

# МОДАУС

## СЕТЬ АВТОСАЛОНОВ

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ КОМПАНИИ

ИЮНЬ 2010



ПРОДАЖА  
АВТОМОБИЛЕЙ



СЕРВИСНОЕ  
ОБСЛУЖИВАНИЕ



КРЕДИТНЫЕ  
ПРОГРАММЫ



ВЫГОДНОЕ  
СТРАХОВАНИЕ



АВТОМОБИЛИ  
С ПРОБЕГОМ



АВТО НА ВРЕМЯ  
РЕМОНТА

## 2 Общая информация

- Более **48000** автомобилей продано за время работы
- Является официальным дилером **11** мировых брендов
- К концу 1 квартала ГК МОДУС представлена **23** дилерскими центрами в **8** городах России: Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь, Пятигорск, Липецк, Воронеж, Новороссийск, Сочи.
- Является единственным официальным дилером:
  - BMW: в Липецке, Воронеже, Новороссийске
  - Hyundai: в Пятигорске, Новороссийске, Липецке
  - Skoda: в Ставрополе, Пятигорске
  - Suzuki: в Ростове-на-Дону, в Краснодаре
- Доля рынка компании в регионах присутствия составляет **13%**
- Выручка ГК МОДУС в 2009 году составила более **5,5** млрд. руб.
- Является крупнейшей сетью дилерских центров по марке Hyundai

**!** ГК МОДУС является крупнейшей дилерской сетью на Юге России

# 3 Деятельность ГК МОДУС

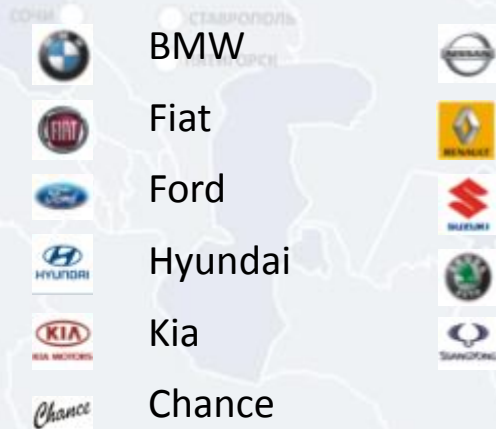
- Осуществляется на территории Южного и Центрального федерального округа



- Услуги:



- Представляет 11 мировых брендов в своем портфеле



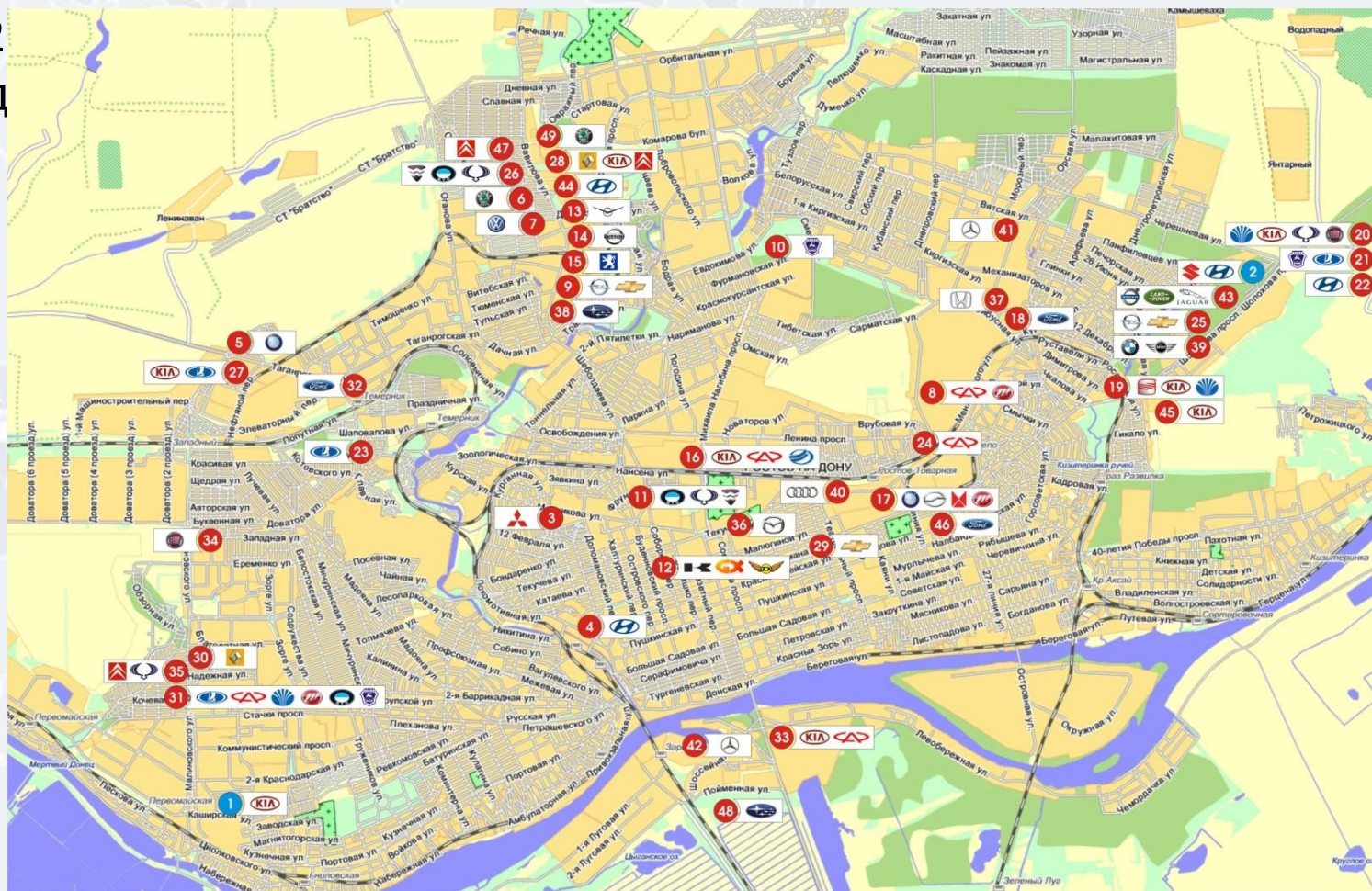
- Собственные СТО, оборудованы согласно требованиям дистрибьюторов



- Краснодар: 29 дилеров, 90% из них предлагают услугу Trade In.
- Рынок по продаже автомобилей с пробегом (хобби выходного дня)



- Ростов–на–Дону: 50 дилеров, 95% из них предлагают услугу Trade In.
- 2
- Д



## 6 Что востребовано клиентом?

- Желая продать, а по факту:
- 50% - Комиссия
- 30% - Комбинированный  
выкуп
- 20% - Обмен на новый

# ■ Что не устраивает клиента

- Основные возражения:

ЦЕНА

# ■ Что делает МОДУС

- Создание критической массы



- Краснодар площадка на 150 автомобилей
- Ростов площадка на 200 автомобилей



# ■ Что делает МОДУС

- Один бренд, единые стандарты

**МОДУС+**  
АВТОМОБИЛИ С ПРОБЕГОМ

АВТО С ПРОБЕГОМ		МОДУС
МОДЕЛЬ		
ПРОБЕГ		
ГОД		
ДВИГАТЕЛЬ		
КПП		
ДОП. ИНФ.		
ЦЕНА		



24 СЕНТЯБРЯ - ОТКРЫТИЕ

# АВТО С ПРОБЕГОМ

ГАРАНТИЯ НА ВСЕ АВТОМОБИЛИ

**МОДУС**  
СЕТЬ АВТОСАЛОНОВ

ул. Дзержинского, 229/5  
(861) 215-0-215

\*Подробности уточняйте в автоцентре "Модус" или по телефону. Реклама. Товар сертифицирован.

# АВТО С ПРОБЕГОМ

**АВТО С ПРОБЕГОМ** **МОДУС+**  
ЗНАК ПЕРЕМЕН К ЛУЧШЕМУ

**ПРИЕМ  
АВТОМОБИЛЕЙ  
НА КОМИССИЮ\***

**МГНОВЕННЫЙ  
РАСЧЕТ ЗА ВАШУ  
ЦЕНУ!\***

**БЕЗОПАСНЫЙ СПОСОБ  
ПРОДАЖИ СВОЕГО  
АВТО В МОДУС\***

г. Ростов-на Дону  
пр. Шолохова, 312 ( р-н рынка "Алмаз")  
ул. Каширская, 6  
(863) 292-0-292

\*Подробности уточняйте в автоцентре "Модус" или по телефону. Реклама. Товар сертифицирован.

# ■ Что делает МОДУС

- Максимальное количество вариантов услуг:

Обмен

Срочный выкуп

Комбинированный выкуп

Комиссия

Оформление сделок

Выкуп залоговых авто

Организация и проведение аукционов





Виртуальные площадки продаж и аукционы

Гарантия на автомобили с пробегом

.....и так далее

# ■ Что делает МОДУС

- Использование инновационных решений для бизнеса

Описание	Максимальное предложение	Мое предложение	Дней до окончания	Цена	Пробег
 <b>FordFiesta</b> Бенин Кориссия, Хэтчбек, Серебристый, Темный ID: 00002200 Дата начала гарантии: Дата окончания тендера: 18.06.2010 16:00			1	290 000	46 794 км
 <b>FordMondeo 2.3</b> Бенин Кориссия, Седан, Черный, Темный ID: 00002240 Дата начала гарантии: Дата окончания тендера: 18.06.2010 16:00			1	640 000	31 479 км
 <b>FordFiesta</b> Бенин Кориссия, Хэтчбек, Синий, Светлый ID: 00002242 Дата начала гарантии: Дата окончания тендера: 18.06.2010 16:00			1	290 000	48 062 км
 <b>PeugeotPARTNER</b> Бенин Лилинговий, Фургон грузовой, Серебристый, Темный ID: 00002300 Дата начала гарантии: 27.02.2006 Дата окончания тендера: 18.06.2010 16:00			1	190 000	195 783 км

**caroperator.ru**

## КарОператор & Региональный партнер

Принципы и сценарии взаимодействия



 **MAFRE** | WARRANTY

**Гарантийный буклет  
«название программы»**

Для ТС с пробегом менее 150 000 км и возрастом менее 8 лет на момент возникновения поломки:

<p><b>Двигатель</b> Кожухи, кольца, втулки (подшипники), шатуны, поршни и пальцы, коленчатый вал, масляный насос, смазываемые части ГРМ (за исключением: ремня ГРМ, шестерней, подшипников и натяжителей), венец маховика, маховик, блок цилиндров, вкладыши коленчатого вала.</p> <p><b>СИСТЕМА ОХЛАЖДЕНИЯ</b> Головка блока цилиндров, прокладка головки блока цилиндров.</p>	<p><b>МКПП</b> Валы, подшипники, кольца, шестерни, вал переключения передач и вилка, подвижные шестерни, втулки синхронизатора.</p> <p><b>ось / МОСТ</b> Смазываемые части внутри оси/моста: шестеренки, подшипники и венцы (за исключением картера и соединительных элементов).</p>
---	--

Для ТС с пробегом менее 200 000 км и возрастом менее 10 лет на момент возникновения поломки:

<p><b>ДВИГАТЕЛЬ</b> Кожухи, кольца, втулки (подшипники), шатуны, поршни и пальцы, коленчатый вал, масляный насос, смазываемые части ГРМ (за исключением: ремня ГРМ, шестерней, подшипников и натяжителей), венец маховика, маховик, блок цилиндров, вкладыши коленчатого вала.</p>	<p><b>МКПП</b> Валы, подшипники, кольца, шестерни, вал переключения передач и вилка, подвижные шестерни, втулки синхронизатора.</p> <p><b>ось / МОСТ</b> Смазываемые части внутри оси/моста: шестеренки, подшипники и венцы (за исключением картера и соединительных элементов).</p>
--	--

12

+7 (495) 781-81-95



# ■ Факты, Стратегия, Прогнозы

## **Факты европейской жизни (в принципе в России то же самое):**

1. Это не основной вид деятельности Продавца новых авто: оборот таких авто с пробегом около 30% всего от объема продаж новых авто; рентабельность виду деятельности от 2% до 7%.
2. В 80-90% всех случаев сток авто с пробегом у дилера наполняется за счет, покупки с рук предыдущих владельцев авто.
3. На продаже авто с пробегом хорошо зарабатывают те, кто специализируется на продаже таких авто, и кто предпочитает быстрее продать, хоть и заработать меньше (объемы продаж в этом случае больше, и в денежном выражении это приносит больше объем, чем в случае с высокой наценкой и низкими объемами продаж).

**Хотим продавать больше? Снижаем наценки, используем альтернативные пути снижения рисков, оказываем услуги качественно.**

**Критическая масса совершенных сделок приведет к увеличению нашей ликвидности и как следствие, к большему числу обращений за нашими услугами.**

**До «созревания» клиента осталось 1,5-2 года!**

- Телефоны:

- +7 (495) 974-7291
- +7 (495) 618-0854

- E-mail:

- [info@modusgroup.ru](mailto:info@modusgroup.ru)

