

Центры замены масел «Turbo» предлагают профессиональное обслуживание Вашего автомобиля.

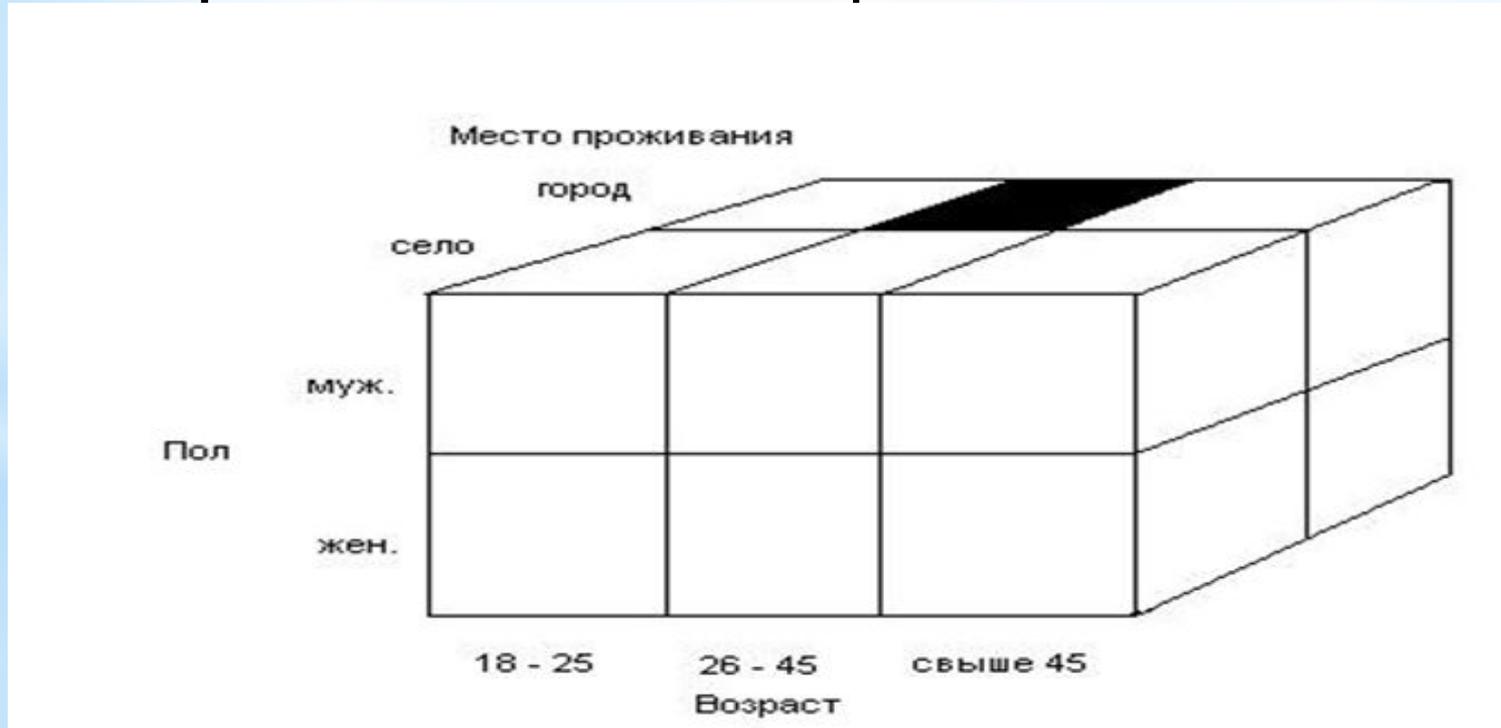
Обслуживание в центрах «Turbo» - это больше чем обслуживание, это спокойствие за свой автомобиль на долгое время.

Наши услуги:

- БЕСПЛАТНАЯ диагностика состояния всех эксплуатационных жидкостей
- БЕСПЛАТНЫЕ консультации квалифицированных специалистов по выбору масел, спецжидкостей, фильтров
 - замена масла в двигателе
 - замена масла в КПП
- замена масла в дифференциале
 - замена фильтров
 - замена антифриза
- замена тормозной жидкости
- визуальная диагностика автомобиля

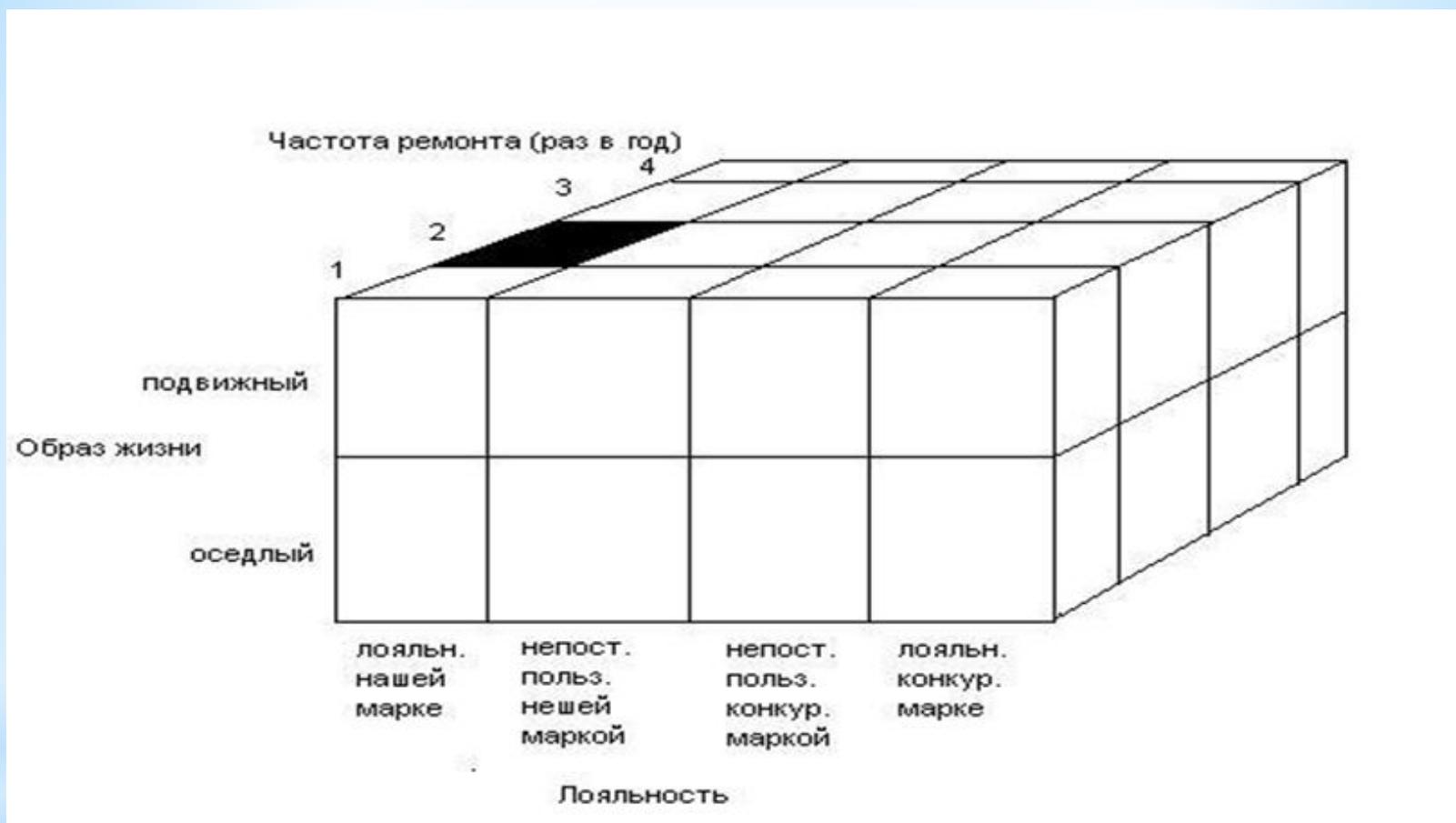
СЕГМЕНТАЦИЯ РЫНКА

1. Первичная сегментация.



Люди в возрасте 26-45 лет, проживающие в городе.

2. Вторичная сегментация.



Люди, ведущие подвижный образ жизни, лояльные нашей марке и осуществляющие ремонт своего автомобиля 2 раза в год.

Наши преимущества:

- * Быстрое обслуживание
- * Справедливая цена
- * Великолепный персонал
- * Качественные расходные материалы и современное оборудование
- * Удобное месторасположение
- * Индивидуализированный подход к клиенту
- * Запись на обслуживание через интернет
- * Условия для отдыха в то время как обслуживается автомобиль

Работая вместе как одна сеть, мы продвигаем качество и последовательность нашей корпоративной стратегии, а также рост силы бренда “Turbo” для всех нас.

Товарная политика компании

Наши цели товарной политики:

Цель 1. Увеличение продаж, прибыли, стоимости компании, марки. За счет

- Хорошего отношения к клиентам
- Использования всех возможностей ,чтобы рассказать о себе
- Наблюдения за собой и за конкурентами

Цель 2. Достижение заданного размера прибыли; определенной рентабельности. Возможно с помощью:

- * Держать контакт с клиентами
- * Бесплатно - самое эффективное слово в продажах

Цель 3. Уменьшение рисков. расширение клиентской базы

- * создание интернет-сайта
- * Разумная политика продвижения
- * снижение влияния конкурентных марок на рынок

Цель 4. Сокращение издержек производства, логистики

за счет:

- * загрузки мощностей,
- * увеличения оборачиваемости, увеличение рентабельности
- * оптимального количества работников
- * внедрения новых передовых технологий.

Ценовая политика

Оптимальные цены услуг будут обеспечены гибкой ценовой политикой основанной на несколько меньшей, чем у конкурентов, цене

Компания “Turbo” придерживается стратегии “цены проникновения” - занижение цены с целью захвата массового рынка.

Компания специализируется на замене масла в автомобилях и не предлагает других услуг по ремонту и техобслуживанию. Цепочка создания стоимости позволяет оказывать эти услуги быстрее и дешевле, чем в мастерских широкого профиля, что до такой степени будет привлекательно для потребителей, что они предпочтут менять масло в нашей компании, а прочий сервис осуществлять в других местах.

Большое значение для ценообразования фирмы является правильный выбор поставщиков.

Завод обязался поставлять фирме масло со скидкой 20% в необходимом объеме взамен на обязательство фирмы обслуживать машины завода.

Сбытовая политика и политика продвижения

Политика продвижения включает в себя:

- персональная продажа (сбытовая политика);
 - стимулирование сбыта;
 - реклама;

*PR

Система сбыта упрощена, так как наша фирма реализует продукцию через собственные магазины. Фирма активно использует различные способы стимулирования сбыта и проводит рекламные кампании.

Все средства стимулирования сбыта можно объединить в три большие группы:

- ценовое стимулирование (дисконтная карта постоянным клиентам, бесплатная диагностика , рассрочка);
- предложения в натуральной форме (премии, образцы товара);
- активное предложение (конкурсы покупателей, конкурсы на лучшую точку, лотереи).

Реклама:

- * Местные печатные издания.
- * ТВ реклама.
- * Распространение печатной продукции.
- * Адресная реклама
- * Реклама на радио.
- * Рекламные щиты в городе.
- * Реклама в интернете

На рекламу, которую разместим на щитах, выделим 20% планируемой суммы,

на печатную рекламу- 70% от планируемой суммы,
из которой 40 % - на специализированные журналы,
газеты и каталоги и 30% - на рекламные издания

PR

Участие в спонсорствах:

- * Моторшоу
- * Рэйсинги
- * Автовыставки
- * Др.пециализированных мероприятиях

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

