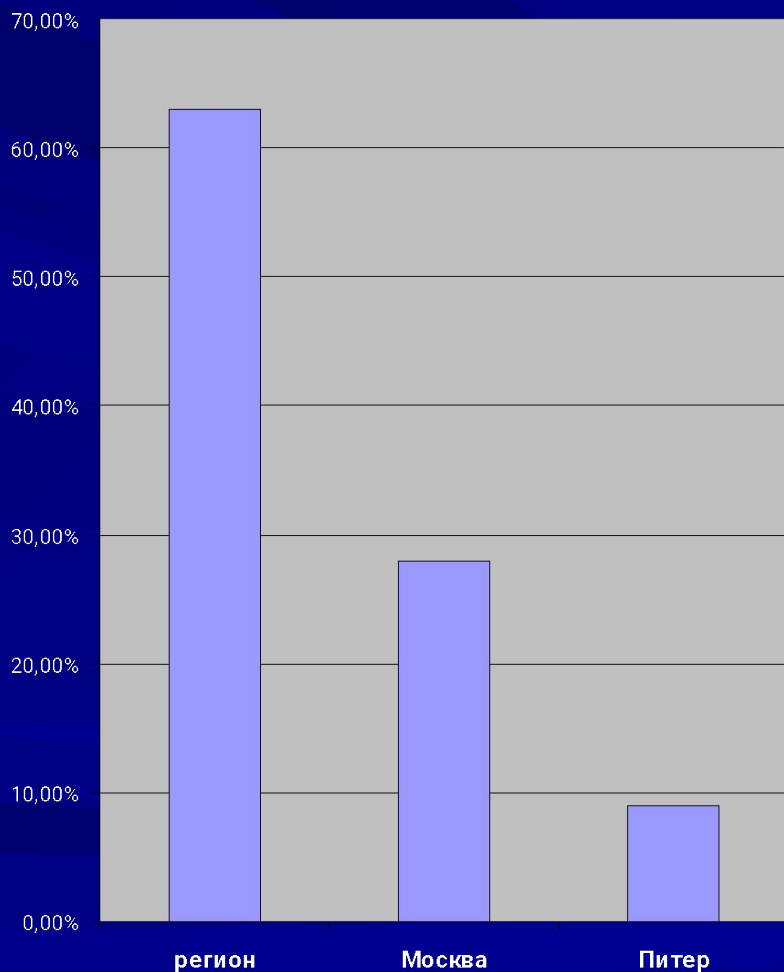


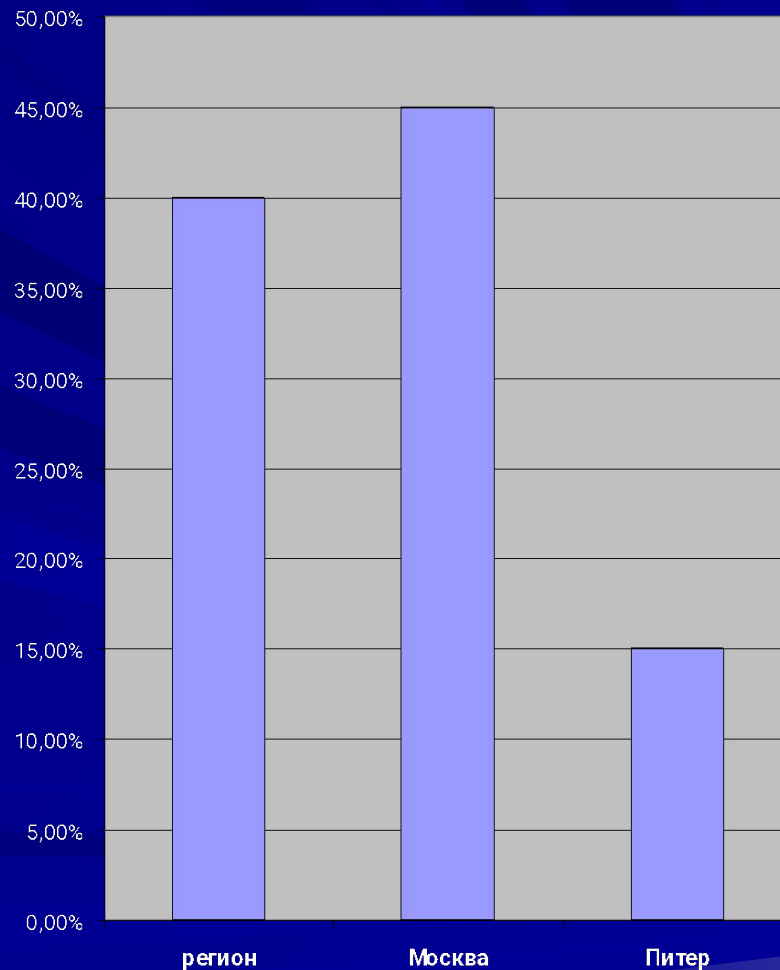
# Состояние и положение регионального сервиса

Алексей Чернов  
Алексей Микулик

## Соотношение объемов гарантийных ремонтов по "народным" брендам



## Соотношение объемов гарантийных ремонтов по "дорогим" брендам

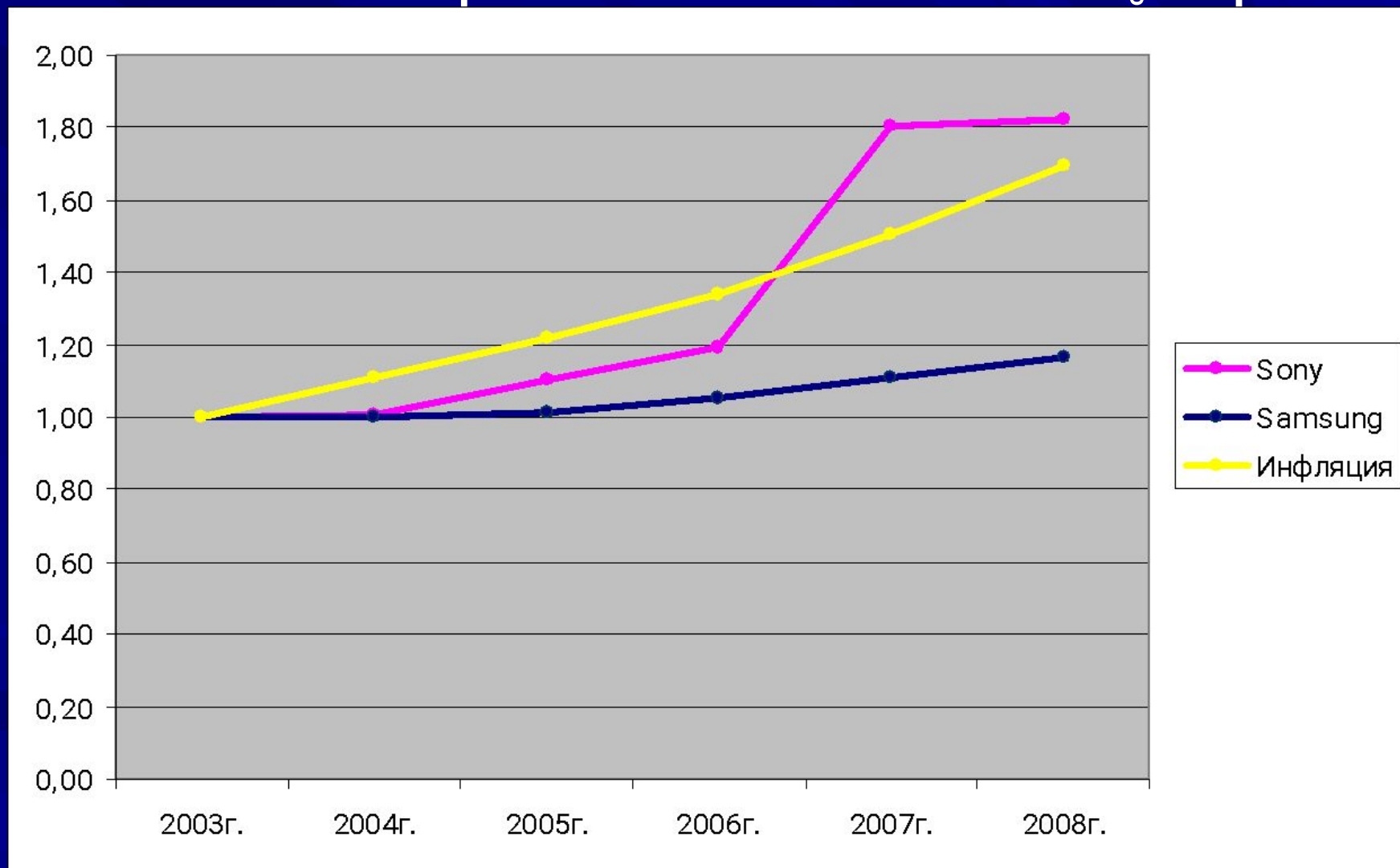


**Вендор** - прямой представитель по сервисному направлению от компании-изготовителя.

Полностью ведет Сервисные центры, как региональные, так и столичные.

**Провайдер** – как правило, крупный Столичный Сервис Центр подчиняющийся вендору, отчитывающийся вендору, имеющий по договорам сеть региональных Сервисных Центров.

# Средневзвешенное отношение изменения стоимости оплаты одного гарантийного ремонта относительно начала 2003 года



**Оперативные затраты  
по проведению  
платного ремонта**

- Прием техники в ремонт
- Диагностика
- Заказ запасной части
- Установка запасной части
- Оплата ремонта
- Выдача техники

**Получение дохода  
по выдаче**

**+**

**Дополнительные оперативные  
затраты по проведению гарантийного  
ремонта**

- Содержание и логистика склада запасных частей
- Интернет отчетность
- Ежемесячная отчетность на бумажном носителе
- Хранение замененных запасных частей
- Активирование неремонтопригодной техники
- Требование по наличию обязательного дорогостоящего оборудования
- Содержание качественного Интернета и связи

**=**

**Суммарные  
оперативные  
затраты на  
гарантийный  
ремонт**

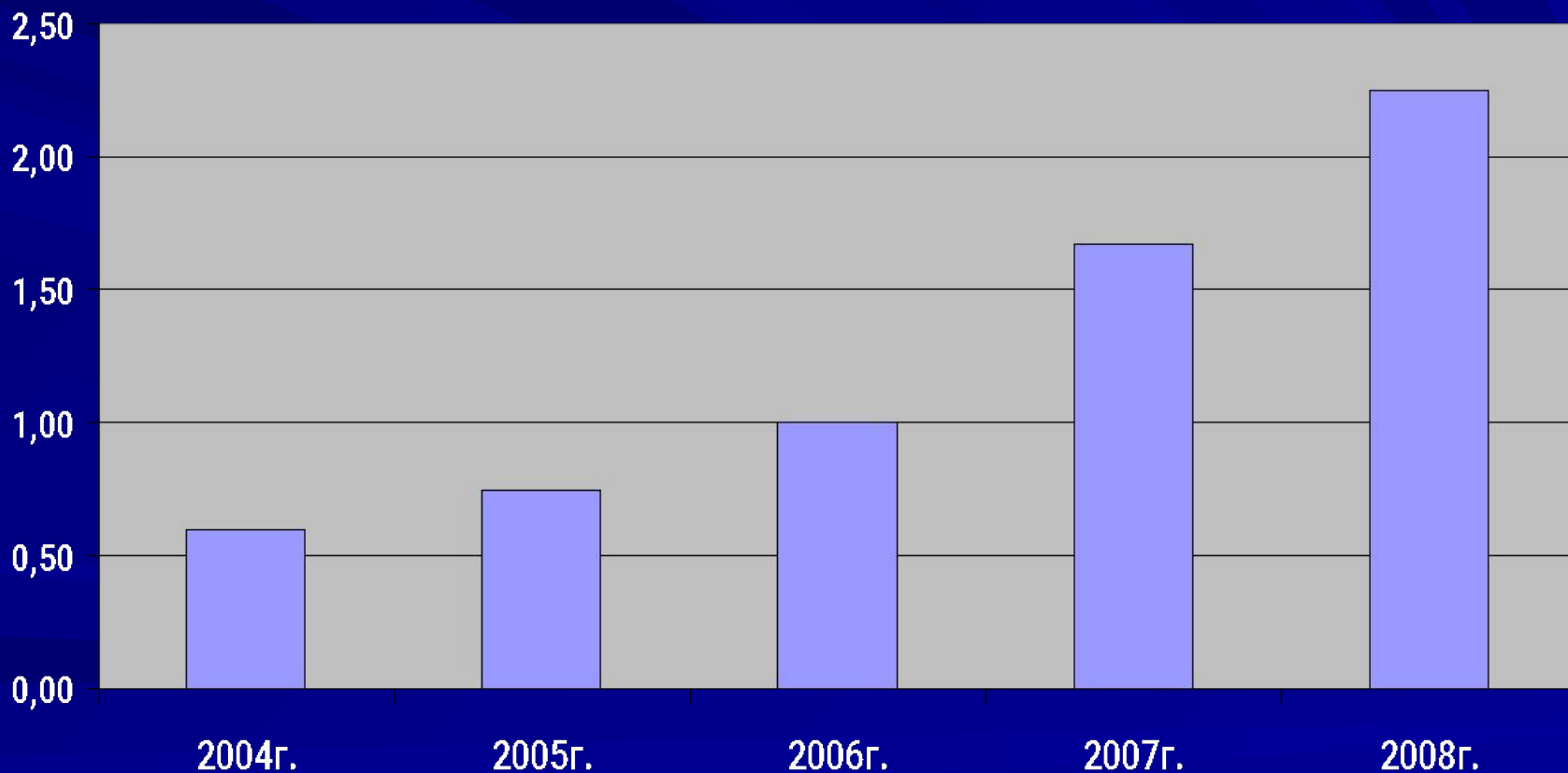
**Получение дохода  
с задержкой на 1-1,5  
месяца**

В 35 пунктах договора существует фраза  
«Исполнитель обязуется...» 😊

«Заказчик/Корпорация вправе...» в 6 (шести)  
пунктах договора... 😊

И «Заказчик/Корпорация обязуется...» всего  
в 7 пунктах, из них 4 раза повторяется  
«оплатить», т.е. итого «Заказчик обязуется»  
всего в  $7-3=4$  пунктах... 😊

Соотношение количества новых магазинов по продаже бытовой техники в региональных городах с населением до 400 тыс. чел. к количеству новых магазинов в городах-миллионниках



# Наиболее вероятный прогноз потерь Вендора

- Потеря в региональных СЦ высококвалифицированных мастеров
- Закрытие слабых СЦ и как результат полная потеря сети в регионе
- Монополизация рынка в руках одного СЦ как результат жесткий диктат вендору
- Падение качества услуг без возможности развития для СЦ
- Возрастание количества обменной техники для торговой сети.



# Что делать?

1. Довести уровень расценок до цивилизованного уровня рентабельности, с возможностью дальнейшего развития СЦ.
2. На базе РАТЕК создать рабочую группу с участием членов РАТЕК с обеих сторон для совместного решения животрепещущих вопросов и задач. С финансовой поддержкой этого участия более сильной стороной.
3. Закрепить за созданной рабочей группой РАТЕК СЦ функции контроля и согласования договорных отношений с вендорами. В том числе за системами начисления бонусов и профессиональных уровней.
4. С помощью РАТЕК составить письмо в ФНС о правомерности применения 1% налога от объема использованных запчастей для гарантийных ремонтов. Либо применять иную, от существующих систему поставок запчастей для гарантийных ремонтов.
5. Рассмотреть возможность расширения сервисной сети в мини-регионы с помощью Изготовителя.

Спасибо

за внимание !