивается на улице. Ассортимент огромный, наличие в магазине большое, но только на отечественный автопром. Обсудили сотрудничество, не интересно. По ценам не проходим.



Лопатин г. Орск

Клиента я зарегистрировал в прошлом году. Ни разу Клиент ни чего не заказал. Цель визита понять причину отсутствия заказов, Клиент ведет себя не адекватно, грубит, на контакт не идет. Понять причину такого поведения мне не удалось.



Самурай Авто г. Орск

Клиент продает запчасти на японский автопром. Цель визита – обсудить возможность сотрудничества. ЛПРа нет на месте, его телефон не дают. Взял визитку, буду звонить в магазин и ловить ЛПРа.



Автодрайв г. Орск

Магазин закрылся. Сдается
помещение в аренду.



Автопилот Компьютерные технологии г. Орск

Клиент с очень хорошим оборотом. Зарегистрировал его в прошлом году, заказов нет. Цель визита понять ситуацию. Клиент не предоставил документы до сих пор для договора. Удалось взять только карту партнера. Другие документы не предоставляют. Клиент заблокирован. Дал на время тестовую учетную запись, что бы продавцы посмотрели цены и ассортимент. Но это скорее всего не приведет ни к чему. Не знаю как поступить в данной ситуации, документы не дадут.



Ломин г. Орск

Клиент является автомагазином,
есть СТО. Продает запчасти на
легковой и грузовой транспорт.
Провел переговоры,
зарегистрировал Клиента. Начинаем
сотрудничать.



ПИТ-СТОП г. Орск

**СТО по ремонту автомобилей.
Заказывают запчасти на иномарки.
Провел переговоры с продавцом,
менеджер был на выходном. По
сотрудничеству необходимо
связаться с менеджером. Взял
номер телефона, позвонить на
следующей недели**



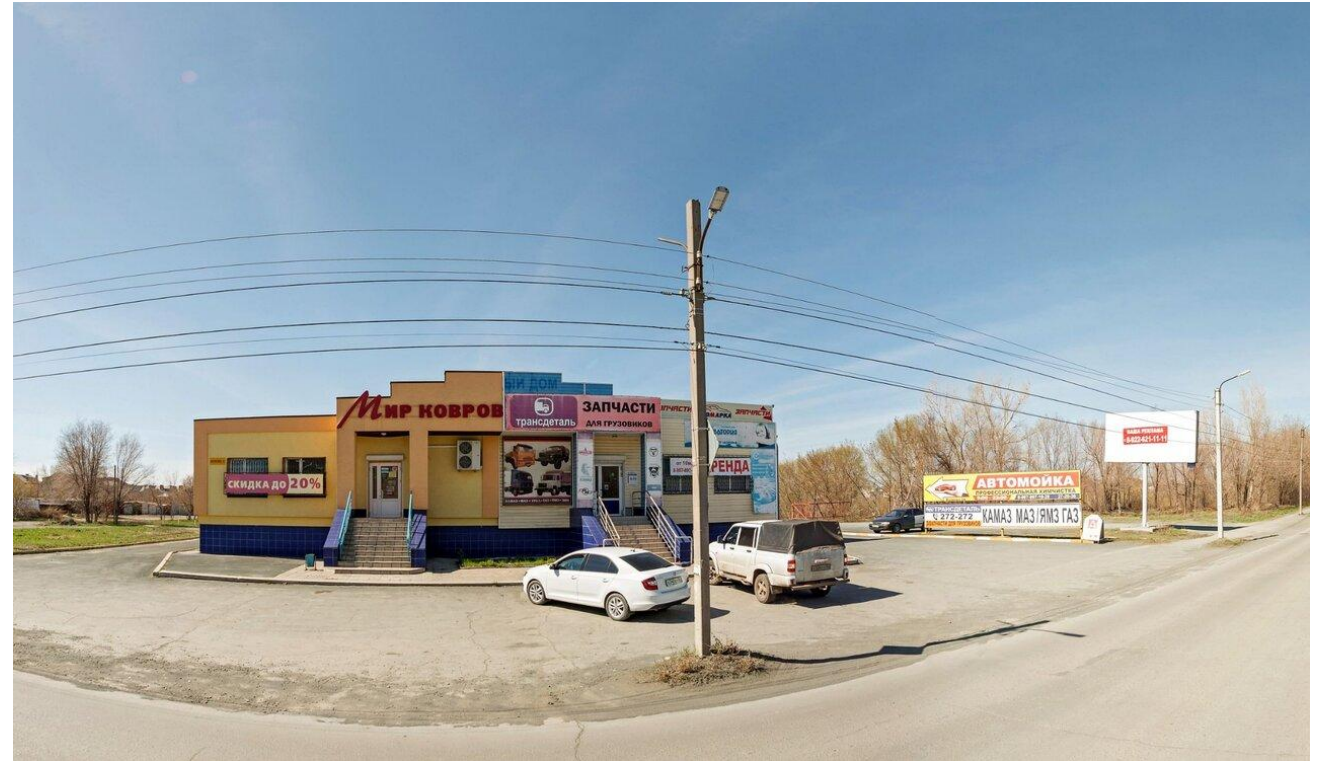
СТО Евразия г. Орск

СТО закрыто, больше не работает



Трансдеталь г. Орск

Магазин по продаже запчастей для отечественного автопрома. По цене не проходим. Отказ в сотрудничестве.



Автозапчасти г. Орск

Автомагазин по продаже запчастей на отечественные автомобили. По цене мы не проходим, иномарками не занимаются. Отказ в сотрудничестве.



Мухин г. Орск

Автоматгазин по продажам запчастей на иномарки. Клиент с нами сотрудничает, все хорошо, единственный негатив по поводу поздней доставки товара, бывает что привозят товар после 19:00. Сделал презентацию по бренду Карберри, Клиенту интересен бренд, обещает обращать на него внимание и сделает пробный заказ



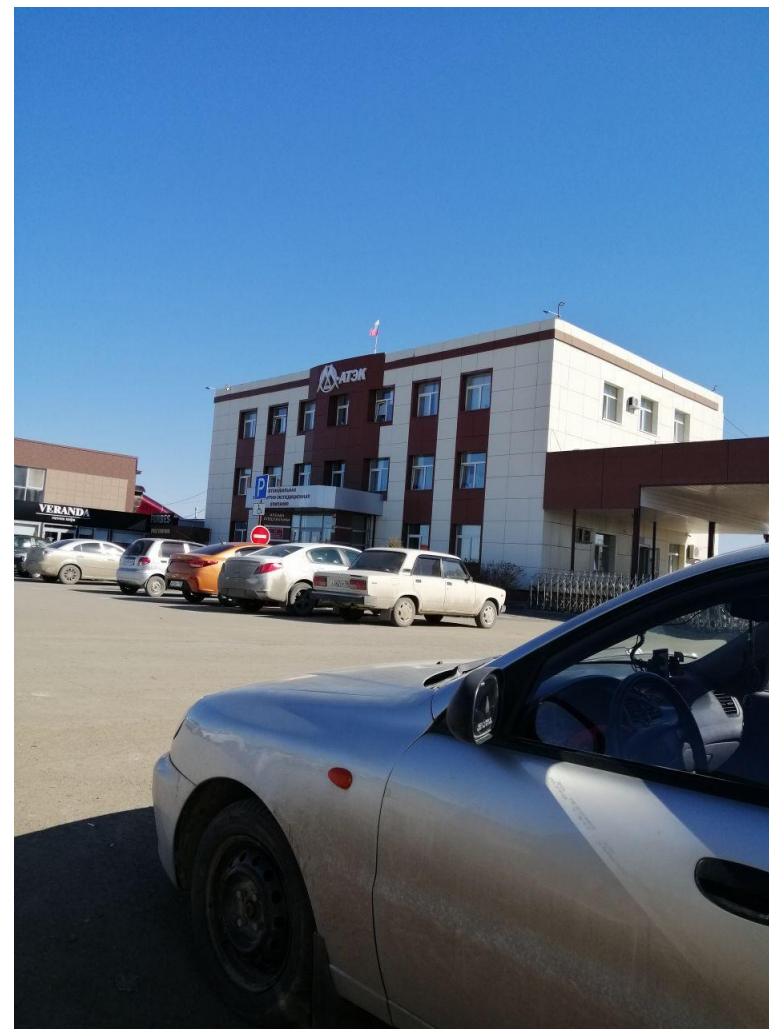
Мотор г. Орск

Сеть магазинов по продаже автозапчастей на иномарки 3 торговые точки в городе. Магазины имеют сертификацию по бренду Стеллокс от АрмТека. По этой причине все магазины завалены данным брендом. Это третий визит к данному Клиенту. Продавец сказал что необходимо доехать до главного менеджера в другой1 магазин. Там уже обсуждать сотрудничество.



АТЭК г. Новоорск

Клиент является автопарком с более 200 единиц собственных автомобилей «Скания».
Зарегистрировал Клиента еще в прошлом году, он сделал пару заказов и его заблокировали по причине того что не подписали договор. Клиент не подписывал договор, так как не устраивал наш договор. Готовили акт разногласий, в котором не устраивали разногласия то с нашей, то с их стороны. Цель визита решить вопросы с актом и начать полноценное сотрудничество. Договор подписали.



Мотор г. Орск

Сеть магазинов автозапчастей. В данном магазине сидит старший менеджер, с которым можно обсуждать вопросы сотрудничества. Он мне напомнил, что я приезжаю к ним в третий раз и в третий раз он готов мне отказать. Сделал презентацию по бренду Карберри, он обещал обсудить предложение с руководством и дать обратную связь.



Автомаг г. Орск

Автомагазин по продаже запчастей на ВАЗ. По ценам не проходим, отказ в сотрудничестве.



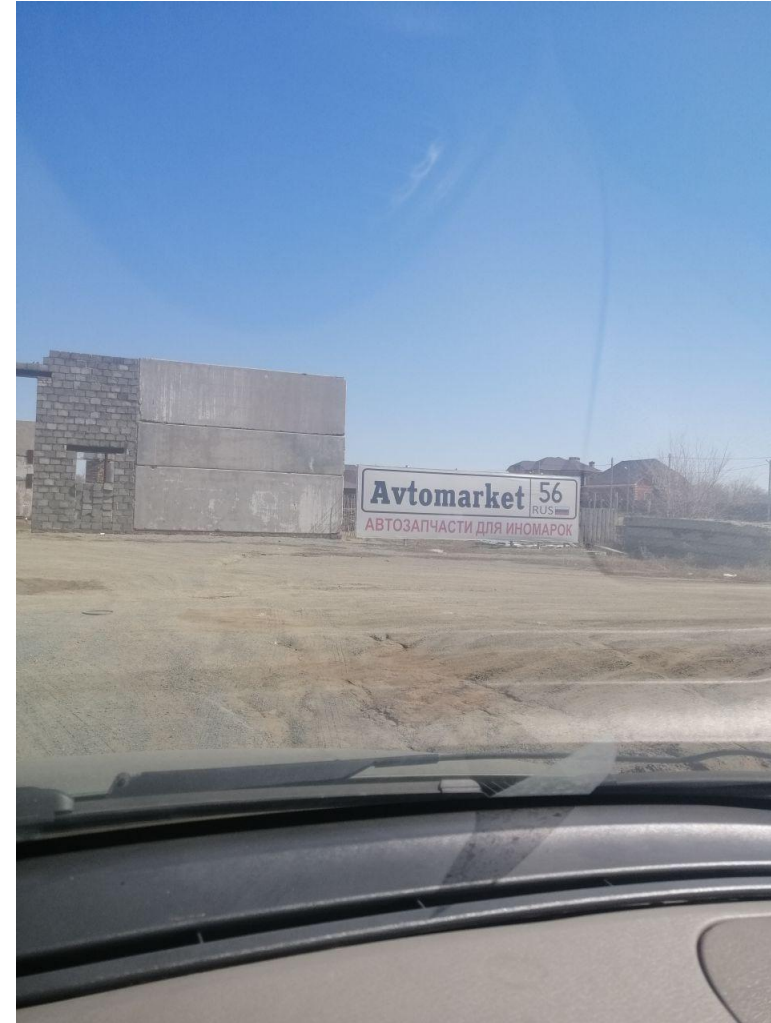
Гараж г. Орск

Автомагазин, занимается продажей автозапчастей на отечественный транспорт и имеет товарные остатки по данному сегменту. На иномарки запчасти привозят только под заказ. Провел переговоры по сотрудничеству. Клиент обещает зарегистрироваться



Автомаркет 56 г. Орск

Автомаркет по продаже запчастей на отечественные автомобили и иномарки. Провел переговоры с Клиентом, сделали регистрацию. Клиент обещает смотреть нас.



Ника г. Орск

СТО по ремонту автомобилей.
Обсуждал возможное
сотрудничество с собственником
бизнеса. Он ответил, что заказов
практически нету, клиенты привозят
свои запчасти. В сотрудничестве
отказ.



Спарта г. Орск

СТО специализируется на кузовном ремонте. Предложить ему не можем хорошие цены на кузовщину.



Хайретдинов г. Орск

Клиент с хорошим оборотом, зарегистрирован у нас. Но заказов нету, цель визита напомнить о нас и выяснить реальную причину. Презентовал бренд Карберри, обсудили возможное сотрудничество. Позвонить на следующей недели.



Автодрайв г. Орск

Автомагазин по продаже автозапчастей на иномарки.
Обсудил возможное сотрудничество с ЛПРом, зарегистрировал Клиента



Казанков г. Орск

**Автоматин по продаж
автозапчастей на иномарки.
Обсудили возможное
сотрудничество, оборот у Клиента
хороший. Зарегистрировал Клиента**



Гузаиров г. Орск

Автомаргазин продает запчасти для иномарок. ЛПРа нет на месте, магазин хороший. Позвонить ЛПРу, договориться о сотрудничестве.



Поздеев г. Орск

Автоматгазин, продает запчасти на иномарки. Огромные вывески, красивое здание, а магазинчик маленький, наличия нет. ЛПРа нет на месте, провести переговоры не удалось. Взял номер телефона, позвонить ЛПРу, обсудить сотрудничество



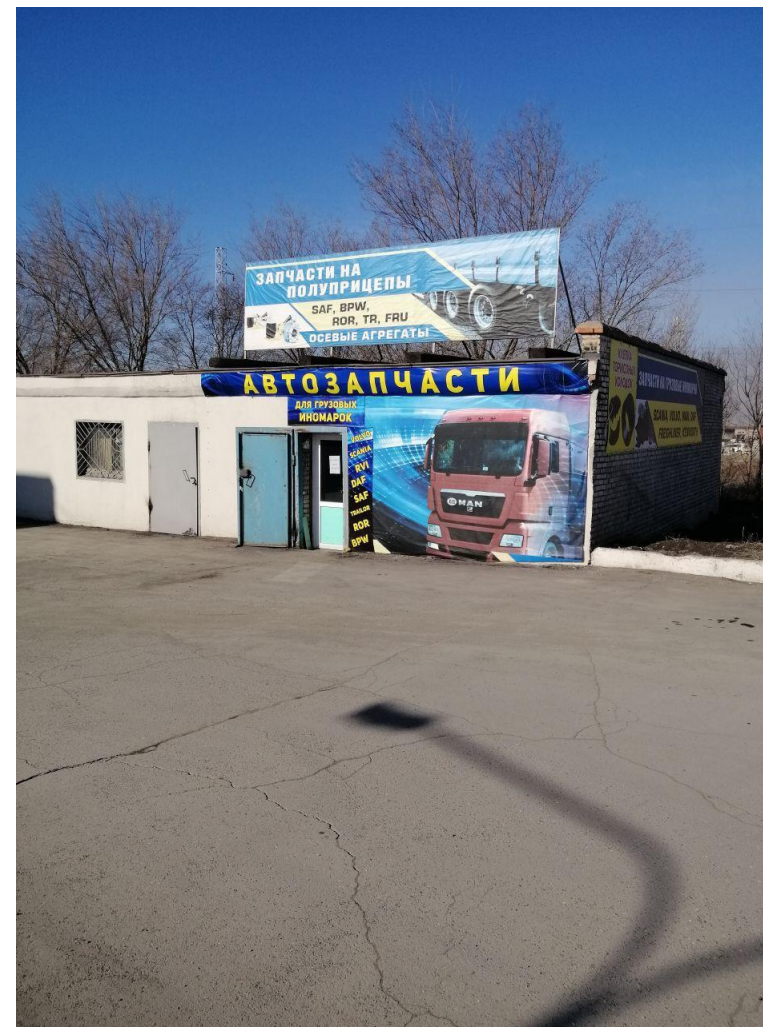
Корея рулит г. Орск

Зарегистрировал Клиента, провел переговоры. Клиента все устроило. Начинаем сотрудничать



Автозапчасти г. Новотроицк

Магазин автозапчастей на грузовые
иномарки. Провел переговоры с
собственником. Создали
регистрацию.



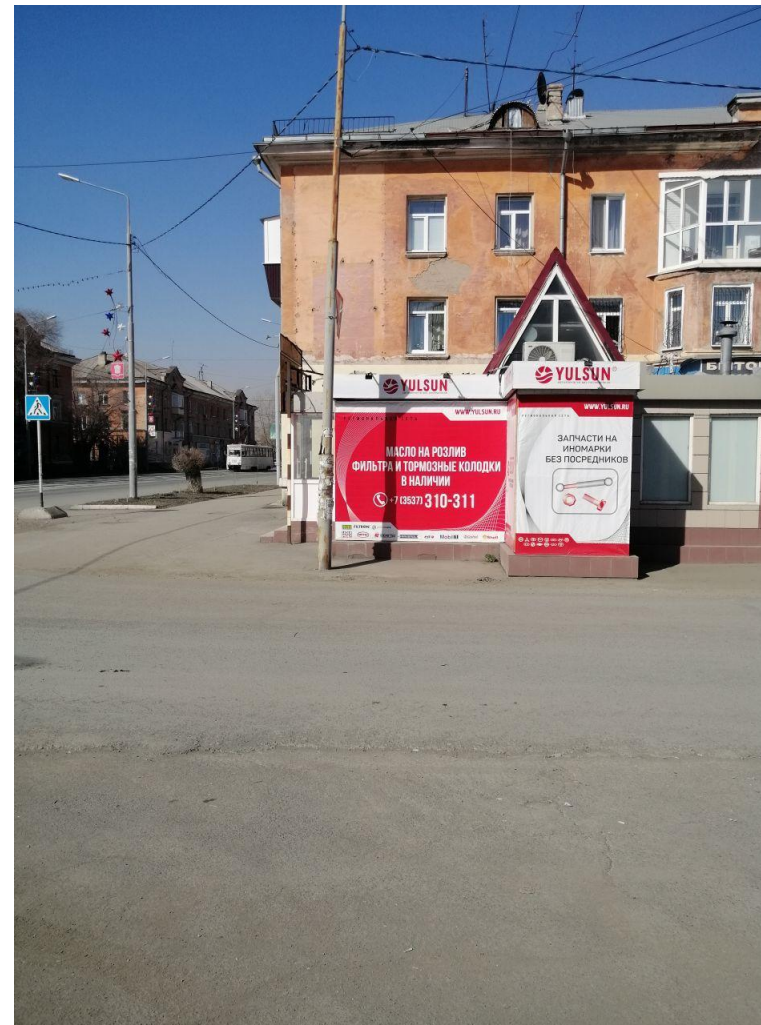
Бервольд г. Новотроицк

Компания занимается оптовой
продажей цемента, имеет свой
автопарк грузовых автомобилей а
так же выполняет ремонт прицепов.
ЛПРа нет на месте, позвонить на
следующей недели.



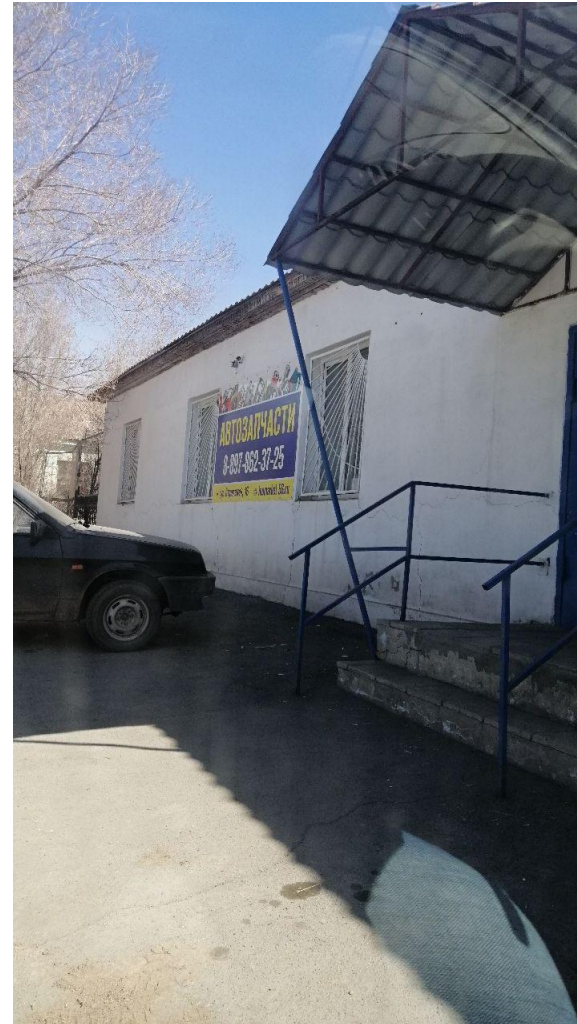
Олейникова г. Новотроицк

Автомобильный магазин. Клиент работает, его все устраивает. Обсудили план развития оборота по нам. Все хорошо.



Никоноров г. Новотроицк

Автомаргазин по продажн запчастан на иномарки. Очннь хорощн оборот, с нами сотрудничаат, все устраниваат, все хорощо.



Седайкин г. Новотроицк

СТО гаражного типа по ремонту
иномарок. С нами сотрудничает, все
хорошо, все устраивает



Горшенин г. Новотроицк

Автоматин по продаж
автозапчастей на иномарки. Клиент с
нами сотрудничает, все устраивает.



За время командировки посетил более 70 торговых точек, нашел новых Клиентов, получил обратную связь от действующих Клиентов. В целом, регион очень перспективный и с огромным потенциалом. Можно продавать в данный регион более 30 млн. рублей в месяц, но что бы достичь такого оборота необходимо выполнить следующие условия:

- Нужен локальный склад с хорошим наличием
- Нужна оперативная доставка в данный регион (сейчас машина приходит после 14:00 в Орск и последний Клиент по маршруту получает товар иногда в 19:00, а иногда на следующий день). Это бывает когда задерживается машина из Казани.
- Нужно принимать наличные денежные средства от Клиентов (у кого то на город один банкомат, кто то принципиально пользуется наличными средствами, кто то избегает налогов и не пользуется банковской картой) На самом деле это очень важный пункт для восточного Оренбуржья, менталитет людей совсем другой, очень много людей которые не пользуются электронными деньгами.
- Клиенты просят оригинал
- Клиентам нужна кузовщина
- Клиентам нужны возвраты со сторонних складов. (когда в ИМ написано что возврата нет, им проще заказать у конкурента и даже дороже чем у нас, но он будет уверен, что всегда сможет сделать возврат, если деталь не подойдет)
- Упростить пакет документов для договора (многие Клиенты отказываются давать документы и говорят что для договора достаточно карты партнера).
- Дать возможность наличным Клиентам отсрочку платежа в 3 дня.
- Усовершенствовать сайт, сделать его более информативным и функциональным.

После выполнения условий описанных выше, мы сможем быть на уровне с нашими конкурентами. Сможем в равных условиях конкурировать и отбирать обороты.