



SOLLERS-Partner

Транспортный партнер Вашего бизнеса

- Группа компаний СОЛЛЕРС открывает принципиально новый подход к продаже и обслуживанию автомобилей.



- АВТОМОБИЛИ
- ФИНАНСИРОВАНИЕ
- СТРАХОВАНИЕ
- ДОСТАВКА И РЕГИСТРАЦИЯ В ГИБДД
- СЕРВИС
- ТОПЛИВО
- УПРАВЛЕНИЕ ПАРКОМ

- SOLLERS-Партнер – это новое направление услуг для бизнеса от компании СОЛЛЕРС.
- Продукты SOLLERS-Партнер позволят Клиентам, получать профессиональные решения для организации эксплуатации автомобилей.



Даже если у Вас всего 1 автомобиль – все плюсы профессионального автопарка в Вашем распоряжении!

Продукты СОЛЛЕРС-Партнер это все, что нужно для эксплуатации автомобиля:

- Приобретение (аренда / лизинг)
- Доставка к месту эксплуатации
- Страхование
- Регистрация в ГИБДД и прохождение ГТО
- Аттестация водителей и снижение аварийности
- Организация ремонта и ТО
- Покупка и хранения сезонной резины
- Шиномонтаж
- Приобретение ГСМ
- Помощь на дороге
- Процедуры и политика автопарка



- Все продукты организованы по двум схемам:



Агентская схема ("Open End"): Клиент видит и контролирует все цены. Единый счет по итогам периода включает в себя все фактические расходы автомобилей

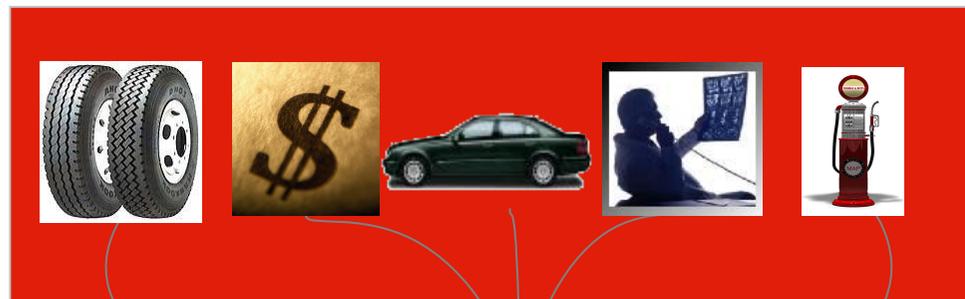
Абонентская схема ("Closed End"): Единый фиксированный платеж включает покрытие всех расходов автомобиля и не зависит от того, какая сумма была фактически израсходована на эксплуатацию автомобиля за период.

- Агентская схема – удобное и быстрое начало сотрудничества. Все услуги предоставляются в едином счете напрямую от поставщиков.

Основные преимущества схемы:

- Низкая стартовая стоимость решений.
- Для начала работы не требуется существенных изменений, затрагивающих пользователей автомобилей
- Единый счет и профессиональное управление услугами значительно сокращают расходы на автомобили
- Незамедлительный эффект от внедрения решений

Поставщики первого уровня – уровень формирования конечных цен



Прямые цены от поставщиков, единый счет по итогам месяца

Единый поставщик:
«прозрачность» расходов
гибкость платежей
удобство использования

Персональный Менеджер СОЛЛЕРС-Партнер

Клиент

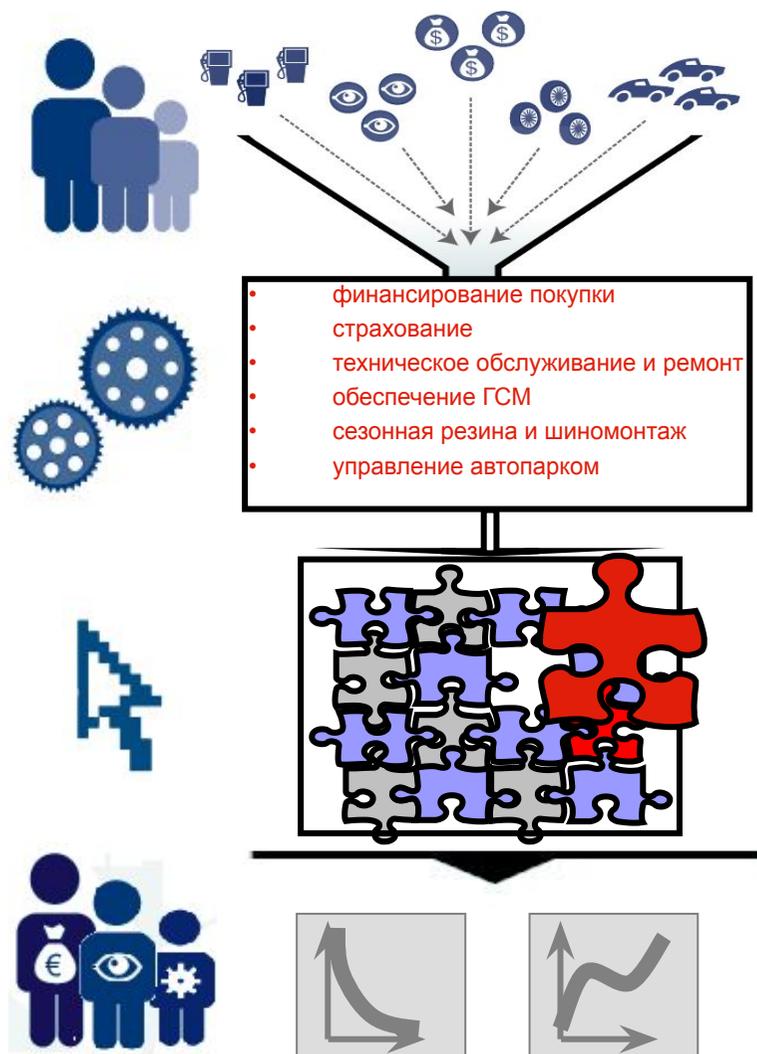
- Абонентская схема – позволяет построить эффективную и оптимальную в долгосрочном периоде структуру автопарка.

Основные преимущества схемы:

- Полная предсказуемость бюджета – равномерные платежи
- Удобное обновление автопарка – любые модели в любом регионе РФ
- Новые эффективные средства для мотивации персонала
- Значительное снижение непрофильной нагрузки – развитие основного бизнеса компании.



- Спектр продуктов охватывает все задачи от момента отгрузки из автосалона и до окончания срока полезного использования и списания автомобиля:



Организация
обслуживания,
оптимизация
условий работы

Консолидация
расходов

Разработка, анализ и
оптимизация
внутренних процедур

Прозрачная отчетность и
контроль эффективности

Продукты СОЛЛЕРС-Партнер:Агентская
схема•Сервисное обслуживание:

Организация сервисного обслуживания автомобилей любых марок на всей территории РФ. Прием и обработка запросов 24/7, лучшие условия обслуживания, единый счет по итогам месяца.

•Топливное обслуживание:

Организация безналичного приобретения ГСМ и сопутствующих услуг через систему пластиковых карт на всей территории РФ. Прямые поставки от производителей ГСМ, единый счет по итогам месяца.

Абонентская
схема•Операционный лизинг (долгосрочная аренда автомобилей):

Автомобиль предоставляется полностью готовым к эксплуатации. Фиксированный ежемесячный платеж включает все расходы автомобиля – остается только заправлять бензин.

•Транспортный аутсорсинг:

комплексный продукт включающий разработку, комплектование, запуск и обеспечение эксплуатации автопарка «под ключ», включая разработку процедур, поставку автомобилей, организацию сервисного обслуживания, закупки ГСМ и другие необходимые действия, а также, при необходимости, предоставление водителей.

- Удобный набор продуктов позволяет легко начать использование и сразу получить заметные результаты как для компании, уже владеющей парком автомобилей, так и для вновь создаваемого парка, вне зависимости от того будет в нем 1 или 1000 автомобилей.

Существующие
автомобили
компании

Новые автомобили
для компании

Агентская схема

**Топливное
обслуживание**

**Сервисное
обслуживание**

**Операционный
лизинг**

**Транспортный
аутсорсинг**

Абонентская схема

- Все расходы на топливо, обслуживание и ремонт машин включаются в единый счет по итогам месяца, а развернутые калькуляции к счетам делают контроль расходов прозрачным и эффективным.
- Эксклюзивные условия, предоставляемые клиентам программы, а также удобные дополнительные сервисы позволяют уже с момента запуска программы достичь эффективного сокращения расходов на автомобили компании до 15 – 20%.

- Решение позволяет полностью снять с компании нагрузку по решению вопросов эксплуатации машин в новом регионе – не важно какая модель автомобиля, на всей территории РФ проблемы ее эксплуатации решит СОЛЛЕРС-Партнер.
- Компания может сосредоточиться на своем бизнесе. Эффективность решений при комплексном внедрении позволяет достичь экономии до 25% при запуске с увеличением до 37% в течение 2 – 3 лет.

Услуга представляет собой комплексное решение по организации сервисного обслуживания автомобилей, принадлежащих клиенту. Услуга доступна на для всех регионов РФ.

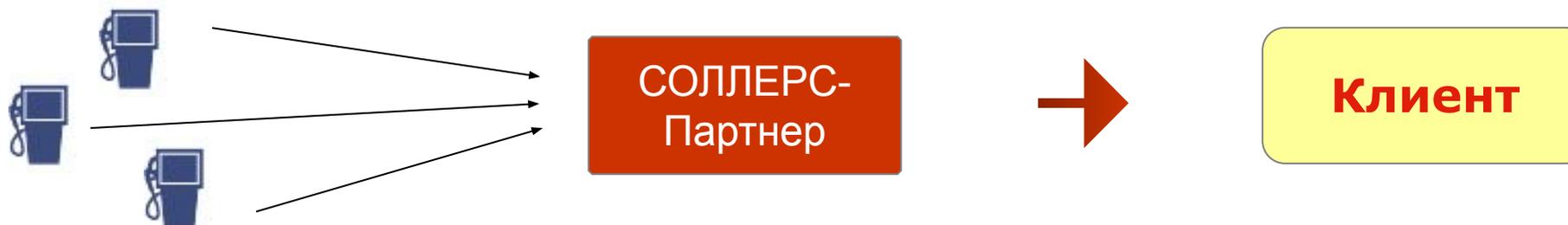


Основные преимущества продукта:

- Решение является универсальным и позволяет реализовать обслуживание автомобилей любых марок через единого поставщика
- Клиенты, приобретающие услугу, получают доступ к уникальным условиям обслуживания, предоставляемым поставщиками программы.
- Все услуги включены в единый счет, что позволяет значительно сократить документооборот и расходы на его организацию и обеспечение.
- Клиенты программы получают все преимущества корпоративного обслуживания даже если в парке всего ОДИН автомобиль!

- «Сервисная программа» позволяет быстро организовать эффективный процесс обслуживания автомобилей во всех регионах РФ. Вне зависимости от того, сколько марок находится в автопарке компании. Программу поддерживают более 350 сервисных партнеров по всей стране!
- Все расходы на обслуживание автомобилей становятся полностью прозрачными и легко контролируются. Качество и полнота обслуживания всегда контролируется профессионалами.
- Благодаря уникальным условиям клиенты программы всегда получают обслуживание без записи и ожидания, а также пользуются всеми преимуществами прямого заказа запчастей, что значительно сокращает сроки простоя автомобиля в ремонте.
- Специальные условия проведения кузовных ремонтов без предварительной записи, а также упрощенный механизм согласования убытков с ведущими страховыми компаниями сводит к минимуму время простоя автомобиля после ДТП.
- Традиционно для клиентов СОЛЛЕРС-Партнер доступны все преимущества единого счета по итогам месяца, предоставляемого с подробной детализацией и позволяющего значительно сократить административную нагрузку компании.

Услуга топливного обслуживания позволяет эффективно организовать процесс безналичного приобретения топлива напрямую от ведущих производителей ГСМ. Благодаря простой и удобной схеме работы, услуга позволяет осуществить покрытие всех регионов РФ на единых условиях. Дополнительные опции позволяют легко организовать выписку путевых листов и разнесение отчетности по кост-центрам в удобной форме.

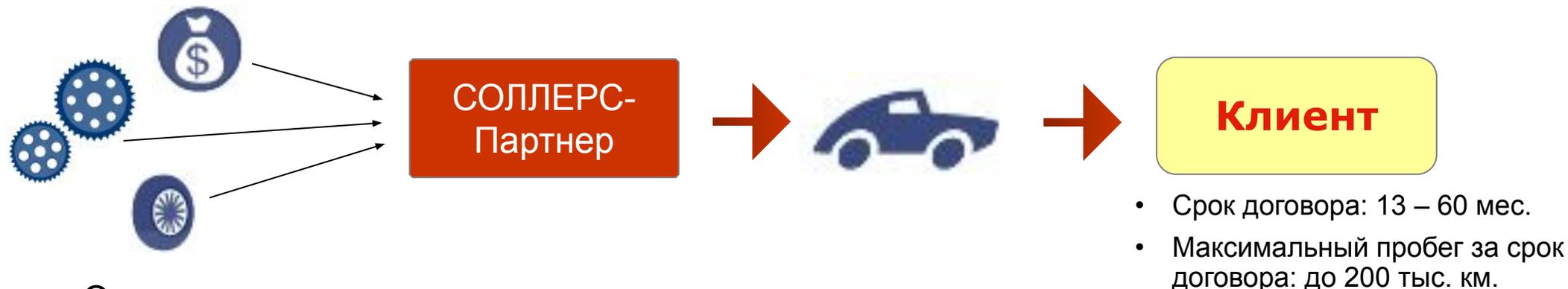


Основные преимущества продукта:

- Решение позволяет получить максимальное покрытие безналичным приобретением ГСМ всех регионов РФ, а благодаря сочетанию различных поставщиков обеспечить заправки автомобилей там, где это удобно.
- Безналичное приобретение топлива при помощи топливных карточек позволяет обеспечить соблюдение всех стандартов экономии, таких как лимиты заправки, контроль приобретения дополнительных услуг (мойка, расходные материалы), с минимальным вовлечением водителей.
- Специалисты программы обеспечивают постоянный контроль и оперативную работу по заказу / перевыпуску и замене топливных карт, без отвлечения сотрудников компании.
- Все расходы на топливо включаются в единый счет на условиях постоплаты.

- Безналичное приобретение топлива с удобным механизмом контроля и учета расходов позволяет значительно сократить расходы на автопарк компании.
- Программа позволяет организовать обеспечение топливом автомобилей во всех регионах РФ от Калининграда до Владивостока с помощью единого поставщика на условиях постоплаты.
- Дополнительные сервисы по выписке путевых листов, формированию отчетов по кост-центрам и подразделениям компании в дополнение к единому счету по итогам месяца, что позволяет достичь совокупной экономии до 25% на топливе и сопутствующих услугах.
- Сотрудники полностью освобождаются от нагрузки топливной отчетности, при этом услуга позволяет реализовать любые ограничения, предусмотренные политикой компании, ежемесячные / ежедневные лимиты, ограничения заправок в выходные и праздничные дни и многое другое.

Продукт предполагает предоставление автомобиля с полным набором сервисных услуг, необходимых для его ежедневной эксплуатации. По окончании договора автомобиль может быть автоматически заменен на новый.

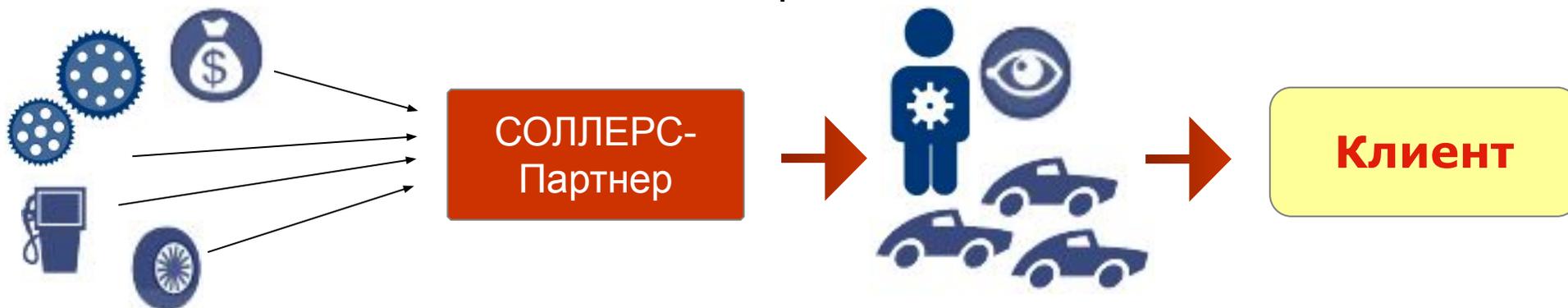


Основные преимущества продукта:

- Автомобиль поставляется с полным комплектом необходимых для эксплуатации документов, включая государственные регистрационные номера и полисы страхования. Для начала эксплуатации достаточно заправить бензин.
- Ежемесячный платеж является фиксированным, поэтому даже очень серьезный ремонт не приведет к непредвиденным расходам.
- Все услуги включены в единый счет, что позволяет значительно сократить документооборот.
- Продукт уже сейчас доступен для ВСЕХ клиентов, вне зависимости от размера компании. Это гораздо доступнее, чем финансовый лизинг или кредит. Условия можно узнать прямо в салоне, либо обратиться по прямому телефону к менеджеру СОЛЛЕРС-Партнер

- Все расходы на автомобиль включены в фиксированный платеж – полное отсутствие рисков и 100% прогнозируемость бюджета на транспорт
- Один договор и единый счет – сокращение расходов на ведение документооборота, согласование условий и заключение договоров с поставщиками сервисных услуг
- Профессиональные решения и выгодные условия даже при одном автомобиле в парке. Наши клиенты пользуются эксклюзивными условиями обслуживания: ремонт и тех обслуживание без записи, в день обращения; значительное сокращение простоя автомобилей при ДТП и тд.
- Возможность удобного сочетания марок и моделей автомобилей вне зависимости от региона эксплуатации. Управление автопарком сводится к определению лимита бюджета на каждый автомобиль.
- Перемещение в другой регион без проблем – нет необходимости заключать договоры с новыми поставщиками, автомобиль может эксплуатироваться в любом регионе РФ.

Продукт представляет собой абсолютно новое комплексное решение транспортной задачи компании. Приобретая продукт, Клиент получает полностью готовую функцию автопарка, включающую предоставление автомобилей там и тогда, где это действительно необходимо для решения задач компании.



Как устроен продукт:

- Стоимость услуги складывается из фиксированной и переменной частей. Фиксированная часть включает в себя стоимость операционного лизинга автомобилей, а также плату за администрирование договора. Переменная часть платежа включает в себя расходы на ГСМ и разовые услуги. Такая формула позволяет достичь максимальной экономической эффективности.
- Благодаря гибкому набору сервисов, продукт может учесть любые индивидуальные потребности Клиента.
- Предварительные работы по запуску продукта могут включать в себя комплексный аудит транспортной функции компании, разработку внутренних процедур и политик, обеспечение подготовительной и аттестационной работы с персоналом компании.

- Транспортный аутсорсинг позволяет быстро реализовать все функции автопарка в компании на профессиональном уровне. Поскольку эксплуатация автомобилей требует специальных компетенций, создание которых в компании целесообразно только в случае если перевозки являются основным бизнесом, транспортный аутсорсинг позволяет сократить непрофильные расходы, сделать их максимально прогнозируемыми и сконцентрировать ресурсы на основном бизнесе компании.
- Предлагаемое решение в значительной степени расширяет выбор марок и моделей автомобилей – ограничение выбора сводится к соблюдению бюджетного лимита на автомобиль в месяц, переход на транспортный аутсорсинг является эффективным инструментом мотивации персонала компании, который получает значительную свободу выбора марок и моделей машин.
- Стоимость транспортного аутсорсинга полностью относится на расходы компании, уменьшая таким образом налогооблагаемую прибыль. Кроме того, выведение непрофильной деятельности на аутсорсинг открывает возможность значительно улучшить показатель отношения количества сотрудников к прибыли, что важно для публичных компаний.

Продукт является эффективным и выгодным решением для компаний с любым размером парка, а благодаря гибкой структуре позволяет оперативно менять состав и структуру парка в соответствии с текущими задачами компании.

- Доставка автомобилей на сервисную станцию или шиномонтажную мастерскую (услуга предоставляется только в московском регионе):
 - разовая услуга, маршрут на СТОА (или шиномонтаж) и обратно
 - предоставление водителя на рабочий день
- Хранение и сезонный шиномонтаж.
 - Гарантированная услуга хранения резины доступна только для московского региона, мы владеем собственными пунктами шиномонтажа и хранения.
 - Для удаленных городов РФ мы готовы в рабочем порядке организовать сезонное хранение с плавающей стоимостью в зависимости от поставщика (СТОА) в данном городе.
- Организация работы с ГИБДД: постановка автомобилей на регистрационный учет, проведение процедур и получение талона ГТО, замена утраченных документов и другие действия
- Работа со страховыми компаниями: подбор оптимального поставщика страховых услуг, организация страхования автопарка, контроль своевременности обновления страхового покрытия автомобилей, согласование убытков и многое другое.

- Команда профессионалов имеющих серьезный и многолетний опыт работы в сфере автобизнеса.
- Предлагаемое решение универсальны, проверены временем и не зависят от марок и моделей автомобилей и являются эффективным инструментом в построении и организации работы корпоративного автопарка любого масштаба.
- Стоимость наших услуг полностью относится на расходы компании, уменьшая таким образом налогооблагаемую прибыль. Кроме того, выведение непрофильной деятельности на аутсорсинг позволяет сосредоточиться на основном бизнесе компании и открывает возможность значительно улучшить показатель отношения количества сотрудников к прибыли, что особенно важно для публичных компаний.
- Возможность использования ресурсов материнской компании группы СОЛЛЕРС, что удешевляет стоимость предоставляемых услуг и улучшает и гарантирует их качество.

Любые организационно-правовые формы организаций:

- Коммерческие организации, ООО, ОАО, ЗАО и тд
 - Некоммерческие организации и Представительства
 - Государственные структуры, МУП, ГУП и тд
 - Индивидуальные предприниматели
-
- Все регионы России, от Калининграда до Владивостока.
 - Различные схемы финансирования, в зависимости от задач и потребностей Клиента

Мы помогаем нашим Клиентам построить эффективный бизнес!

Благодарим за внимание!