



Скидки и выгодные предложения на покупку
нового автомобиля

Презентация для инвесторов

Ценность

- Наша задача как сервиса, произвести сделку как можно выгоднее для пользователя и дилера, убрав из уравнения затраты на рекламу и большую часть работы менеджеров автосалона.
- Сервис служит для того, чтобы снизить расходы на привлечение клиентов дилерами, тем самым компенсируя скидку на автомобиль.
- Авикар ставит своей целью сделать конкуренцию более добросовестной без обманов и уловок в сторону покупателей!

Миссия

- Наша цель создать уникальное средство связи между клиентами и салонами. Место, где происходит общение и формирование спроса.
- Сервис наделяет клиента полномочиями заказчика, и дает ему возможность управлять покупкой.
- Все просто: Выгодное предложение = сделка. Инструмент позволяет вести диалог на равных.

Вам нужен конкретный автомобиль, модель и марка - Что вы делаете?

- Вам необходимо гуглить сайты в поисках подходящего авто – информация о наличии не всегда актуальна – уходят часы;
- Вы обзваниваете салоны и после минут ожиданий Вас соединяют со специалистом, который всячески будет звать на тест-драйв;
- Съездить и поговорить с менеджерами о наличии и выгодных условиях покупки в каждом салоне – уходят дни и недели;
- Отвечать на навязчивые звонки со стороны салонов;
- Торговаться, если умеете! Но в большинстве случаев скидки не получите;
- Вы теряете время, нервы, деньги.

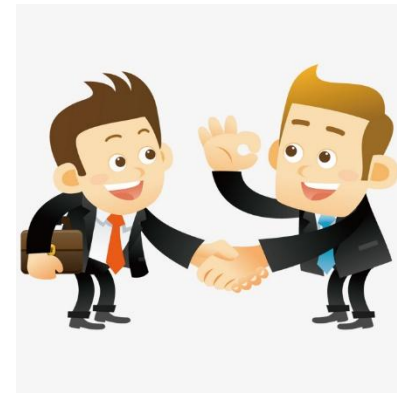


К вам поступает звонок от потенциального покупателя или визит в салон!

- Вы рассказываете ему о модели, проводите тест-драйв – все не меньше 1 часа;
- Сопровождаете клиента до кредита/страховки/trade in;
- Делаете предварительный расчет стоимости автомобиля с учетом опций;
- Клиент берет расчет и уходит/или кладет трубку;

Что он делает?

- Клиент идет/звонит к другому дилеру и проводит данную процедуру заново;
- Он вернется только если ваше предложение его устроит! Конвертировать клиента в салоне все сложнее – клиенты чувствуют опытных продавцов и все больше берут «паузу на подумать».



Как работает сервис?

- Клиент заполняет форму на avicar.ru, где указывает характеристики необходимого ему автомобиля.
- Заявка появляется в системе, и ее видят все зарегистрированные дилеры.
- Дилеры формулируют и отправляют свои предложения клиенту.
- Клиент выбирает лучшее для себя предложение и нажимает «ОК».
- Сразу же открываются контакты дилера и клиента для связи и обсуждения деталей сделки.
- По прибытии клиента в салон менеджер дополнительно консультирует его, помогает оформить договор купли-продажи и техническую документацию.

Задача сервиса — реализовать максимально выгодную сделку по покупке автомобиля как для клиента, так для дилера без участия менеджера-посредника, ускорив время принятия решения о покупке.

- Находит эффективный канал привлечения клиентов. Платит только за целевого клиента, а не за клики.
- Взаимодействует с клиентами, которые уже готовы купить. Потенциальный клиент сокращает время принятия решения о сделке, так как он еще до встречи согласен с ценой и «пакетами» на автомобиль. В салон приезжает клиент, который сам выбрал ваше предложение и готов к покупке.
- Работает в условиях честной конкуренции, а не объема бюджета. На сервисе предусмотрена система рейтинга по оценкам клиентов. Чем выше лояльность клиентов к вам, тем лучше ваши позиции и репутация. ВАЖНО: платного вывода в топ нет.
- Управляет маркетинговым бюджетом. Дилер вкладывает деньги в проверенные источники привлечения клиентов и платит только за результат.
- Занимается продажами в условиях многополярности рынка. AVICAR не копирует алгоритм конкурентов, не предлагает отказаться от привычных способов привлечения клиентов, а предлагает клиенту иную схему выбора автомобиля и конкретного автосалона.



Деменков Андрей – Генеральный Директор \ учредитель, работа с партнерами

- Профессиональный опыт в продажах и бизнес-тренингах более 19 лет в таких Компаниях, как PepsiCo, Bayer, Пулково, Servair, Вимм-Билль-Данн, Транзас-Прогресс.
- Успешное партнерство на различных уровнях и направлениях с такими Компаниями как:
- Sela, Рив Гош, ТВ 3, Журналы Time-out и Собака.Ру и другие.
- Со-основатель консалтинг проекта Sellthepen.ru



Кравченков Игорь – учредитель \ PR, работа с партнерами

- Профессиональный опыт в продажах и бизнес-тренингах более 16 лет в таких Компаниях, как PepsiCo, Вимм-Билль-Данн, Carlo-Pazolini, Русагро, ПК Балтика.
- Владелец бренда аксессуаров ДЯГ
- Со-основатель консалтинг проекта Sellthepen.ru

[Initflow](#) – разработка и поддержка сайта

[Максим Распопин](#) – маркетинг и продвижение в поисковых системах

Почта - partners@avicar.ru

Деменков Андрей – 8 (981) 786 40 60

Кравченков Игорь – 8 (905) 214 07 07



Скидки и выгодные
предложения на покупку
нового авто

