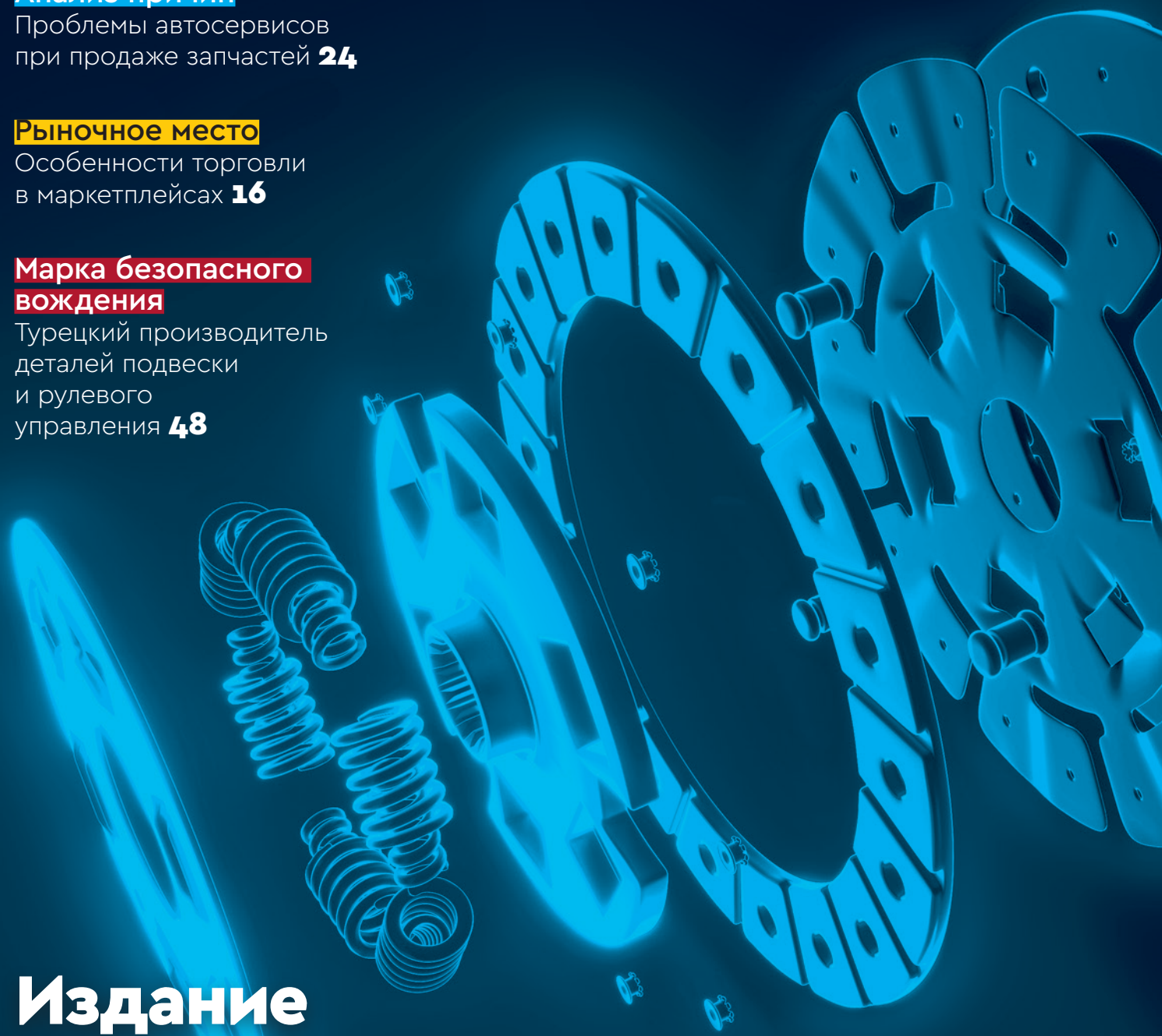
Aftermarket NEWS

№10 | осень 2022

Анализ причин
Проблемы автосервисов при продаже запчастей **24**

Рыночное место
Особенности торговли в маркетплейсах **16**

Марка безопасного вождения
Турецкий производитель деталей подвески и рулевого управления **48**



Издание о товарах для обслуживания и ремонта автомобилей

История одной компании
Интервью с владельцем сети магазинов и техцентра «АвтоСеть Лиски» **32**

PATRON

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ЛАМПЫ

E13 | КСЕНОНОВЫЕ XENON

E1 | ГАЛОГЕННЫЕ HALOGEN

Произведены в Корее

Европейские сертификаты качества и сертификат соответствия ЕАС

Фирменный индивидуальный дизайн упаковки

ЯРКИЕ | ЭФФЕКТИВНЫЕ | НАДЕЖНЫЕ

MADE IN KOREA

Надежда на завтра

Друзья!

«Человек есть существо ко всему привыкающее». Цитатой великого классика русской литературы можно обозначить нынешнюю ситуацию. Люди привыкли, приспособились, начали заново строить рабочие взаимоотношения, жить дальше в новых непростых условиях.

Все отрасли экономики подверглись тектоническим изменениям. Где-то это заметно больше, где-то — меньше. В области афтермаркета перемены также ощутимы. И уже понятно, что это надолго. Европейские компании, одна за другой, заявляют о приостановке деятельности и уходе с рынка. При этом, ввиду отсутствия доминирующих игроков в отрасли, перемены не сильно отражаются на дефиците продукции. Безусловно, есть товарные группы, в которых наблюдается явная нехватка. Также существует проблема на запчасти для новых автомобилей, для которых еще нет аналогов так называемым оригинальным запчастям. Но в целом, ввиду довольно старого автопарка — запчасти в тех или иных брендах присутствуют на рынке.

С другой стороны, существует много игроков, которые до последнего времени были в тени, из-за нахождения мировых монстров. Сейчас эти компании получили второй шанс. Такого открытого для новых производителей рынка и большой потребности в товаре не было давно. На рынок хлынули новые поставщики, и сильно активизировались оставшиеся компании.

Однако следует заметить, что на ажиотажный спрос не преминули отреагировать нечистые на руку компании, предлагающие продукцию сомнительного качества. Поэтому следует быть осторожным и доверять, прежде всего, проверенным партнерам, которые доказали свою состоятельность не одним годом сотрудничества. Именно эти компании сейчас могут стать ориентиром и помочь выстроить долгосрочные взаимовыгодные взаимоотношения, обеспечивающие бесперебойные поставки качественной и востребованной продукции конечному потребителю.

Редакция журнала
AFTERMARKET NEWS

в номере

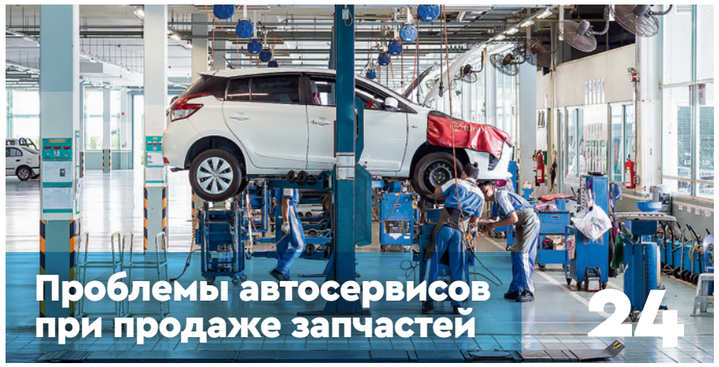
48

Закономерности и тренды в области афтермаркета

04

Автомобильные компоненты LUZAR

12



Проблемы автосервисов при продаже запчастей

24

Автохимия и автокосметика LAVR

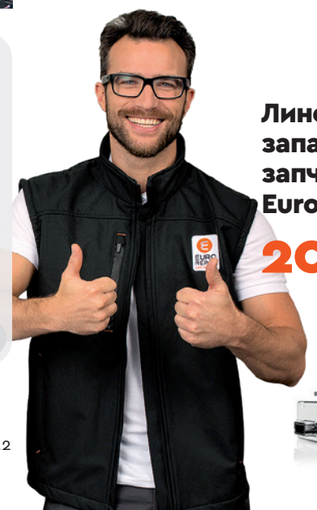
10

Японские детали для разных автомобилей

14

ШАТЕ-М Форум 2022. Прошел на Урале!

58



Линейка запасных запчастей Eurorepar

20

62

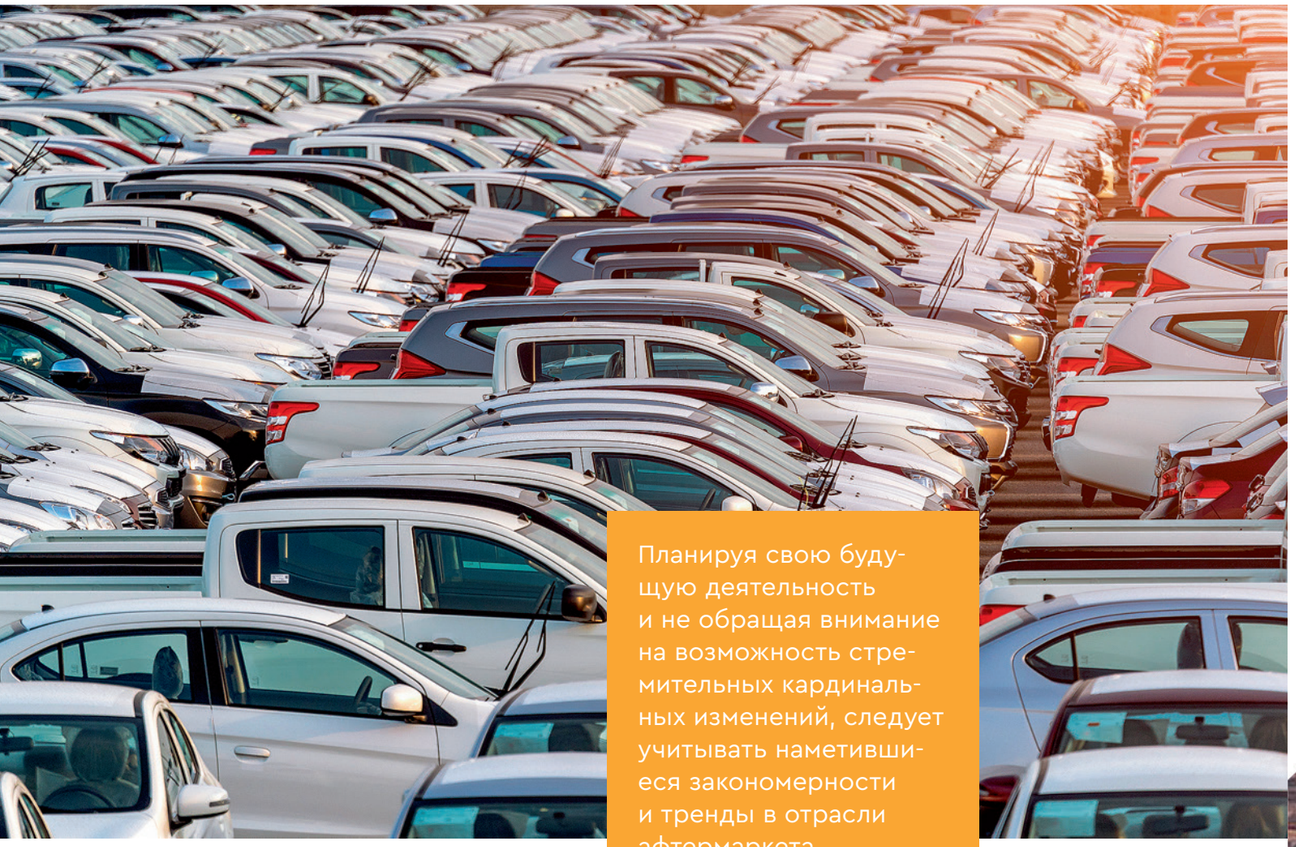
Несколько важных юбилеев Bosch

Aftermarket NEWS

НОВОСТИ РЫНКА АВТОЗАПЧАСТЕЙ
ООО «ШАТЕ-М ПЛЮС»
142116, Московская обл.,
г. Подольск, пос. Сельхозтехника,
Домодедовское ш., д. 22, ком 12-14, этаж 2
Тел: +7 (495) 995-31-37
E-mail: newsletter@shate-m.com

Общество не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Заказчик несет полную ответственность за содержание предоставленных материалов, за соблюдение авторских прав и прав третьих лиц, за наличие информации о соответствующих сертификатах и лицензиях.

16+



Планируя свою будущую деятельность и не обращая внимание на возможность стремительных кардинальных изменений, следует учитывать наметившиеся закономерности и тренды в отрасли афтермаркета.

С осторожным оптимизмом

РЫНОК АВТОМОБИЛЕЙ

Переходя к отрасли запчастей, прежде всего, стоит отметить несколько ключевых моментов относительно автопарка страны в целом. На начало 2022 года в России зарегистрировано чуть более 45,5 миллионов автомобилей, согласно данным агентства «Автостат». По данным тех же аналитиков, средний возраст автомобиля составляет 12,5 лет. Прогнозы по приросту автопарка новыми автомобилями в этом году самые пессимистичные. По прогнозам Automotive Research Group в случае негативного сценария в стране будет продано чуть более 390 тысяч новых автомобилей. Это неизбежно потянет за собой рынок продаж вторичных машин, который сократится на треть.

При этом средние пробеги до марта этого года оставались на уровне 15 тыс. км в год и в последнее время не сокращались, что вселяет уверенность в то, что автозапчасти будут востребованы. Интересная информация от сервиса «СберАналитика»: начиная с марта, на фоне общего спада потребительской активности, продажи запчастей растут.

Сами потребители в подавляющем большинстве (71%) ожидают подорожания запчастей (данные опроса Авито Авто). Почти 60% ожидают дефицита запчастей. При этом только 17% автомобилистов закупились впрок расходными материалами.

Удлинилось логистическое плечо, и усложнились финансовые расчеты.

ЛИДЕРЫ И АУТСАЙДЕРЫ

Со времен начала пандемии COVID-19 логистические цепи с поставок запчастей потеряли свою стабильность. Уже в те времена многие именитые компании, имеющие производственную базу в Китае, стали испытывать перебои с наличием запчастей. Уже тогда общая конкурентная ситуация стала меняться. Нынешний год поменял ситуацию кардинально. Один за другим объявили о своем уходе или приостановлении работы крупные бренды. В основном это европейские, японские и американские компании. При этом некоторые игроки из вышеперечисленных стран продолжают работать, исключая санкционные товары из ассортимента поставляемой продукции. Не прекращают, а в большинстве своем наращивают поставки заводы из Кореи, Турции и Китая. Товары из этих стран поставляются в увеличенных объемах.

Отдельного внимания заслуживают «оригинальные запчасти». С точки зрения параллельного импорта оригинал оказался более приспособленным. В связи с проблемами в сфере защиты интеллектуальной собственности в нашу страну уже давно шел параллельный поток деталей. С другой стороны, учитывая санкционное давление, закупать запчасти из прежних источников стало затруднительно. В итоге удлинилось логистическое плечо, и усложнились финансовые расчеты.

Ольга Солдатова
Коммерческий директор бренда JIKIU

«Для JIKIU, как, впрочем, практически для каждого бренда из любой области, 2020–2021 гг. ассоциируются с пандемией, а значит, определенными изменениями. Безусловно, мы столкнулись со сложностями, связанными, в основном, с эпидемиологическими ограничениями. Самой непростой задачей было получить товар, который «застревал» на границе. Однако огромное преимущество нашей головной компании RMP Nagamochi Technology Japan Co., Ltd в том, что ей удалось избежать закрытия производства надолго и даже нарастить мощности, несмотря на сложившуюся в мире ситуацию. Благодаря этому JIKIU смог завоевать в России еще бóльшую долю на рынке, поскольку запчасти бренда стали достойной альтернативой на дефицитном рынке резино-металлических изделий в ситуации повышенного спроса (как в эпоху любого кризиса). Кроме того, именно в этот период мы расширили свое присутствие на рынках Республики Беларусь и Казахстана.

Наша стратегия не менялась кардинальным образом с 2013 года, — мы расширяем ассортимент качественных деталей, предлагаем гарантию от производителя и не допускаем сбоев в поставках. К слову, даже в текущей ситуации, когда сложности пандемии, казалось бы, позади, но новый этап закрытых на неопределенный срок границ не позволяет работать в прежнем режиме, мы все равно прикладываем максимальные усилия для поддержания стабильности поставок.

В наших планах — не сбавлять оборотов, укреплять позиции бренда и расширять продуктовую линейку в области РТИ, где мы уже успели зарекомендовать себя среди крупнейших дистрибьюторов сегмента aftermarket».

Расширяем ассортимент качественных деталей, предлагаем гарантию от производителя и не допускаем сбоев в поставках.

LUZAR
детали системы охлаждения

Российский лидер

Производим автомобильные запчасти на 97% актуального автопарка

Идеальное сопряжение
Высокая эффективность
Увеличенный ресурс

Выбери на luzar.ru

Рекомендуем использовать высокоэффективные охлаждающие жидкости Carville Racing

ЧТО С ЦЕНАМИ

Ситуация с ценами напрямую зависит от дефицита на тот или иной артикул. Уникальные и сложные агрегатные узлы выросли в цене в разы. Рыночная конъюктура также играет важную роль. Например, в категории свечи зажигания общая доля у NGK, DENSO и BOSCH — была 88%. Отсутствие этих брендов сразу вызвало общую нехватку товара. Другой пример — тормозные колодки. Ярко выраженных лидеров в этой товарной категории нет, поэтому уход и прекращение деятельности одних компаний никак не повлияли на дефицит и нехватку продукции.

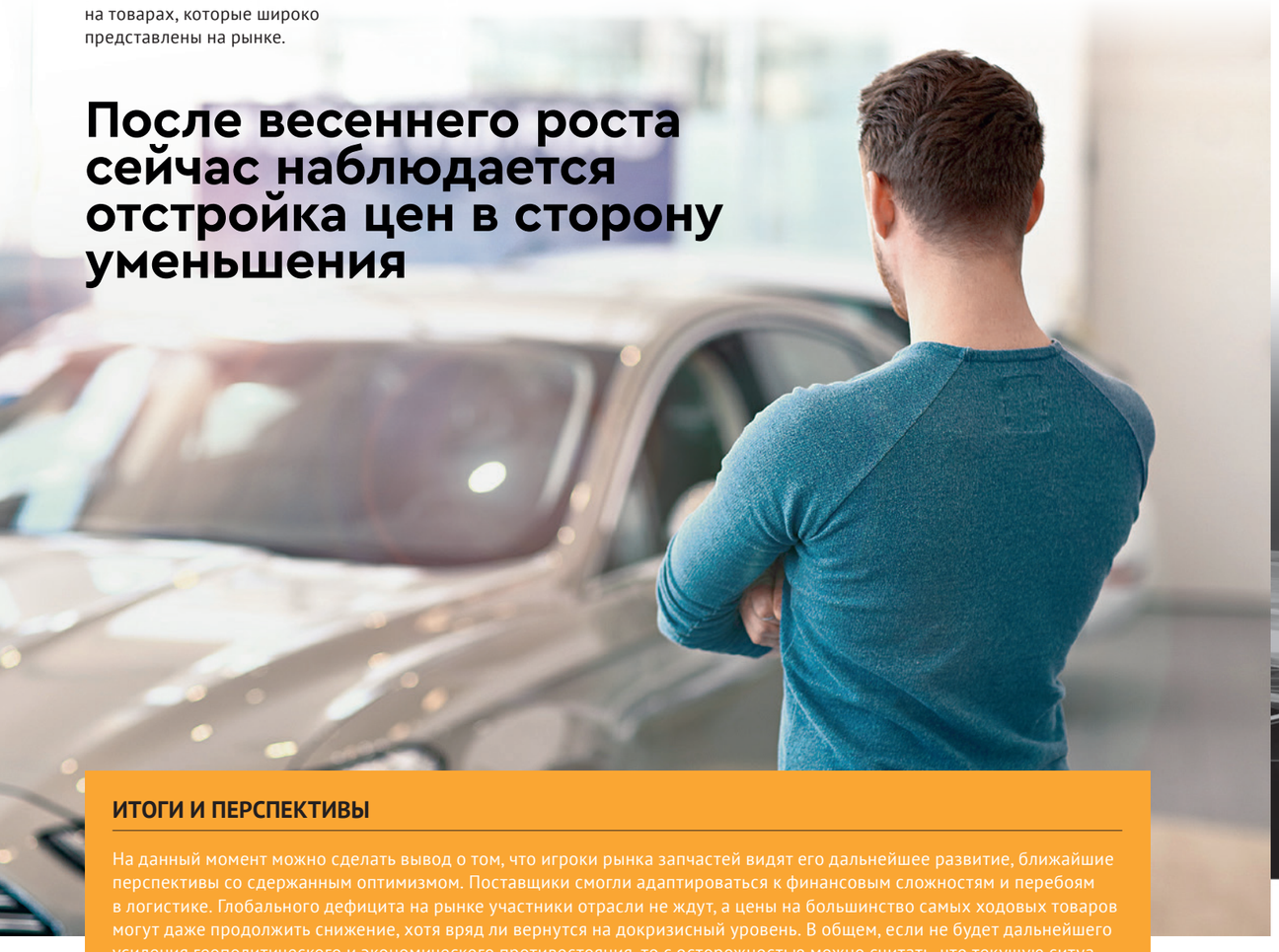
После весеннего роста сейчас наблюдается отстройка цен в сторону уменьшения. Это хорошо заметно на товарах, которые широко представлены на рынке.

НОВЫЕ ИГРОКИ

Свято место пусто не бывает. В освободившиеся ниши тут же ринулись компании, которые были раньше на вторых и третьих ролях. Особенно это активно заметно по производителям из Турции и Кореи. Забрать долю у европейских и японских брендов в нынешней ситуации оказалось несложно. Что касается китайских запчастей, то ни для кого не секрет, что те же европейцы имели производство в поднебесной. Однако непосредственно китайские бренды у нас не жаловали. Поэтому следует ожидать появления псевдоевропейских и псевдояпонских брендов, изготовленных в КНР.

РАСЦВЕТ ЧАСТНЫХ ТОРГОВЫХ МАРОК

Крупнейшие дистрибьюторы запчастей еще в середине нулевых уловили тренд «упаковывания» продукции, которым активно пользовались крупные бренды. Частные торговые марки появились почти у всех дистрибьюторов, и каждый из них с переменным успехом их развивал. Нынешняя ситуация показала оправданность таких вложений. Имея большой опыт и широкий перечень заводов, компании увеличили размещение заказов, что при должной логистике и разумных сроках поставки закроет высвободившийся спрос.



После весеннего роста сейчас наблюдается отстройка цен в сторону уменьшения

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На данный момент можно сделать вывод о том, что игроки рынка запчастей видят его дальнейшее развитие, ближайшие перспективы со сдержанным оптимизмом. Поставщики смогли адаптироваться к финансовым сложностям и перебоям в логистике. Глобального дефицита на рынке участники отрасли не ждут, а цены на большинство самых ходовых товаров могут даже продолжить снижение, хотя вряд ли вернутся на докризисный уровень. В общем, если не будет дальнейшего усиления геополитического и экономического противостояния, то с осторожностью можно считать, что текущую ситуацию рынок запчастей пережил. ▲

PATRON
СВЕЧИ ЗАЖИГАНИЯ

СЕРИЯ
ПЛАТИНА

Применение металла для центрального электрода:
Платина

Диаметр центрального электрода (мм): 1,1

Ресурс (км): 75 000

Поддерживает бесперебойное искрообразование.

Увеличивается надежность зажигания в тяжелых условиях эксплуатации, в холодном климате при температуре -35 °С.

Снижается токсичность отработанных газов в связи с их сгоранием.

Снижается расход топлива.

SPARK PLUGS PLATINUM

СЕРИЯ
ИРИДИЙ

Применение металла для центрального электрода:
Иридий

Диаметр центрального электрода (мм): 0,5

Ресурс (км): 125 000

Быстрый запуск в условиях холодного климата при температуре -45 °С.

Высокая электрическая проводимость.

Происходит сжигание даже обедненных воздушно-топливных смесей.

Смеси поджигаются при низком бортовом напряжении (на 15-20% ниже чем обычное).

Экономия топлива на 5-15%.

Происходит сокращение выбросов CO и CH в атмосферу.

SPARK PLUGS IRIDIUM

СЕРИЯ
СТАНДАРТ

Применение металла для центрального электрода:
Никель

Диаметр центрального электрода (мм): 2,5

Ресурс (км): 35 000

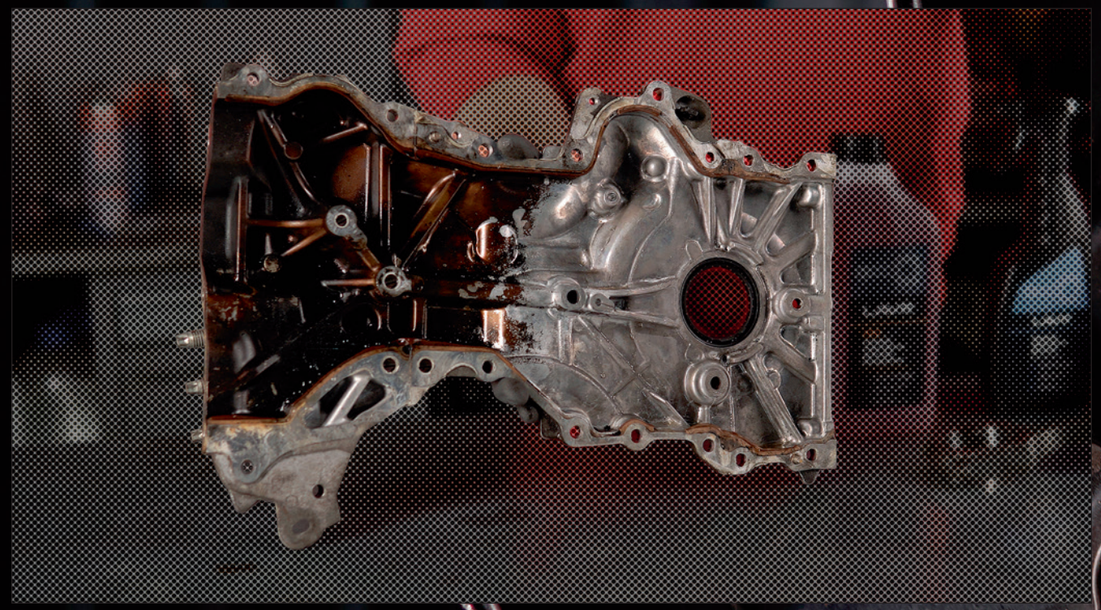
Надежный запуск в условиях холодного климата.

Поддерживает бесперебойное искрообразование.

SPARK PLUGS STANDARD

Как упростить обслуживание и ремонт авто: устраняем сложные загрязнения деталей

Очистка от загрязнений — важная часть ремонтных работ, занимающая до 60% рабочего времени. В автосервисе часто требуется такое средство, которое поможет быстро удалить въевшиеся эксплуатационные загрязнения. При этом хочется, чтобы оно было простое, доступное и, конечно, работало эффективно и безопасно.



Всего две минуты средству необходимо для воздействия на загрязнения, а остатки легко смываются водой.

К таким можно отнести очиститель деталей от компании LAVR — это универсальное средство для помощи мастерам.

Как работает очиститель деталей

Очиститель деталей — сверхмощное средство с пеной глубокого проникновения для самых стойких отложений. Специальная формула обеспечивает стойкую пену, которая не стекает даже с вертикальных поверхностей, расщепляет загрязнения и эффективно удаляет въевшиеся масляные, лаковые отложения и шламы.

Всего две минуты средству необходимо для воздействия на загрязнения, а остатки легко смываются водой. Состав не содержит кислот и безопасен для металлических деталей двигателя и промышленного оборудования и, что важно, менее агрессивен, чем другие очистители для алюминиевых поверхностей.

При больших объемах и для сервисного обслуживания лучше использовать концентрат очистителя деталей LAVR.

Концентрат очистителя деталей PROline — тот же очиститель деталей, только в концентрированном виде. Идеально подходит для сервисного использования. Из литрового концентрата получается до 5 литров готового средства, а силу воздействия можно регулировать в зависимости от степени загрязнения. Концентрат можно использовать как ручным, так и механизированным способом.

LAVR — одно из крупнейших производств автохимии и автокосметики в России с собственной лабораторией и научно-исследовательской базой. Занимает лидирующие позиции на рынках России и зарубежных стран.

LAVR — одно из крупнейших производств автохимии и автокосметики в России с собственной лабораторией и научно-исследовательской базой.

Качество производимой продукции подтверждено международными патентами и международной организацией по стандартизации (ISO). Также на счету компании более 50 патентов на уникальные разработки препаратов.

История производителя «Карвиль» началась в начале двухтысячных годов. Сейчас это инженерно-маркетинговая управляющая компания, в портфеле которой несколько брендов компонентов теплообмена, трансмиссии, рулевого управления, тормозной системы, стартеров, генераторов, автохимии и аксессуаров. Среди них присутствует бренд LUZAR.

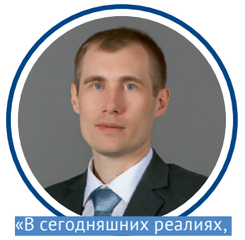
Российский бренд LUZAR

Новые возможности для развития!

Под торговой маркой LUZAR, начиная с 2003 года, разрабатываются и производятся автомобильные компоненты для системы охлаждения и климатической установки. Первой продукцией были радиаторы охлаждения для автомобилей LADA, в те годы это был очень востребованный продукт. Продукция LUZAR очень быстро стала узнаваемой среди профессионалов и автолюбителей. Рынок менялся, доля импортных автомобилей росла, поэтому следующим шагом стало освоение продукции для автомобилей корейских производителей, а далее и для других иномарок.

Важным этапом в становлении компании стал запуск в 2010 году производственной площадки в городе Санкт-Петербург, что позволило нарастить выпуск и расширить ассортимент выпускаемой продукции. Создание собственной теплотехнической лаборатории расширило исследовательские возможности компании. Были разработаны новые, более эффективные типы сердцевин радиаторов, которые выпускаются сейчас.

В 2023 году LUZAR отмечает 20-летний юбилей, для российского бизнеса это большой срок и компания не теряла зря времени. Предлагаемый ассортимент продукции LUZAR расширен до 3300 артикулов. LUZAR — это не только радиаторы охлаждения, но и водяные насосы, электровентиляторы, термостаты, компрессоры кондиционера, муфты, приводные ремни, — всего 26 товарных групп. Уровень представленности ассортимента для «отечественных» автомобилей — учитывая российские корни LUZAR — близко к 100%, для иномарок — порядка для 90% автомобилей эксплуатируемого парка. Продукцию LUZAR также можно подобрать для грузовой, строительной и сельхозтехники. На всю продукцию предоставляется гарантия 2 года. Особое внимание сейчас уделяется развитию ассортимента для китайских автомобилей, их парк активно растет, что формирует спрос на запчасти.



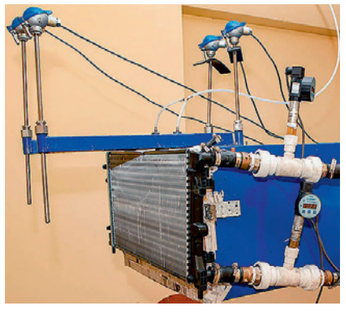
«В сегодняшних реалиях, когда многие бренды покинули российский рынок, мы видим для себя новые возможности развития и ставим высокую цель достижения лидерства в выбранных нами товарных направлениях».

Андрей Романцов,
директор по маркетингу бренда LUZAR.

Собственная гоночная команда CARVILLE RACING выступает в общероссийском соревновании по дрифту RDS GP, RDS Europa

LUZAR — радиаторы охлаждения, водяные насосы, электровентиляторы, термостаты, компрессоры кондиционера, муфты, приводные ремни — всего 26 товарных групп.

Производственная площадка в Санкт-Петербурге.


Теплоаэрогидравлический стенд.

В ассортименте 3300 артикулов.

О компании

Современный LUZAR — это часть крупной инженерно-маркетинговой компании, бренд находится под управлением УК «Карвиль», которая консолидирует такие известные торговые марки автомобильных компонентов, как TRIALLI, STARTVOLT, AIRLINE и CARVILLE RACING, каждая отвечает за свое производственное направление. Совместное использование технологий и обобщение опыта повышают эффективность каждого бренда в отдельности.

Детали с существенной долей резины (в том числе, сайлентблоки) производятся в Тайланде.

Японские детали для разных автомобилей

Бренд JIKIU — это японские детали, разработанные в лаборатории концерна RMP NAGAMOCHI Technology Japan Co., Ltd. Запчасти сегмента aftermarket были созданы в 90-х гг. прошлого века специально для экспорта. В 2013 году JIKIU появляется и на российском рынке, представляя ассортиментную линейку в количестве чуть более 500 артикулов. На сегодняшний день каталог продукции бренда — это свыше 7000 позиций (и 32 000 — на мировом рынке) подвески и рулевого управления, предназначенные для азиатского, европейского и американского, а также отечественного автопрома.

За практически 10-летнее присутствие в РФ JIKIU завоевал популярность среди крупнейших дистрибьюторов. В 2021 году бренд стал обладателем премии МАК «Бренд года в сегменте РТИ»! 17 товарных групп (сайлентблоки, втулки, опоры двигателя, пыльники, ступицы, ШРУСы и др.) покрывают более 90% рынка японских и корейских автомобилей, а также более 25% — европейского и американского. Как мы знаем, китайская автомобильная промышленность развивается семимильными шагами, так что JIKIU не отстает от тренда и стремится увеличить долю и в обеспечении запчастями владельцев соответствующих марок.

Ключевые задачи бренда — совершенствовать продукцию, приближая число рекламаций (которое, надо отметить, в 2021 году составило всего 0,034%) к нулю и расширять ассортимент, увеличивая количество предложенных изделий.

У бренда есть свой склад в РФ, откуда товар отправляется к партнерам по всей территории страны, а также в Республику Беларусь и Казахстан. Собственные складские мощности — это возможность максимально эффективно работать с клиентами: обрабатывать заказы, отгружать продукцию без задержек, прогнозировать закупки.

Продукция бренда изготавливается в Юго-Восточной Азии ввиду параметров экономической рациональности и логистического удобства. К примеру, детали с существенной долей резины (в том числе, сайлентблоки) производятся в Тайланде — стране-лидере в сфере экспорта натурального каучука.

В текущем непростом положении нашей страны в мире, как известно, страдают практически все отрасли. Рынок автозапчастей также находится в нестабильном состоянии. Однако JIKIU прикладывает все усилия, чтобы сохранить регулярность поставок и не допустить дефицита. Несмотря на то, что консолидационный склад JIKIU находится в Японии (по готовности все детали направляются туда с мест производства, а затем транспортируются в РФ), а в настоящее время существуют определенные сложности со стороны логистики, головная компания находит альтернативные способы перемещения товара в точку назначения. Безусловно, дополнительные издержки сказываются на стоимости товара, однако для JIKIU крайне важно сохранить эксплуатационные свойства деталей, поэтому пренебрегать качеством в пользу сохранения ценового положения — никак не выбор японского производителя, это противоречит стратегии бренда.

У бренда есть свой склад в РФ, откуда товар отправляется к партнерам по всей территории страны, а также в Республику Беларусь и Казахстан.

Главное преимущество двухлетней гарантии (или 40 000 км пробега) — простота: достаточно обратиться к техническому отделу бренда, описав проблему и предоставив чек.

Бренд ориентирован на конечного покупателя: представители JIKIU общаются с пользователями в социальных сетях, регулярно отвечают на вопросы, адресованные специалистам через форму обратной связи на сайте. Помимо этого, бренд предлагает клиентам использовать гарантийную поддержку. Главное преимущество двухлетней гарантии (или 40 000 км пробега) заключается в простоте: вам, как потребителю, не нужно возвращаться к продавцу товара и окунаться в длительную бумажную волокиту, достаточно обратиться к техническому отделу бренда, описав проблему и предоставив чек. В определенных случаях также предусмотрена и компенсация установочных работ.

JIKIU ценит и своих партнеров: для них создан регулярно обновляемый каталог сувенирной продукции, а также недавно запущена программа лояльности, в рамках которой каждый менеджер по продажам, реализовавший продукцию бренда, и СТО, закупившая таковую, может рассчитывать на бонусы в виде фирменных подарков и сертификатов в популярные магазины. Кроме того, технические специалисты постоянно проводят вебинары и очные семинары для сотрудников компаний-дистрибьюторов.

JIKIU — это непрерывно развивающийся бренд, который на первое место ставит качество деталей и комфорт покупателя. В планах — не прекращать свое стремительное распространение на рынке aftermarket и завоевывать все новые высоты!

В 2021 году бренд стал обладателем премии МАК «Бренд года в сегменте РТИ»!

РЫНОЧНОЕ место

В нынешнем году, вслед за покупателями активно ринулись на маркетплейсы продавцы товаров. Но не все продавцы понимают, как правильно использовать перспективный канал и правильно презентовать продукцию.

В 2022 году рост количества предложений товаров на маркетплейсах и агрегаторах продолжился с прежней скоростью. Уход отдельных брендов с российского рынка, закрытие их физической розницы, блокировка соцсетей привели к мощному притоку на маркетплейсы новых продавцов и к значительному увеличению ассортимента.

КАК НАЧАТЬ РАБОТУ С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ

1

Оформите витрину виртуального магазина

Заполните все данные. Если есть возможность, то разместите информационные баннеры внутри витрины. Опишите свои преимущества. Выделите свой магазин среди других.

2

Напишите подробное текстовое описание

Фото и видео, безусловно, важны. Но без подробного качественного текстового описания информация о товаре будет неполной.
Не копируйте чужие описания, старайтесь размещать собственный текст. Именно это даст преимущества при выдаче вашей карточки в поиске по товарам.
Отдельное внимание следует уделить seo-оптимизации. Подбор ключевых слов в описании, также, крайне важен. Исследуйте запросы покупателей, включайте в текст те фразы, по которым осуществляется поиск.

3

Подготовьте фото и видео товара

Товар на маркетплейсе не контактирует с покупателем напрямую. Первостепенная возможность контакта с покупателем — карточка товара. К этой странице владелец товара должен подойти с максимальной серьезностью.
Фото и видео должны вызвать у покупателя желание обладать товаром, создать образ, что покупатель уже не может без этого продукта представить себя. Обязательно делаем или используем хорошие фото.
По возможности — делайте видео-обзор. Уделите отдельное внимание инфографике — надписям на изображениях, описывающих преимущества и характеристики товара. Инфографика стала практически обязательной для использования в маркетплейсах, потому как кратно повышает продажи товара.

4

Заполните название, все категории и дополнительные характеристики

Банальные ошибки: опечатка или неправильное называние — катастрофически скажутся на выдаче в поиске и конверсии в покупку. Проверяйте не только орфографию, но и расположение слов в названии, чтобы они соответствовали поисковым запросам. Помимо названия, заполняйте все категории товара, а также дополнительные характеристики, которые можно указать в описании.

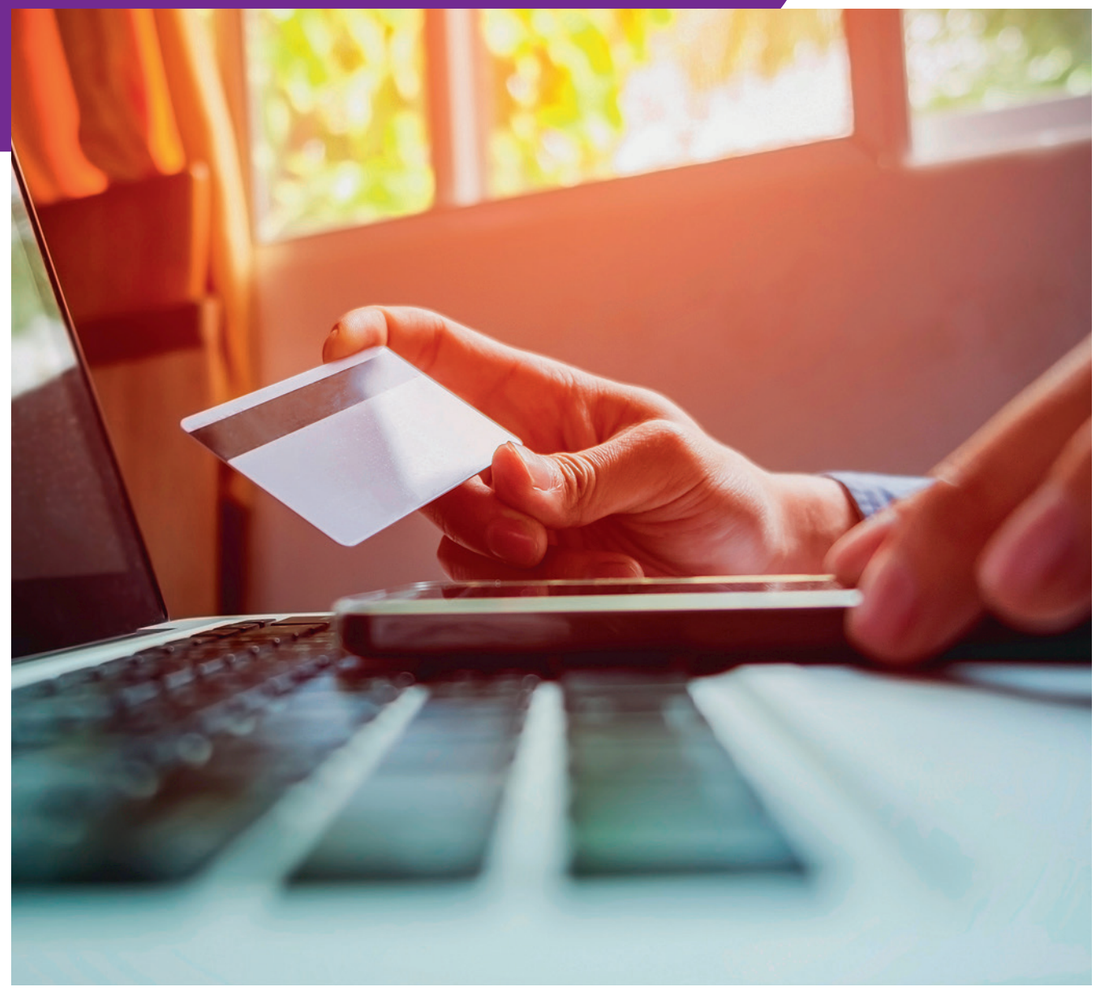
5

Собирайте отзывы

Наличие отзывов подталкивает потребителя к покупке. Пусть они будут не все положительные, но зато покупатель сделает вывод об их объективности. Положительные отзывы и рейтинг двигают карточку в топ и ее выбирают все больше клиентов. Но не стоит покупать отзывы. Алгоритмы маркетплейсов научились определять реальный отзыв или нет. Пользуйтесь инструментами, которые предлагают площадки. Например, на OZON покупатели будут охотнее оставлять отзывы на товар, который участвует в акции «Отзывы за баллы».

На Wildberries зафиксирован рост количества продукции в категории «автотовары» в восемь раз. По другим площадкам рост предложения на детали для обслуживания и ремонта аналогичный. Для покупателя это означает большую возможность сравнить товары, описание, цены и выбрать наиболее удобный вариант оформления и доставки товара. Это, несомненно, благоприятно скажется на количестве покупок.

Расходы покупателей также увеличились. За январь–апрель 2022 года россияне потратили на интернет-площадках 1,5 трлн рублей. Почти 40% из этой суммы приходится на маркетплейсы, делится данными Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ). По данным аналитиков, сегодня площадки предлагают покупателям от 30 млн до более 100 млн товарных единиц. При этом маркетплейсы



За январь–апрель 2022 года россияне потратили на интернет-площадках 1,5 трлн рублей

не отмечают снижения популярности рекламных услуг, напротив, доходы от рекламы с начала года выросли примерно в 1,5 раза.

При этом, по мнению экспертов, тенденция к увеличению числа продавцов, а значит, и товаров сохранится на всех маркетплейсах, так как вход на площадки относительно простой и не требует больших бюджетов для старта, а вот темп замедлится из-за растущей конкуренции.

При переходе на маркетплейс классическим продавцам придется решить новую задачу — по-новому презентовать товар. Заранее потрогать, посмотреть со всех сторон покупателю не удастся. С этой точки зрения в маркетплейсе крупные и маленькие бренды равны. Неудивительно, что небольшие компании зачастую выигрывают у крупных, так как более ответственно относятся к своим карточкам товара и их продвижению.

Идеальной карточки товара, которая будет автоматически гарантировать продажи, конечно не существует. Но стремиться к этому однозначно стоит.

Конкретно для вашей карточки идеал определяется только методом тестирования гипотез. Но вышеописанные правила сильно сократят путь к этому идеалу. ▲

LAVR®
Manufacture of auto chemicals and car care since 1997

ЭКСПЕРТ В МИРЕ РАСКОКСОВКИ

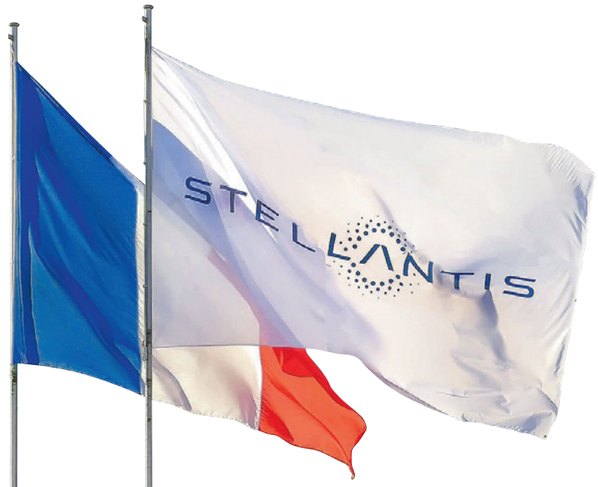
ПОЛНАЯ ОЧИСТКА КАМЕРЫ СГОРАНИЯ

МОЩНАЯ ПЕННАЯ ФОРМУЛА

10 МИН. СТОЙКОСТЬ ПЕНЫ БОЛЕЕ 10 МИНУТ

БЕЗОПАСНА ДЛЯ ПОКРЫТИЯ ПОРШНЕЙ

LAVR COMPLEX ПЕННАЯ РАСКОКСОВКА ДВИГАТЕЛЯ ПОЛНАЯ ОЧИСТКА КАМЕРЫ СГОРАНИЯ 400 ml



ВОСХОДЯЩАЯ ЗВЕЗДА

Stellantis

В 2021 году в результате слияния итало-американского автопроизводителя Fiat Chrysler Automobiles (FCA) с французской Группой PSA Peugeot Citroën образовалась большая транснациональная корпорация по производству автомобилей — Stellantis. Сегодня корпорация владеет 14 автомобильными брендами: Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Citroën, Dodge, DS, Fiat, Jeep, Lancia, Maserati, Opel, Peugeot, Ram Trucks и Vauxhall.

Кроме оригинальных деталей для своих автомобилей в портфеле Stellantis также есть вторая линейка запасных частей — Eurorepar. Изначально Eurorepar — бренд Citroën, который появился в далеком 2002 году во Франции и задумывался как запасные части по разумным ценам для постгарантийного обслуживания автомобилей Citroën, но при этом безусловно хорошего качества от автопроизводителя.

Для дистрибуции запчастей Eurorepar была создана сеть независимых станций Eurorepar Car Service. Концепция Eurorepar Car Service, которая первоначально также касалась исключительно автомобилей Citroën, строилась вокруг автомобилей, у которых закончился гарантийный срок, чтобы владельцы ситроенов, уходя от «официалов», продолжили получать качественный, но более доступный сервис у независимых станций технического обслуживания.

Прошло 20 лет, и стратегия брендов Eurorepar и Eurorepar Car Service значительно поменялась. На сегодняшний день Eurorepar предлагает широкий ассортимент высококачественных запчастей для множества автомобилей самых разных марок от бюджетных до премиальных, независимо от того, закончился их гарантийный срок или нет. Под торговыми именами Eurorepar и Eurorepar Car Service владельцу практически любого авто стало доступно сравнимое с оригиналом качество запасных деталей, а также высокие стандарты сервисного обслуживания на станции.

Eurorepar — это глобальный бренд, и несмотря на то, что в названии отчетливо слышится его европейское происхождение, в настоящее время продукция под этим товарным знаком продается более чем в 100 странах Европы, Ближнего Востока, Северной Африки, Южной Америки, в Индии и Китае. Stellantis благодаря своему опыту в области проектирования и изготовления оригинальных запчастей, отбирает поставщиков для Eurorepar по тем же критериям, что и поставщиков на конвейер. Ими становятся производители оригинальных компонентов и вендоры премиальных аналогов, поэтому на коробке нередко можно найти разные страны производства, от Франции и Германии до Бельгии, Турции, и даже Канады.

В ассортименте компании 15 000 артикулов запчастей и масел, 12 000 из которых доступны для заказа в Европейской части.

В ассортименте компании 15 000 артикулов запчастей и масел, 12 000 из которых доступны для заказа в Европейской части. Также в мире насчитывается около 5700 станций техобслуживания Eurorepar Car Service, и более 300 из них расположены на территории России. Крайне важным моментом является то, что бренд дает двухлетнюю гарантию и на запчасти, и на работы при условии их установки в сети Eurorepar Car Service.

Попробуем закончить рассказ про Eurorepar с неприсущей автомаркету долей романтизма: Stellantis происходит от латинского глагола stellāre, что значит «сиять звездами». Похоже, еще одна звездочка этой корпорации начала светить ярче. Ну что ж, пожелаем ей удачи!

EUROREPAR

СТРУКТУРА РЫНКА
ПРОБЛЕМАТИКА АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ
2021/22

WOG™ AUTO CHEMISTRY

Средний возраст автовладельца по России 37 лет

6 мес 2021 г
549 276 шт

6 мес 2022 г
352 100 шт

Итого: **901 376 шт**

ПРОБЛЕМЫ

6 мес 2021 г
443 760 шт

6 мес 2022 г
372 908 шт

Итого: **816 669 шт**

- стоимость +23%
- дефицит з/ч и расходных материалов
- увеличивается риск приобретения контрафакта
- тяжелая эксплуатационная среда (трафик)
- кратный рост стоимости регламентного ТО
- дефицит новых автомобилей

- стоимость +61%
- дефицит з/ч и расходных материалов
- увеличивается риск приобретения контрафакта
- тяжелая эксплуатационная среда (трафик)
- средний возраст а/м в РФ — 14 лет
- средний срок владения а/м в РФ — 5 лет, с пробегом 17500 км/год

Поведение автовладельцев

56% — точно будут экономить на ТО	44% — ожидают дефицита з/ч

Ситуация в СТО

93% — испытывают дефицит з/ч

50% — решили ничего не менять и принять спад

-12% по количеству машинозаездов на пост

-13% по количеству норма-часов на заказ-наряд

Возникшие внешние факторы привели к существенному изменению психологии потребления автовладельцев, столкнувшихся с невозможностью покупки нового автомобиля, обусловленного ростом цен более 20% на новые автомобили и более 60% на предложения вторичного рынка, а также существующим дефицитом автомобилей в условиях стабилизации предложения. Сейчас потребитель вынужден продлевать ресурс жизни своего автомобиля, в первую очередь за счёт превентивных мер, так как рынок автокомпонентов переживает аналогичные потрясения, выражающиеся в дефиците запасных частей и увеличивающемся потоке контрафакта. Мы являемся свидетелями и должны стать активными участниками зарождения новой культуры обслуживания автомобилей, первичная задача СТО заключается в адаптации к новым реалиям и расширении профилактических услуг при плановом техническом обслуживании автомобилей, что в свою очередь даёт уверенность автовладельцу в его автомобиле, позволяет СТО быть рентабельными и тем самым формирует рынок в развитие.

* аналитические данные использованы из открытых источников:
https://www.gruzdev-analyze.com/ ; https://www.autostat.ru/

WOG.PARTS

НОВАЯ КУЛЬТУРА ОБСЛУЖИВАНИЯ

WOG™ AUTO CHEMISTRY

Замена масла

Дополнительные услуги

Промывка двигателя:
WGC0500/WGC0502 Комплексная промывка двигателя

Раскоксовка двигателя:
WGC0375 De-COX Original

Замена колодок

Дополнительные услуги

Обработка деталей:
WGC0320 Медная смазка

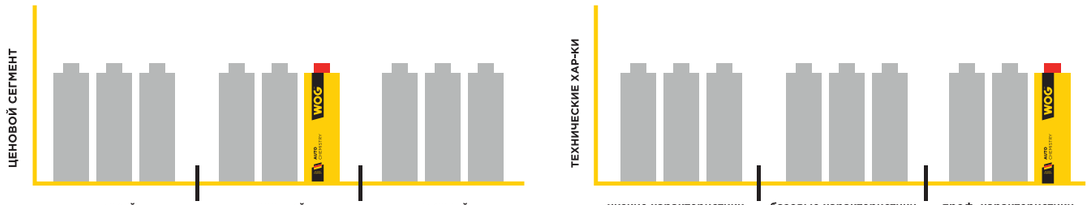
Обслуживание суппорта:
WGC0625 Паста для суппортов

Замена свечей

Дополнительные услуги:

Промывка топливной системы:
WGC0530/WGC0550 Профессиональные промывки топливных систем, бензин/дизель

Позиционирование бренда



Основным катализатором структурных изменений рынка автокомпонентов и психологии потребительского поведения автовладельцев является перераспределение ролей на рынке новых автомобилей, что отразилось на увеличении стоимости на вторичном рынке более чем на 60%. В свою очередь потребитель вынужден следовать новой культуре обслуживания, выражающейся в необходимости становиться экспертом.

Стоит ожидать дальнейшей тенденции к снижению входящего трафика в СТО за счёт миграции клиентов в сторону самостоятельного обслуживания или обращения в сервисы гаражного типа. Стоит отметить, что потребительское поведение также меняется в сторону ужесточения требований к качеству и скорости оказываемых услуг. Проведённый опрос показал неготовность большей части собственников СТО адаптироваться под текущие изменения, что безусловно сыграет существенную роль в дальнейшем развитии бизнеса и рынка в целом.

Предпосылки к зарождению новой культуры обслуживания автомобиля требуют от СТО большего внимания к проведению профилактических и диагностических процедур, так как снижение входящего трафика и объёма оказываемых услуг диктует необходимость более внимательного отношения к клиентам для увеличения лояльной и постоянной клиентской базы.

"Мы, подобно воде, течем по жизни с горы примерно в одном направлении до тех пор,
пока не столкнемся с чем-то, кардинально меняющим наше направление."

Артур Голден

WOG.PARTS

Проблемы автосервисов при продаже запчастей: анализ причин

Текст: **Татьяна Дуброва**

В одном из недавних интервью мне адресовали такой вопрос:

— *Татьяна, какие трудности вы видите сейчас у автосервисов при продаже запчастей?*

Я ответила не задумываясь — сейчас никаких трудностей именно с продажей не наблюдается. Пожалуй, наоборот — мастеру-приемщику продавать запчасти клиентам стало даже проще.

Мой ответ собеседника крепко озадачил: как же так? Ведь сейчас цены на запчасти изрядно выросли, а цена замены масла вовсе удвоилась. Как следствие, стоимость ремонта автомобилей выросла очень заметно. Так почему сейчас продавать запчасти проще, чем раньше?

Объяснить это несложно — мое мнение основано на анализе результатов исследования, и не абы какого, а, как говорят медики, «многоцентрового рандомизированного». Я прослушивала десятки звонков автосервисов — маленьких, больших, сетевых, агрегатных, слесарных, кузовных и прочих — то есть вывод сделан не на одном автосервисе в отдельно взятом регионе, а на основе изучения отрасли.

Клиенту необходимо задавать вопросы — только этот путь ведет к продажам.

Вариант первый: много проценок и звонков от клиента.

Клиенты узнают цены на запчасти и масла. Говорят «подумаю» и не покупают.

В марте — апреле 2022 года было очень много звонков, которые так и не конвертировались в запись и обслуживание. Клиенты не приезжали — кто-то закупался впрок, а кто-то просчитывал стоимость на будущее, чтобы знать, к чему готовиться. Это был самый тяжелый период работы для сотрудников — не было времени квалифицировать клиента как «горячего», «теплого» и «холодного» — парой вопросов тут не обойдешься. Проценивали всем без разбора, а покупали, конечно же, не все.

Именно в этот период у сотрудников закрепился устойчивый шаблон реагирования: сообщить цену, и, если клиенту нужна запчасть, то он приедет или запишется на ремонт.

Старый шаблон ответа, куда входила презентация и сравнение брендов, дополнительные вопросы для записи клиента на диагностику, выпал из обращения и был забыт из-за шквала звонков, суеты, непонятной обстановки с запчастями и прочими факторами.

На данный момент этот период прошел, и произошел откат событий и условий. Клиентам вновь нужна презентация запчастей, опять необходимо вести клиента на ремонт через диагностику. Опять надо задавать хотя бы один вопрос, чтобы понять: это проценщик, т.е., «холодный» клиент, или «теплый» клиент, которого всего-то надо чуть-чуть обогреть? Или, чем черт не шутит, «горячий» клиент? А схемы разговора для каждой категории клиентов разные.

Существенным фактором является то, что поведение клиентов, как минимум с мая, изменилось, а поведение приемщиков — нет.

Приемщики негодуют, а в телефонной трубке слышен душервущий вздох:

— Ох, цена на масло для вашей трансмиссии такая суровая стала...

Они работают так же, как в марте — апреле, не квалифицируя клиента по теплоте и до сих пор в каждом позвонившем, начинающем разговор с вопроса о цене, видят проценщика, а не потенциального клиента.

Правильно записать клиента на обслуживание или ремонт, уйти в разговоре с клиентом от цен, подобрать правильные слова — все это должен знать и уметь грамотный приемщик.

Что делать:

1. Напомнить своим сотрудникам про старую схему разговора, где **надо задавать вопросы клиенту. Продаем только вопросами**, а не монологами с точкой в конце предложения.

2. Срочно нужен ремонт клиенту или он просто узнает? Для этого **приемщик всегда должен задавать вопрос «Что случилось?»** Про этот вопрос у меня есть на YouTube-канале очень полезное трехминутное видео. И второй вопрос, возможно наиболее важный: «Вы на этой неделе хотели ремонт сделать?»

3. Пробовать **не считать клиенту запчасти по телефону, а работать через диагностику.** Как правильно записывать и уходить от цен, какие слова говорить, я всё рассказываю на занятиях. Также на YouTube-канале есть материалы по разбору звонков.

4. Когда клиент приехал на диагностику, но еще не заехал на подъемник, приемщик **должен ловить его «на взлете» и задать вопросы по дальнейшему ремонту.** Это не только проясняет деталировку, но и позволяет окончательно квалифицировать клиента — может он не вполне «горячий»? Может есть необходимость его «разогреть»? Для каждой категории клиентов есть особая схема построения диалога. И если клиент проработан правильно, то наверняка желающий сделать ремонт может увеличить чек, а желающий, но не вполне определившийся, отбросит сомнения. Клиенты ценят заботу и внимание, и ответственная работа приемщика всегда окупится.

Клиентам нужна презентация запчастей, необходимо вести клиента на ремонт через диагностику.

Вариант второй:
НСТО не принимают на обслуживание авто с запчастями клиента.

Проблема: многие клиенты в период ажиотажа запаслись маслами и запчастями. А сейчас НСТО отказывают им в обслуживании, потому что берут только со своими запчастями. И получается, что постоянных клиентов НСТО не принимают.

Сейчас очень часто слышу, особенно на конференциях выступления-лозунги: «Мы не принимаем клиента со своими запчастями и ничего не потеряли. Наоборот, только выросли!»

И вот все другие автосервисы послушают эти лозунги и тоже начинают рубить с плеча. Особенно это слышно в телефонных разговорах, когда приемщик очень лаконично и неубедительно объясняет клиенту: «У нас такое распоряжение директора», или «Мы несем гарантию, и поэтому запчасти должны быть только наши».

В принципе все правильно, но, как всегда, дьявол в деталях. Автосервисы все разные: этап развития, место расположения, объем трафика и т.д. Для одного автосервиса любой клиент будет в радость, пусть даже со своими запчастями. А у кого-то большой трафик звонков + обученные приемщики = все клиенты будут с НАШИМИ запчастями.

Новые клиенты. Если клиент новый и уже самостоятельно приобрел запчасти, то правильно ли будет ему отказать прямо сейчас? На этот вопрос для всех автосервисов единого ответа нет, по причине тех самых нюансов. Возможно стоит его обслужить, при этом объяснив, что в следующий раз ремонт должен производиться только с использованием запчастей автосервиса. Или автосервис выделит те узлы, по которым ни при каких обстоятельствах не примет автомобиль в ремонт со своими запчастями.

Я за эволюцию. Во многих автосервисах новым клиентам объясняют, по каким причинам в следующий раз необходимо использовать только запчасти автосервиса, уже купленную самостоятельно запчасть при возможности вернуть в магазин, а на автомобиль установить запчасть со склада автосервиса — такая тактика также приносит плоды.

Постоянные клиенты. Что делать, если постоянный клиент предательски приехал со своей запчастью?

Вопрос сразу к приемщику: «Как так получилось, почему ты не рассказал, отчего у клиента сложилось мнение, что можно приезжать со своими запчастями?» Тут надо приемщиков обучать, чтобы у них не было страха потерять клиента, и, как следствие, понести ущерб в заработке.

Во многих автосервисах клиентам объясняют, по каким причинам необходимо использовать именно запчасти со склада автосервиса.

Цена покупки автомобиля с пробегом

*В опросе 2021 года средняя стоимость покупки авто с пробегом составила 1 065 000 руб.

Источник: АВТОСТАТ и Авто Mail.ru, онлайн-опрос, более 1500 респондентов, май 2022 г.

Стоимость запчастей выросла, но, как ни странно, приемщикам стало проще продавать.

«Веду школу приемщиков, помогаю настраивать телефонию автосервисам, обучаю продажам».

Татьяна Дуброва,
навыковый тренер запчастистов, приемщиков, операторов call-центров.

Если клиенты не покупают, значит вы им не предлагаете.

Опять вспомним это слово «эволюция». Не революция. При всяком удобном случае клиентам полезно рассказывать истории, когда установка привезенных ими запчастей приводит к дополнительным расходам — простой, повторное снятие/установка детали — например, сальник, привезенный клиентом, потек и т.д. Все эти неприятные для клиента истории надо копить и рассказывать.

В первый приезд нового клиента уделять ему максимум внимания и аргументированно убеждать в правильности установки запчастей, купленных в автосервисе. А если клиент неисправим, то единого мнения нет.

ВЫВОД

Рубить с плеча хорошо тогда, когда есть уверенность, что обратно вырастет. Не все автосервисы — ящерицы и обратно клиентская база может не отрасти.

Вариант третий:
запчасти подорожали

И, как следствие, клиенты стали настаивать на ремонте с бюджетными запчастями или с запчастями, которые приобрели самостоятельно.

Последние месяцы я убеждаю приемщиков, что им следует взять на вооружение девиз императора Марка Аврелия, «делай, что должен, и свершится, чему суждено» — пожалуй лучшее кредо для непростого периода в работе.

Стоимость запчастей действительно выросла, но, как ни странно, приемщикам стало проще продавать. Например они довольно внятно способны объяснить клиентам, почему не стоит переходить на дешевое масло для двигателя, если в автомобиль всегда заливалось только премиальное.

Или объяснить клиенту, что перейдя с оригинальных (или брендов премиального качества) запчастей на дешевые аналоги он обязательно почувствует разницу либо в качестве езды, либо в уменьшении ресурса эксплуатации.

Самое главное, чтобы приемщики всегда помнили, что в области ремонта автомобилей именно они являются экспертами, и именно они должны рассказать клиенту, что необходимо поменять, а не наоборот.

Уверена, что я ничего нового не рассказала, вы это все знали и без меня. Осталось только донести это до своих сотрудников, напомнить им об этом. А то, как говорят, память с возрастом и ковидом ухудшается.

Возможно вы захотите со мной подискутировать — не отказывайте себе в этом, пишите мне на почту tatyana@dybrova.ru или заходите на сайт https://dybrova.ru.

ВЫВОД

Если клиенты не покупают, значит вы им не предлагаете. Проблема в продажах будет всегда на стороне НСТО.

Больше пользы в телеграм-канале «Алло, Дуброва», подписывайтесь!

PATRON
ТОРМОЗНЫЕ ДИСКИ И КОЛОДКИ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ
КОМФОРТ
УВЕРЕННОСТЬ
BRAKE DISCS
ONE YEAR GUARANTEE
BRAKE PADS
PATRON
PATRON.RU

Есть искра!

Новая товарная группа автокомпонентов под брендом TMI TATSUMI на российском рынке — свечи зажигания.

Известный японский бренд TMI TATSUMI выпускает автокомпоненты преимущественно для автомобилей японского, корейского и европейского рынков. Линейка бренда насчитывает более 12 000 позиций самых различных деталей, а появление на рынке свечей зажигания добавило еще 50 новых артикулов к ассортименту TMI TATSUMI.

Главная задача свечи зажигания — воспламенение топливовоздушной смеси в камере сгорания двигателя, что приводит в движение поршень двигателя. Свечи зажигания непосредственно участвуют в процессе приведения машины в движение. Необходимо тщательно следить за состоянием свечей зажигания, так как от них напрямую зависит работа двигателя и при выходе из строя хотя бы одной свечи зажигания производить замену всего комплекта. Для данных целей вам подойдут свечи зажигания TMI TATSUMI. Наша линейка включает в себя широкий ассортимент наиболее востребованных типов свечей зажигания: стандартные, с v-образной насечкой на центральном электроде, иридиевые, изготовленные с применением иридия и платины, многоэлектродные.

Вся продукция TMI TATSUMI сертифицирована в соответствии с требованиями рынков, на которых она распространяется. На каждой производственной площадке построена собственная лаборатория для осуществления поэтапного контроля качества и минимизации отбраковки готового изделия. Все действующие заводы компании сертифицированы по стандарту ISO/TS 16949:2009. Производитель уверен в высоком качестве и длительном сроке службы автозапчастей TMI TATSUMI, поэтому предлагает расширенную безусловную гарантию на всю продукцию бренда в течение 24 месяцев с момента покупки.

О бренде

Ассортимент TMI TATSUMI насчитывает более 12 000 артикулов, среди которых присутствуют такие важные товарные группы, как тормозная система, трансмиссия, система охлаждения, подвеска и рулевое управление, фильтры, ременный привод, электрическое оборудование, автомобильные лампы и щетки стеклоочистителя, автомобильный крепеж и многое другое. Каждая товарная группа характеризуется рядом технических особенностей, используемых при производстве входящих в нее деталей.

Преимущества свечей зажигания TMI TATSUMI

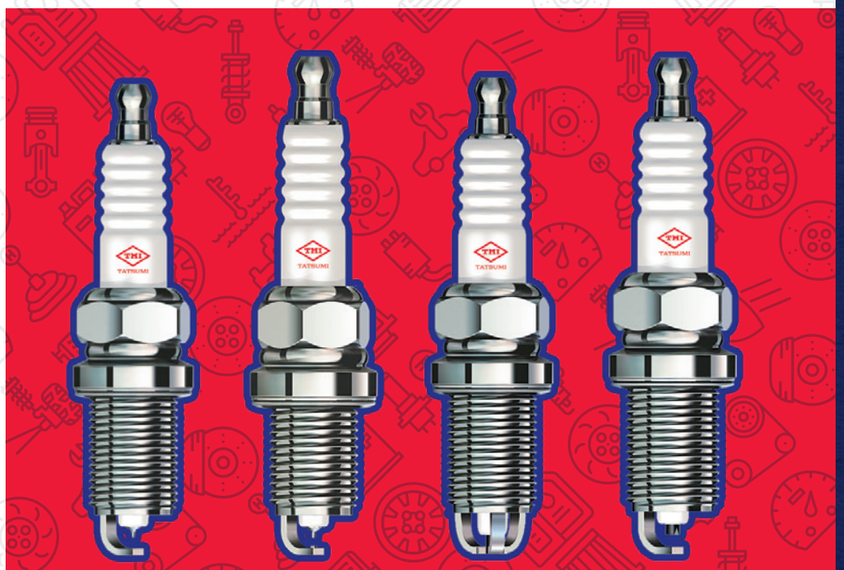
Высокая мощность свечей зажигания всех типов для максимальной производительности и эффективности двигателя, а также плавности хода.

Технология V-образной канавки для снижения искрового напряжения и улучшения воспламеняемости.

Увеличенный срок службы благодаря электроду из иридиевого сплава, который очень устойчив к искровой эрозии у иридиевых и иридиевых/платиновых свечей.

Сниженная нагрузка на катушку зажигания и оптимальное сгорание благодаря платиновой пластине на электроде у иридиевых/платиновых свечей.

У многоэлектродных свечей увеличен срок службы благодаря нескольким боковым электродам.



Свечи зажигания TMI TATSUMI — достойная замена оригинальным свечам зажигания.

TMI TATSUMI

タツミパフォーマンススペアパーツ

Автокомпоненты TMI TATSUMI

Японские традиции инженерного искусства

www.tatsumi.ru

Жить на работе

Возможно, это утверждение покажется кому-то слишком суровым. Но для **Игоря Станиславовича Гаврилова** — владельца компании «АвтоСеть Лиски», данный тезис помогает строить и приумножать не самый легкий бизнес по продаже запчастей и обслуживанию автомобилей.

Семья помогает!

Спектр работ супруги Галины самый разнообразный. Вотчина дочери Варвары — первый монобрендовый магазин PATRON при автотехцентре PATRON.

Ключевой показатель каждого бизнеса — рентабельность. В торговом бизнесе крайне важно, чтобы товар обеспечивал должный уровень наценки. PATRON в этом плане отвечает заданным требованиям. Возможность заработать крупным компаниям, контроль цен со стороны производителя, должное отношение к участникам дилерской сети».

Игорь Гаврилов

— Расскажите немного о себе

— Я из простой советской семьи. Отец работал кузнецом в горячем цеху Воронежского авиазавода, мама работала там же. Детство было совершенно обычным, за исключением спортивной секции по гребле на байдарках. Занятие спортом сформировало во мне многие качества, такие как: стойкость, упорство, воля к победе — которые в дальнейшем помогли мне в жизни. Уже в восьмом классе я стал кандидатом в мастера спорта, обыгрывая своих сверстников, которые стали в будущем олимпийскими чемпионами. В результате, я оказался в юношеской сборной СССР по гребле на байдарках и каноэ.

Затем был Воронежский государственный медицинский институт имени Николая Ниловича Бурденко по специальности детская хирургия. По окончании института стал доктором отделения скорой помощи, где отработал в общей сложности 18 лет.

Первый большой брендированный автотехцентр PATRON мы открыли в июне этого года.

— Как вас увлекло в бизнес?

— Работая в отделении скорой помощи, я параллельно увлекся торговлей продуктов питания и развивал это направление предпринимательства. В автобизнес меня привел следующий случай. Один раз я заказал в крупном федеральном магазине запчастей топливный насос на свой автомобиль.

В результате ошибки мне привезли не ту деталь, а к возврату дорогостоящую запчасть не приняли и вернуть ее не удалось. После этого случая я попробовал приобрести деталь напрямую, минуя посредника. Отсюда родилась идея поработать в сфере запчастей, предоставляя покупателям достойный сервис и уровень обслуживания. В 2007 году открылся первый магазин, который постепенно набирал обороты и клиентскую базу. Старались развивать большое наличие товара и работать под заказ по редким позициям. На данный момент в нашей сети пять магазинов и один автотехцентр.

— Как произошло знакомство с брендом PATRON?

— Ориентировочно в 2015 году в одной из поездок, которые организуют производители для крупных клиентов, мой знакомый Андрей Павленко [один из ключевых дилеров бренда PATRON на территории Крыма — ред.] рассказал о компании «ШАТЕ-М ПЛЮС» и бренде PATRON. Получив контакт представителей, я связался с ШАТЕ-М. Познакомившись, мы начали сотрудничество.

— Какие преимущества бренда PATRON можете отметить?

— Начну с основного. Ключевой показатель каждого бизнеса — рентабельность. В торговом бизнесе крайне важно, чтобы товар обеспечивал должный уровень наценки. PATRON в этом плане отвечает заданным требованиям. Возможность заработать крупным компаниям, контроль цен со стороны производителя, должное отношение к участникам дилерской сети. Все это позволяет комфортно и уверенно работать с брендом. Немаловажен и широкий ассортимент продукции, который покрывает многие запросы потребителей, способствует концентрации работы с одним брендом.

— Расскажите об участии вашей семьи в бизнесе

— Мне очень помогает в работе моя семья и, прежде всего, супруга Галина. Ее вклад в бизнес трудно переоценить. Спектр ее работ самый разнообразный. Она еженедельно посещает каждый магазин, проверяя состояние торговой точки и контролируя все процессы. По необходимости, заменяет на работе менеджеров магазина. Иногда возникает потребность в работе с покупателями в качестве продавца, например, при большом наплыве людей. Тогда супруга встает за прилавок и обслуживает посетителей магазина.

Много помогает в работе дочь Варвара. Она трудится в нашем первом монобрендовом магазине PATRON. Это ее непосредственная вотчина. Ей интересна эта работа. К тому же она приносит финансовый результат, что для молодой девушки является дополнительным стимулом.

Мне по душе тема работы семьи на общее благо и преемственности поколений. Это дает силы работать и двигаться дальше, создавать что-то новое, расширять границы бизнеса.

Автомобиль BMW E38 Diesel, случай с которым направил Игоря Гаврилова в сторону бизнеса запчастей.

— Как пришла идея построить автотехцентр?

— Желание организовать сервис не является прихотью. Общеизвестный факт, что формат исключительно розничных магазинов запчастей скоро себя изживет. Поэтому сращивание магазина и сервиса по обслуживанию автомобилей — является логичным эволюционным решением для дальнейшего развития бизнеса.

Первый большой брендированный автотехцентр PATRON мы открыли в июне этого года. В составе автотехцентра два цеха на четыре и шесть постов, и также магазин-склад с широким ассортиментом товара в наличии. С первых дней мы наблюдаем положительную динамику и поток клиентов.

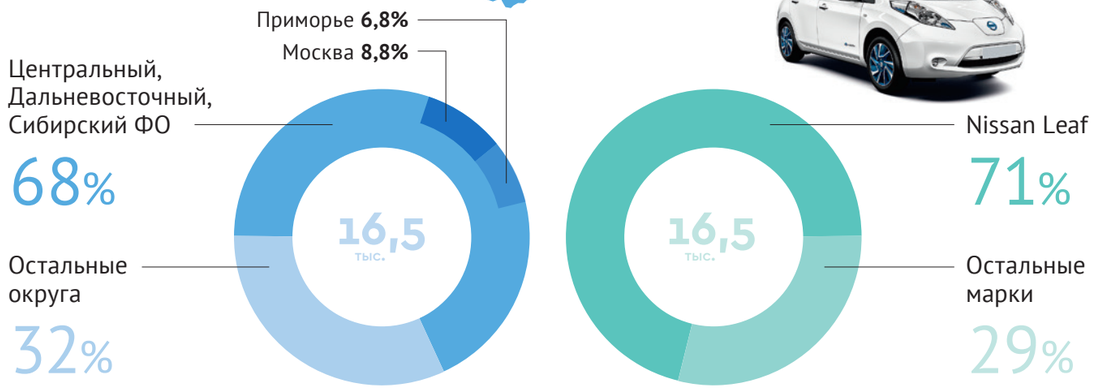
Модель техцентра доказала свою жизнеспособность. Поэтому, мы уже строим и планируем открыть в ближайшем будущем второй автотехцентр, который также будет сочетать в себе магазин и автосервис.

— Какие советы вы можете дать людям, работающим в автобизнесе, чтобы достичь успехов?

— Во-первых, я не считаю, что достиг какого-то невероятного успеха и не вижу предмета для гордости. Тем более, что у каждого человека свой масштаб и представление об этом.

Ну а если серьезно, то мой совет не будет отличаться какой-то невероятностью и невообразимостью. Терпенье и труд все перетрут. Надо верить. Верить, что все будет хорошо и идти к своей цели. Надо жить на работе, вот главное условие. Не физически круглосуточно находиться, а проживать жизнь работой. И тогда все у вас получится! ▲

Парк электромобилей в России



ТОП-5 марок, шт

Nissan	11 765
Tesla	1660
Porsche	674
Audi	522
Mitsubishi	465

ТОП-5 моделей, шт

Nissan Leaf	11 765
Porsche Taycan	674
Tesla Model 3	668
Audi e-tron	522
Mitsubishi i-MiEV	465

ТОП-5 регионов, шт

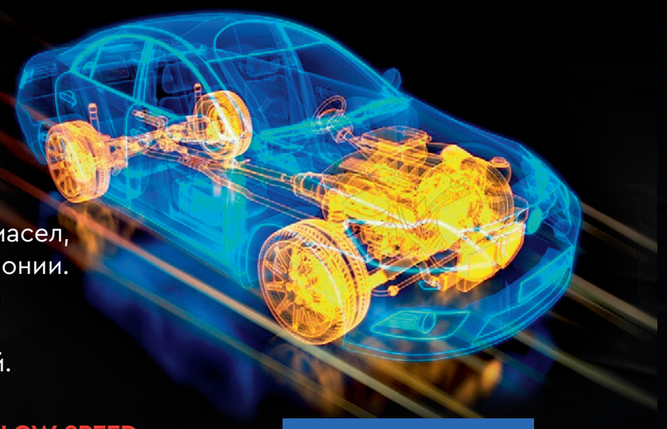
Москва	2161
Приморский край	1652
Иркутская область	1540
Краснодарский край	1085
Хабаровский край	861

Источник: АВТОСТАТ

Серия масел Profix

PROFIX поставляется на внутренний японский рынок компанией Meiji Sangyo, которая с момента своего основания в 1933 году является дистрибютором высококачественных запчастей в Японии.

PROFIX — это профессиональная линейка масел, которая производится исключительно в Японии. Масла соответствуют мировым и японским стандартам JIS, API, ACEA и рассчитаны на покрытие широкого рынка автомобилей.



МОТОРНОЕ МАСЛО

Моторные масла Profix соответствуют требованиям последних международных стандартов (API/SP, ILSAC/GF-6). В производстве новой линейки стандата SP используется новый пакет присадок на магниевой основе, повышено до максимума содержание молибдена, используются эстеры.

Высокие требования к показателям эффективности расхода топлива

В связи с экологическими требованиями к автопроизводителям масла также разрабатываются в сторону энергосбережения. По сравнению с маслом прошлого стандарта (GF-5), GF-6A (..W-20 и вязкости выше) и GF-6B(..W-16 и вязкости ниже) позволяет повысить эффективность использования топлива на 1–3%.

LSPI (LSPI = LOW-SPEED PRE IGNITION)

Раннее возгорание смеси в цилиндре двигателя

При таком эффекте возгорание смеси приводит к повышенной нагрузке на шатунный механизм и поломке двигателя. Происходит на бензиновых турбированных моторах из-за возгорания отложений на стенках цилиндра. Основной причиной возгорания считается Ca — кальциевая присадка и ее отложения. В маслах стандарта SP кальций заменили на магний Ca=>Mg.

Предотвращение износа цепи

В двигателе с непосредственным впрыском топлива сажа, образующаяся после сгорания, влияет на износ цепи ГРМ. Новый пакет присадок и высококачественное базовое масло гарантируют защиту цепи. ▲

Особенности линейки SP

- Предотвращение LSPI
- Защита цепи ГРМ
- Меньше отложений, износа
- Высокие смазывающие свойства, чистота поршневой группы, экономия топлива

МОТОРНОЕ МАСЛО ДЛЯ БЕНЗИНОВЫХ АВТО

SP

Синтетическое моторное масло самого последнего стандарта SP для бензиновых и дизельных двигателей легковых автомобилей. Также подходит для двигателей с турбонаддувом.

0W-16 API:SP/RC ILSAC:GF-6B

0W-20 API:SP/RC ILSAC:GF-6B

5W-30 API:SP/RC ILSAC:GF-6A

5W-40 API:SP PERFORMANCE

SN/A3/B4

Универсальное моторное масло для европейских, американских, корейских автомобилей. Европейские допуски: VW 502.00/505.00, MB 229.3, Porsche A40, Renault RN0700/RN0710.

5W-40 API:SN/GF-5 ACEA:A3/B4

МОТОРНОЕ МАСЛО ДЛЯ ДИЗЕЛЬНЫХ АВТО

ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ АВТО

DL-1

Синтетическое моторное масло для современных дизельных двигателей с DPF-фильтром. Благодаря использованию высококачественного базового масла VHVI сохраняется масляная пленка, устойчивость к высокотемпературному окислению, и превосходная износостойкость.

ДЛЯ ГРУЗОВЫХ АВТО

DH-2/CF-4

Масло для тяжелой техники и грузовиков, работающих в условиях повышенных нагрузок. Обеспечивает отсутствие абразивного износа и хорошие моющие свойства.

ЖИДКОСТИ ATF / CVT

ATF жидкость

Комфортная управляемость и отличные показатели эффективности использования топлива. Топливосберегающая жидкость для АКПП.
100% синтетическое масло.

CVT жидкость

Топливосберегающая жидкость для вариаторов, обеспечивающая как топливную экономичность, так и комфортную управляемость. Специальное масло для автомобилей с вариатором (за исключением вариаторов с тороидальным приводом).
100% синтетическое масло.

ТРАНСМИССИОННОЕ МАСЛО

ТРАНСМИССИОННОЕ МАСЛО

GL-5 90

Обеспечивает лучшие противозадирные свойства, а также защищает в условиях высоких нагрузок.

МАСЛО ТРАНСМИССИЙ И ДИФФЕРЕНЦИАЛОВ

GL-5 80W90

Применяется в гипоидных зубчатых передачах, кроме синхронизированных редукторов.

Качественное масло от японского конвейерного производителя.

Не все AGM аккумуляторы одинаковы

И не все они являются аккумуляторами Exide AGM.

Выбирая аккумуляторную батарею, насколько вы уверены в том, что подобрали правильный AGM аккумулятор для автомобиля с системой Start-Stop?
Более дешевые, менее известные бренды часто используют:

- устаревшую конструкцию
- упрощенные технологические процессы
- компоненты более низкого уровня

Аккумулятор AGM должен выдерживать очень высокие нагрузки, связанные с системой Start-Stop, иначе он исчерпает свой ресурс в течение нескольких недель и далее не сможет обеспечить ожидаемую экономию топлива.

Скупой платит дважды. За топливо.

Exide является одним из немногих производителей аккумуляторов, которые усовершенствовали технологию AGM, чтобы полностью соответствовать требованиям современных, продвинутых спецификаций OE.

Exide на этикетке — это ваша уверенность.

Логотип Exide — это то подтверждение, которое нужно вам и вашим клиентам, чтобы быть уверенными в наилучших эксплуатационных характеристиках и, что самое важное, в снижении расходов на топливо в предстоящих поездках.

Spare ORIGINAL Part

Создавая будущее. Путь Exide:

Инновации | Надежность | Устойчивое развитие | Высокая производительность

Exide Battery Finder

Download on the App Store | GET IT ON Google Play

exidegroup.com
exidetechnologies.ru

ENERGIZING A NEW WORLD

EXIDE TECHNOLOGIES

Exide AGM

Для самых энергозатратных потребностей автомобилей с системой Start-Stop

Постоянные инвестиции в исследования и разработки (R&D) позволили компании Exide предложить для вторичного рынка новейшие, инновационные аккумуляторы AGM, разработанные для первичной комплектации (OE). Данные аккумуляторы изготовлены с использованием новой технологии LifeGrid ™, они идеально подходят для современных систем Start-Stop, где аккумулятор необходимо быстро подзарядить за счет энергии, обеспечиваемой системой рекуперативного торможения.

Spare ORIGINAL Part

AGM ТЕХНОЛОГИЯ

- Наибольшая скорость приема заряда
- Более высокая энергоотдача в течение всего срока службы аккумулятора благодаря новой технологии LifeGrid ™
- PSoC operation — Оптимизирован для эксплуатации в частично заряженном состоянии
- Идеально подходит для больших автомобилей, внедорожников, микроавтобусов, автомобилей с системой Start-Stop и энергоемким электрооборудованием
- Высший уровень безопасности и полное отсутствие электролита в жидком состоянии
- Абсорбированное стекловолокно
- Рекуперативное торможение
- VRLA — Аккумулятор VRLA (клапанно-регулируемый) с рекомбинацией газов
- ORIGINAL — Новейшее поколение АКБ, одобренное автопроизводителями
- Большой охват автопарка при помощи универсального модельного ряда
- Длительный срок хранения
- START STOP — Предназначен, чтобы выдерживать продолжительный разряд батареи и быстро восстанавливать заряд от системы Start-Stop

Типичная схема состояния заряда во время поездки на автомобиле с системой Start-Stop

Герметизированная крышка, обеспечивающая двойной уровень безопасности
с системой газоулавливания и пламегасителем

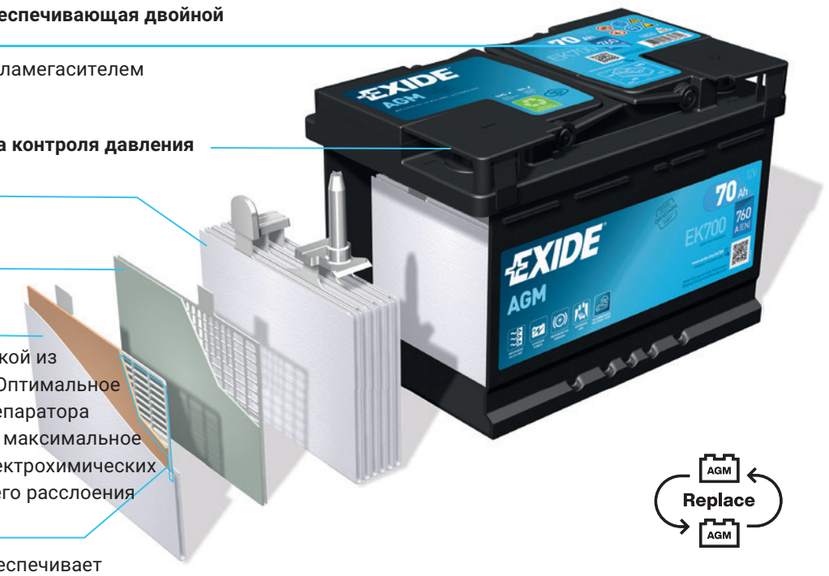
Уникальная
Клапанно-регулируемая система контроля давления

Блок высоких пластин
с высокой степенью сжатия

Отрицательная пластина
с усиленной рамкой

Положительная пластина
Новая решетка с усиленной рамкой из высокотехнологичного сплава. Оптимальное наполнение высокопористого сепаратора из стекловолокна обеспечивает максимальное количество электролита для электрохимических реакций и позволяет избежать его расслоения

Новая технология LIFEGRID
Новый дизайн решетки Exide обеспечивает постоянную мощность и длительное время автономной работы



САМЫЙ ПОЛНЫЙ АССОРТИМЕНТ АККУМУЛЯТОРОВ ДЛЯ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Spare ORIGINAL Part

Exide AGM

- Наибольшая скорость приема заряда
- Более высокая энергоотдача в течение всего срока службы аккумулятора благодаря новой технологии LifeGrid®
- Оптимизирован для эксплуатации в частично заряженном состоянии
- Идеально подходит для больших автомобилей, внедорожников, микроавтобусов, автомобилей с системой Start-Stop и энергоемкимэлектрооборудованием
- Высший уровень безопасности и полное отсутствие электролита в жидком состоянии
- Абсорбирующее стекловолокно
- Рекуперативное торможение
- Аккумулятор VRLA (клапанно-регулируемый) с рекомбинацией газов
- Новейшее поколение аккумуляторов, одобренное автопроизводителями
- Большой охват автопарка при помощи универсального модельного ряда
- Длительный срок хранения
- Предназначен, чтобы выдерживать продолжительный разряд батареи и восстанавливать заряд от системы Start-Stop

carbon boost 2.0

Spare ORIGINAL Part

Exide EFB

- Высокая скорость заряда в течение всего срока службы аккумулятора
- Дополнительная устойчивость к циклам заряда-разряда для автомобилей с системой Start-Stop и без нее
- Оптимизированная функция рекуперативного торможения в автомобилях с системой Start-Stop обеспечивает максимальную экономию топлива и снижает выбросы CO_2
- Высокий уровень обеспечения безопасности
- Оптимальное функционирование в моторномотсеке
- Технология 3DX решетка
- Новейшее поколение аккумуляторов, одобренное автопроизводителями
- Большой охват автопарка при помощи универсального модельного ряда
- Длительный срок хранения

carbon boost 2.0

Matching QUALITY Part

Exide Premium

- Новые компоненты из переработанного пластика для сокращения выбросов загрязняющих веществ
- Скорость зарядки увеличена в 2 раза по сравнению с другими обычными АКБ с жидким электролитом (Excell, Classic)
- Новейшая конструкция пластины для большей надежности и повышения устойчивости к высоким температурам
- Обновленная верхняя этикетка с предостерегающей надписью «CAUTION» («ВНИМАНИЕ»), чтобы предотвратить установку обычного аккумулятора на автомобили с системой Start-Stop
- Дополнительные 30% пусковой мощности
- Идеально подходит для высокоэнерго-оснащенных автомобилей с мощными двигателями и требовательной бортовой сетью
- Идеально подходит для эксплуатации в экстремальных погодных условиях при интенсивной городской езде
- Технология 3DX решетка
- Создан на основе опыта разработок в области первичной комплектации (OE)
- Отвечает требованиям OE

Exide Excell

- Обновленная верхняя этикетка с предостерегающей надписью «CAUTION» («ВНИМАНИЕ»), чтобы предотвратить установку обычного аккумулятора на автомобили с системой Start-Stop
- Дополнительные 15% пусковой мощности
- Универсальные аккумуляторы для стандартного использования
- Технология 3DX решетка
- Полный модельный ряд охватывает почти 100% автопарка
- Создан на основе опыта разработок в области первичной комплектации (OE)

Exide Classic

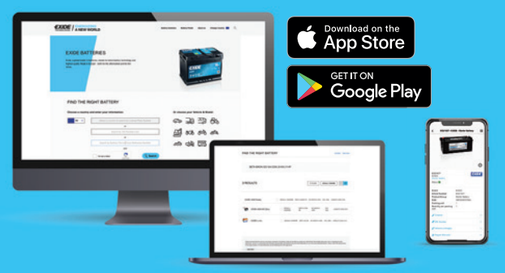
- Обновленная верхняя этикетка с предостерегающей надписью «CAUTION» («ВНИМАНИЕ»), чтобы предотвратить установку обычного аккумулятора на автомобили с системой Start-Stop
- Решение для экономных
- Идеально подходит для автомобилей с энергопотребителями базовой комплектации
- Технология 3DX решетка

Start-Stop Auxiliary

Надежный вспомогательный аккумулятор
Вспомогательные аккумуляторы, являясь дополнением к основной стартерной батарее, питают электрооборудование в некоторых автомобилях.

- Абсорбированное стекловолокно
- Срок службы увеличен в 3 раза
- Длительный срок хранения
- VRLA (клапанное регулирование) обеспечивает герметичность
- Создан на основе разработок в области первичной комплектации (OE)

Выбрать правильный аккумулятор сложно, но мы упростили эту задачу.



Отсканируйте QR-код, чтобы открыть Battery Finder

Быстрый поиск подходящего аккумулятора для вашего автомобиля
Exide разработал программу подбора аккумуляторов Exide Battery Finder, с помощью которой можно подобрать оптимальную батарею для Вашего автомобиля.
Он доступен на нашем сайте www.exidegroup.com/ru/ru/battery-finder

Виталий Орехов — youtube блогер

ВМПАВТО

СМАЗЫВАЕТ ЛУЧШЕ

ПРОНИКАЕТ ГЛУБЖЕ, СМАЗЫВАЕТ ЛУЧШЕ 2.0 СОСТАВ

ВМПАВТО ВАЛЕРА МАСТЕР СМАЗКА
ОСВОБОЖДАЕТ резьбовые соединения
ВОЗВРАЩАЕТ подвижность механизмам
ПРЕОБРАЗУЕТ ржавчину в защитный слой

А ЕЩЕ ВАЛЕРА МАСТЕР-СМАЗКА ГЛУБЖЕ ПРОНИКАЕТ И ПРЕОБРАЗУЕТ РЖАВЧИНУ В ЗАЩИТНЫЙ СЛОЙ

SMAZKA.RU

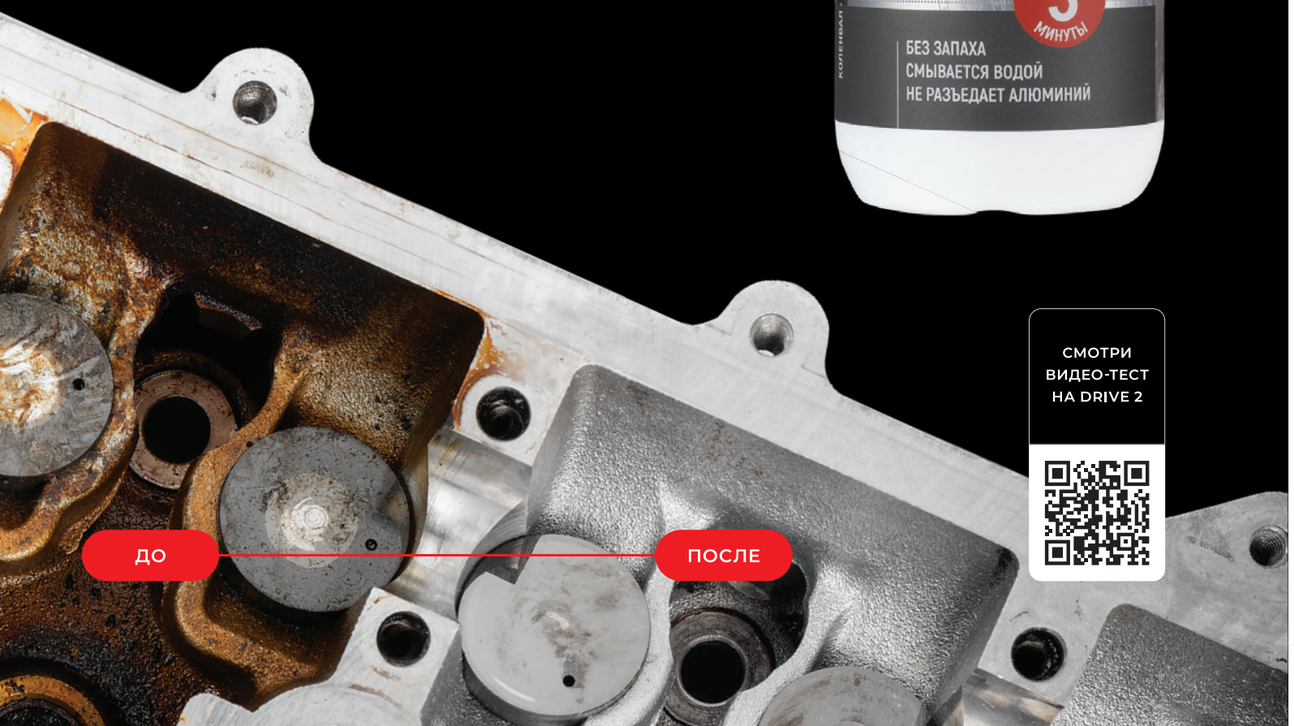
СМЫТЬ ЛАК ЗА 3 МИНУТЫ

Пенный очиститель деталей двигателя от ВМПАВТО размягчает, растворяет и смывает лаковые и смолистые отложения. До блеска очистит коленвал, ГБЦ, блок, распредвал, поршни, клапаны, муфты и др.

БЕЗ ЗАПАХА
Больше никаких приступов тошноты от керосина

СМЫВАЕТСЯ ВОДОЙ
Легко и пожаробезопасно

НЕ НАРУШАЕТ АЛЮМИНИЙ, СТАЛЬ И ЧУГУН
В отличие от щелочных антижир-средств



СМОТРИ ВИДЕО-ТЕСТ НА DRIVE 2

Состав предназначен для очистки снятых деталей бензиновых и дизельных ДВС.

Распыленный состав уже в первые секунды взаимодействует с отложениями, проникая и растворяя их.

Остатки состава с загрязнениями удаляются ветошью и смываются водой.

Пенный очиститель деталей, в отличие от бытовых жироудалителей, не вызывает коррозию.

При сильных загрязнениях повторить процедуру. Допускается замачивание деталей на 1–2 часа.

ВСЕ НОВИНКИ ВМПАВТО НА SMAZKA.RU

Детали

для обслуживания и ремонта тормозной системы

Frenkit — молодая и динамично развивающаяся компания, которая за последние 25 лет стала мировым лидером в своей категории продуктов.

Компания расположена в Пуэнте-ла-Рейна, Наварра, Испания. В этом городе есть центральные офисы, производственные мощности, а также логистический центр, откуда обслуживаются продукты, предназначенные для 58 стран мира.

Как компания, специализирующаяся на гидравлической части тормозной системы, ее предложение превышает 9000 наименований продуктов для обслуживания и ремонта тормозных суппортов и ГТЦ, а также барабанных тормозных механизмов.

Ремонтные комплекты суппортов Frenkit высоко ценятся механиками и специалистами по ремонту тормозов в России и СНГ.

В ее портфолио входят различные ремкомплекты и отдельные комплектующие для легковых и коммерческих автомобилей:

- ремкомплекты суппорта;
- ремкомплекты суппорта с поршнем;
- ремкомплекты главного тормозного цилиндра;
- ремкомплект направляющих суппорта;
- монтажные комплекты для тормозных колодок;
- комплекты противоскрипных пластин;
- отдельные комплектующие для суппортов и тормозной системы.

Точно так же, есть линейки поршней суппорта, для обычного суппорта и для суппорта с механизмом стояночного тормоза. Каждые из которых насчитывают около тысячи наименований. Предложение включает поршни из стали, алюминия и материала типа Феноль.

Ремонтные комплекты суппортов Frenkit высоко ценятся механиками и специалистами по ремонту тормозов в России и СНГ.

Компания первой разработала различные линейки продуктов для суппортов, такие как ремкомплект суппорта с поршнем, а также поршни с внутренним механизмом.

В рамках ремонта барабанных систем компания Frenkit предлагает широкий ассортимент монтажных комплектов для барабанных колодок и ремкомплектов барабанных цилиндров для европейских автомобилей.

В результате своего инновационного подхода, компания Frenkit с 2021 года разработала новые линейки продуктов, расширив свой ассортимент до электроприводов механизма стояночного тормоза (ремонтный комплект: двигатель, уплотнение, крепеж), и разработав Superkits, ремонтные комплекты, которые сочетают в себе все компоненты, необходимые для ремонта тормозного суппорта. Комплексное решение в одном продукте включает в себя: ремкомплект, поршень (комплект поршней), направляющие суппорта, смазки, штуцеры прокачки).

Предложение компании выходит за рамки тормозов и распространяется даже на компоненты для ремонта главного и рабочего цилиндра сцепления.

Текущий ассортимент продукции покрывает 95% европейского парка, а также большую часть азиатских и американских автомобилей. Портфель в SNG состоит из более чем 4500 наименований, что делает его самым широким среди брендов той же товарной категории.

Frenkit — более 9000 наименований продуктов для обслуживания и ремонта вашей тормозной системы

Все разработки производятся на основе спецификаций качества OEM. Существует полная прослеживаемость в каждом из процессов, от создания собственных планов в техническом отделе, до отгрузки товара в каждую из стран.

Эти высокие стандарты качества, а также широкий ассортимент продукции делают бренд Frenkit наиболее ценимым среди пользователей сайта Partreview.ru в своей товарной категории.

Для поддержки пользователей России и СНГ, компания Frenkit имеет коммерческие и технические офисы в России, откуда практически в режиме реального времени отвечает на любой запрос, связанный с выбором продукции, сборкой и даже на любой технический вопрос, связанный с ремонтом тормозной системы.

Если у вас еще не было возможности принять участие в тренинге, не упустите возможность. Компания через свою команду Frenkit Lab ежемесячно проводит виртуальный семинар на тему: «Ремонт и обслуживание тормозной системы». В этом тренинге подробно описаны основные секреты обслуживания тормозной системы, диагностики и ремонта.

С начала реализации этого проекта, в июле 2021 года, эти семинары, как очные, так и виртуальные, посетили более 1300 пользователей со средней оценкой 4,3/5.

Вы можете следить за Frenkit через социальные сети @Frenkit_sng. Там вы найдете технические статьи, новости и новинки. Среди прочего, даты каждого из виртуальных технических семинаров. ▲

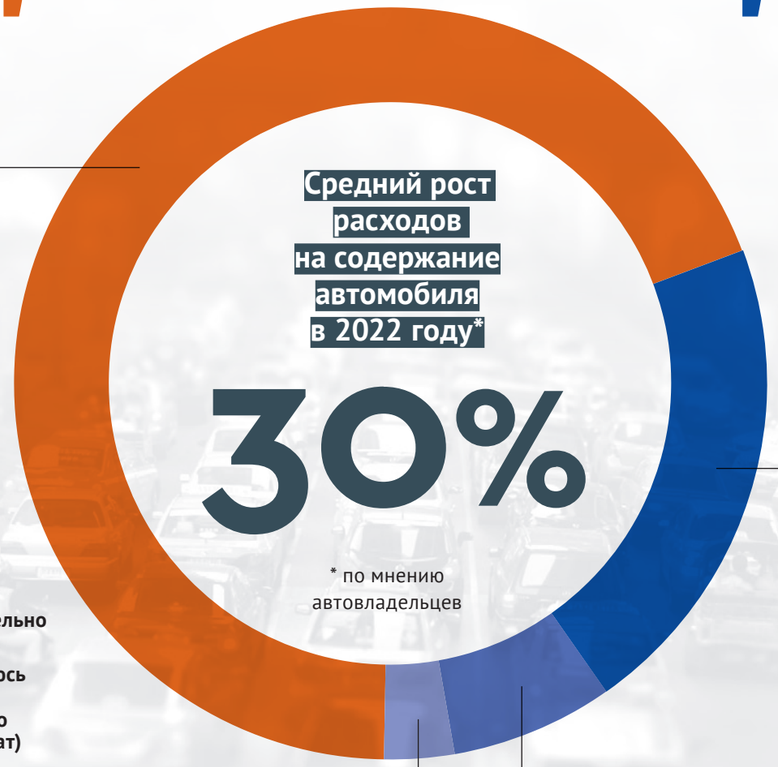
Frenkit

Как изменились ваши расходы на содержание автомобиля за последние 3 месяца?

На вопрос ответили 3700 респондентов.

Сильный рост расходов
69,6%

Незначительный рост расходов
21,0%



- Сильно снизились
- Незначительно снизились
- Затрудняюсь ответить (нет такого вида затрат)

Прочее
2,7%

На прежнем уровне
6,7%

Источник: онлайн-опрос 3700 автовладельцев — пользователей сайта Авто Mail.ru, период 22–30 июня 2022 г.

Formpart

марка безопасного вождения

В отличие от многих конкурентов, старающихся завуалировать страну происхождения продукции, Formpart с гордостью заявляет, что страна происхождения — Турция.

Двухлетняя гарантия на всю продукцию

Сегодняшний FORMPART — это марка, которая завоевала доверие клиентов неизменно хорошим качеством продукции и постоянным расширением ассортимента. Ассортимент продукции включает более 10 000 различных запчастей. Наряду с деталями подвески и рулевого управления FORMPART также предлагает под своей торговой маркой другие группы товаров, в которых традиционно специализировался OTOFORM.

Преимущества Formpart

- 100% производство Турция.
- Более 16 000 товаров, из них более 10 000 деталей подвески и рулевого управления.
- Высокие эксплуатационные характеристики.
- Тщательный контроль качества всех комплектующих для производства подвески.
- Сертификаты качества ISO 9001:2000, ГОСТ-Р, SEPRO, STB, и др.
- Запчасти в наличии на складах ШАТЕ-М Плюс.
- Постоянное расширение ассортимента.
- Маленький процент рекламаций.
- Гарантия.
- Усиленная подвеска XL.

50 лет опыта

1971

В Стамбуле была образована материнская компания OTOFORM. Начав свой путь как одна из специализированных компаний по запчастям для автомобилей марки Форд, OTOFORM развился в широкую дистрибьюторскую сеть и стал одним из первых экспортеров данных запчастей в Западную Европу.

1992

Со временем владельцы компании OTOFORM открыли завод в Стамбуле и зарегистрировали марку FORMPART.
В 1992 году было запущено производство деталей подвески и рулевого управления с перспективой интеграции в другие группы продуктов.

Сегодня FORMPART является обновленной компанией с основным логистическим центром в Стамбуле. Ассортимент продукции включает более 16 000 различных запчастей.

В отличие от многих конкурентов в секторе, старающихся завуалировать страну происхождения продукции, Formpart с гордостью заявляет страну происхождения — Турцию.

Производственный опыт и творческие решения являются гарантами гибкости в работе с клиентами (включая вопросы маркировки, упаковки и специализированного дизайна). FORMPART является обновленной компанией с основным логистическим центром в Стамбуле.

Производственная база в Турции позволяет одновременно удерживать себестоимость на приемлемом уровне и обеспечивает гибкость как в обслуживании клиентских заказов, так и в реагировании на изменяющиеся условия рынка. Марка завоевала доверие и спрос неизменно хорошим качеством продукции и постоянным расширением ассортимента.

Более 50 лет сотрудники компании накапливали опыт и знания, занимаясь обслуживанием ведущих западноевропейских брендов с тем, что дало возможность в дальнейшем

Сертификаты и качество

FORMPART сертифицирован по системе ISO 9001:2008 TUV Германии, торговая марка признана и имеет сертификаты соответствия во многих странах, включая страны Европы и СНГ (ГОСТ-Р, SEPRO, STB, и др.), что позволяет распространять товары этой марки более чем в 40 странах.

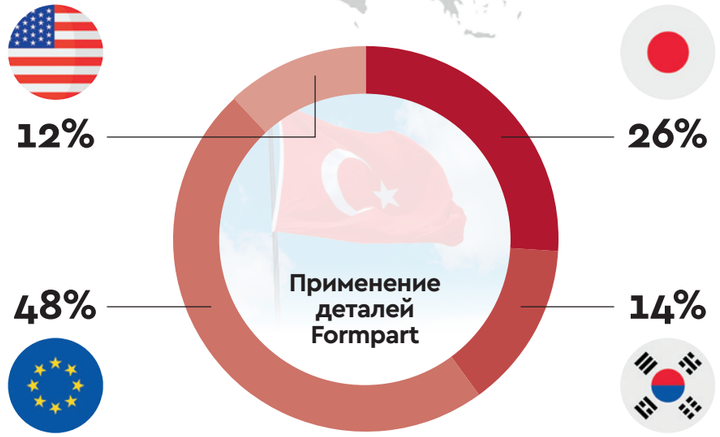
Все поставщики имеют соответствующие сертификаты качества и регулярно проверяются инспекторами и аудиторами компании. Главным принципом компании является непрерывное совершенствование качества выпускаемой продукции.

Конструкционный дизайн и качество деталей подвески и рулевого управления марки FORMPART проверено в лабораторных тестах на сравнение с оригинальными запчастями и получило высокие оценки в нескольких странах, предоставив таким образом существенные гарантии нашим клиентам, а также наилучшее соотношение цены и качества.

Ассортимент FORMPART

Более 50 стран мира

Англия, Германия, Польша, Греция, Венгрия, Египет, Марокко, Алжир, Израиль, Хорватия, Сербия, Беларусь, Мексика, Болгария, Россия и другие страны.



Неизменно хорошее качество продукции и постоянное расширение ассортимента.

создавать под маркой FORMPART продукцию, не уступающую западным конкурентам. Компании удалось синтезировать ноу-хау и вложить в него составляющие для поддержания конкурентоспособной цены продукции при ее высоком качестве.

Многолетний производственный опыт, а также современные системы и механизмы контроля качества позволяют компании выпускать высококачественные автозапчасти.

Formpart

Ожидания и настроения автовладельцев

АВТОВЛАДЕЛЬЦЫ ГОТОВЫ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ЭКСПЛУАТАЦИИ АВТОМОБИЛЯ, ЕСЛИ:

Расходы вырастут в среднем на

176 %

Цена бензина за литр достигнет

71 ₽

Автовладельцев, купивших расходники для ТО заранее

22 %

Автовладельцев, на которых текущая ситуация влияния не оказала

60 %

Столько автовладельцев ожидают ухудшения финансового положения семьи

75 %

Рост расходов на автомобиль, ожидаемый автовладельцами (в среднем)

38 %

Источник: онлайн-опрос более 5000 автовладельцев — пользователей сайта Авто Mail.ru, период 14–17 марта 2022 г.

HONG SUNG BRAKE

Лидер из Кореи в отрасли фрикционных материалов

Беспрецедентно высокое качество продукции и эффективная система поставок корпорации HONG SUNG BRAKE делает ее незаменимой в рамках удовлетворения потребностей отрасли тормозных систем.

С момента своего основания компания HONG SUNG BRAKE Co., Ltd. непрерывно развивалась в области рынка фрикционных материалов, производя широкий спектр различной продукции — такой как тормозные колодки и накладки для легковых и коммерческих автомобилей, детали железнодорожных транспортных средств, специальные тормозные системы и т.д.

Все это является результатом неимоверных усилий в отношении управления компанией HONG SUNG BRAKE, прокладывающей путь для повышения стандарта качества и технических характеристик автомобильных запчастей на корейском и зарубежных рынках. Компания привнесла множество нововведений в историю корейского производства фрикционных материалов, создав новую эпоху в этой области.

Сейчас компания уверенно смотрит в будущее, видя новые перспективы развития, построенные на управлении этикой, деловой репутацией и прозрачности деятельности. Благодарим всех клиентов и потребителей за поддержку интереса к компании HONG SUNG BRAKE.

История компании

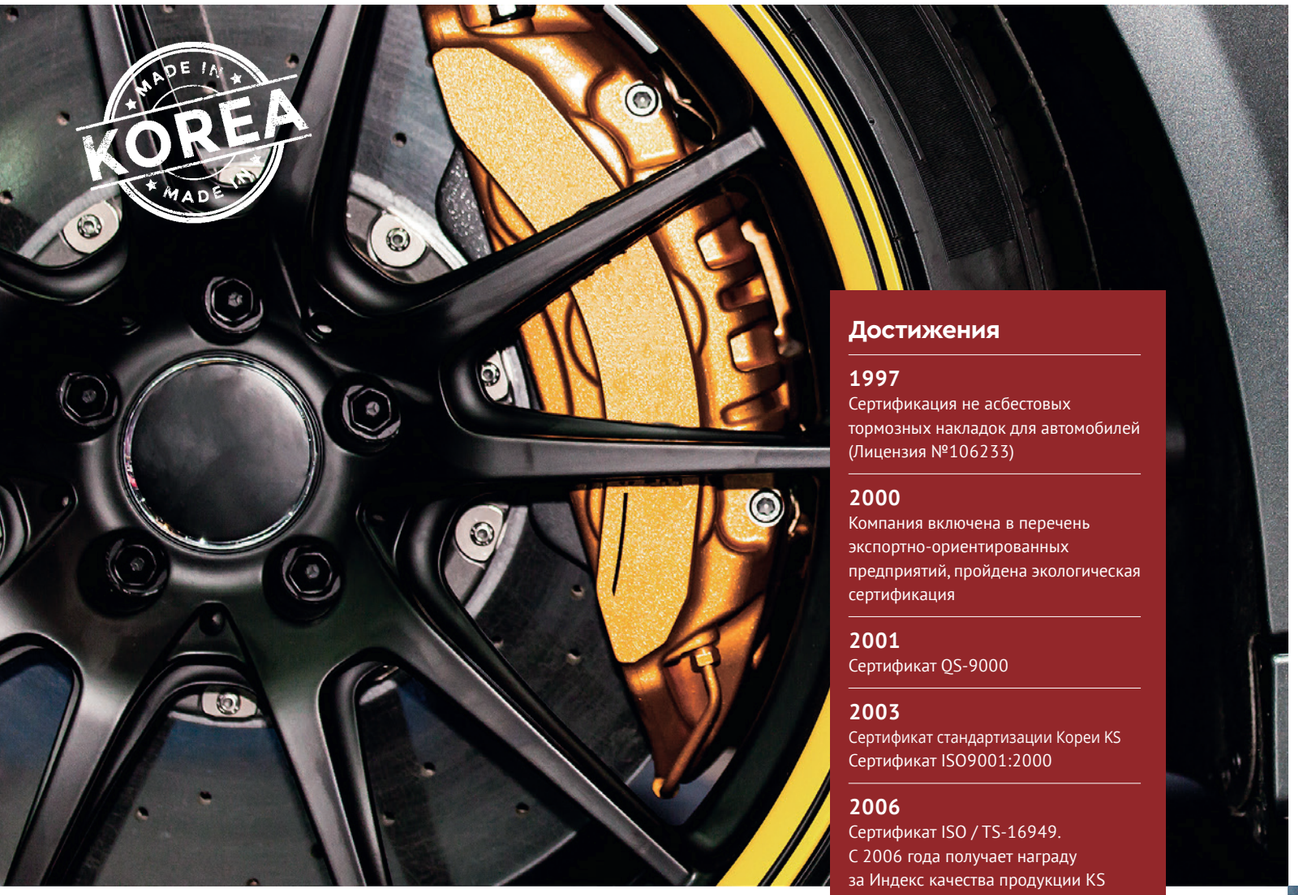
1988
Основана компания HONG SUNG Industry

2002
Компания переезжает на новый завод в Национальном промышленном комплексе Посенг, Кёнгидо, Корея

2010
Правительство Южно-Корейской провинции Чунгнам выбирает компанию в качестве одного из привлекательных предприятий. Компания переезжает на новый завод, построенный в промышленном комплексе Галсан, Хонсон, Чунгнам, Корея

2012
Новым генеральным директором компании назначается г-н Ли Сунг Мук

2022
Компания несколько лет подряд становится обладателем индекса качества товаров KS-QEI в Корее



Достижения

1997
Сертификация не асбестовых тормозных накладок для автомобилей (Лицензия №106233)

2000
Компания включена в перечень экспортно-ориентированных предприятий, пройдена экологическая сертификация

2001
Сертификат QS-9000

2003
Сертификат стандартизации Кореи KS
Сертификат ISO9001:2000

2006
Сертификат ISO / TS-16949.
С 2006 года получает награду за Индекс качества продукции KS

2007
Награда в качестве показательного примера за вклад в развитие индустрии (вручается Министерством торговли, промышленности и энергетики Республики Корея)

2008
Лицензия инновационной компании среднего и малого бизнеса (INNO-BIZ)

2015
Номинирован в Зал Славы KS-QEI в Корее

2017
Награда за инновации в области качества от Корейского индустриального общества

2022
Комитетом качества производства вручена Национальная промышленная премия 2022 года

Ключевые принципы по управлению качеством

Политика HONG SUNG BRAKE управления качеством требует, чтобы продукты самого высокого качества доставлялись нашим клиентам регулярно и точно в срок, таким образом обеспечивая удовлетворенность клиентов. Компания создала собственную систему управления качеством на основе IATF16949 и KS (корейский промышленный стандарт).

Все структурные подразделения и сотрудники компании, связанные с качеством продукции, прикладывают все усилия, для обеспечения ключевых принципов управления качеством и делают все возможное для их безостановочной реализации.

HONG SUNG BRAKE — один из лидеров на рынке высокотехнологичных тормозных систем XXI века

KS-QEI (корейский стандарт) индекс качества товаров лучших компаний в Корее

KS-QEI — это модель оценки качества, разработанная Корейской ассоциацией стандартов (KSA) и исследовательской группой, отражающая характеристику качества продукции KS и факторы спроса потребителей. KS-QEI — это общий индекс, который измеряет и определяет качество продукции KS посредством оценки ее реальным пользователем, включая клиентов и специалистов.

Непрерывные исследования и разработки

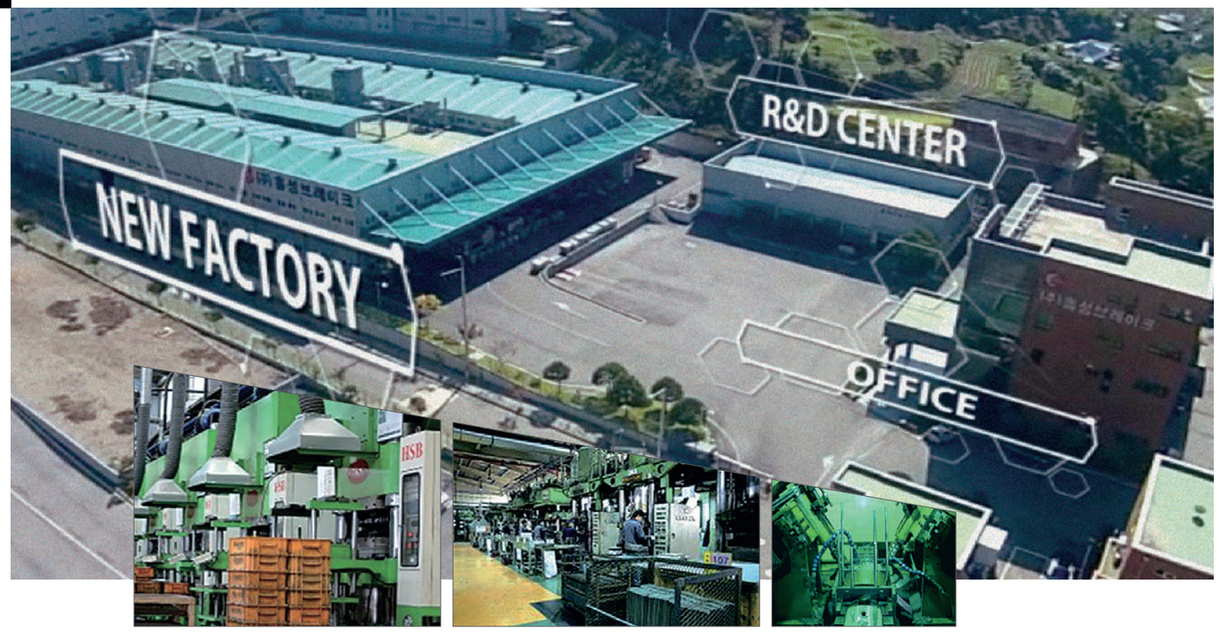
Лучшее качество гарантирует лучшую безопасность. В свою очередь, лучшее качество достигается благодаря лучшему сырью и оборудованию.

Наши продукты имеют высокий уровень признания как среди корейских, так и зарубежных автопроизводителей в качестве официального поставщика запчастей на конвейер. Мы заверяем, что HSB делает все возможное, чтобы поставлять качественные продукты посредством наших постоянных усилий, а также инвестиций в сектор исследований и разработок.

Производственные мощности

В HONG SUNG BRAKE используются самые передовые производственные системы оборудования с компьютерным управлением. Это, а также непрерывные исследования и разработки — вот секрет стабильности и высокого качества производимой продукции.

Чтобы удовлетворить различные требования клиентов в отношении производства разнообразных изделий, наша компания вкладывает серьезные инвестиции в расширение производственных мощностей. Благодаря тщательному обслуживанию производственного оборудования, мы поддерживаем стабильное качество, ставя первоочередную задачу компании на выполнение обещаний перед нашими клиентами.



Оборудование для испытаний и контроля

Мы используем многоступенчатую систему обеспечения качества продукции, которая включает статистический формат управления процессом от стадии проектирования изделия до его массового производства. Сделано это для реализации нашего принципа управления качеством и удовлетворения потребностей клиентов.

Мы внедрили тормозной динамометр, чтобы обеспечить абсолютную надежность, и мы прилагаем усилия к тому, чтобы поставлять продукцию исключительно высокого качества на основе наших совершенных методов управления и контроля.

1. Лаборатория
2. Динамометр среднего размера
3. Крупногабаритный динамометр
4. S.A.E (ПАЗ) M/C
5. LINK динамометр
6. Оборудование для теста на сжимаемость
7. Оборудование для испытаний и исследований

GOLD Brake Pads

MADE IN KOREA MADE IN

Основной бренд компании — HONG SUNG BRAKE GOLD

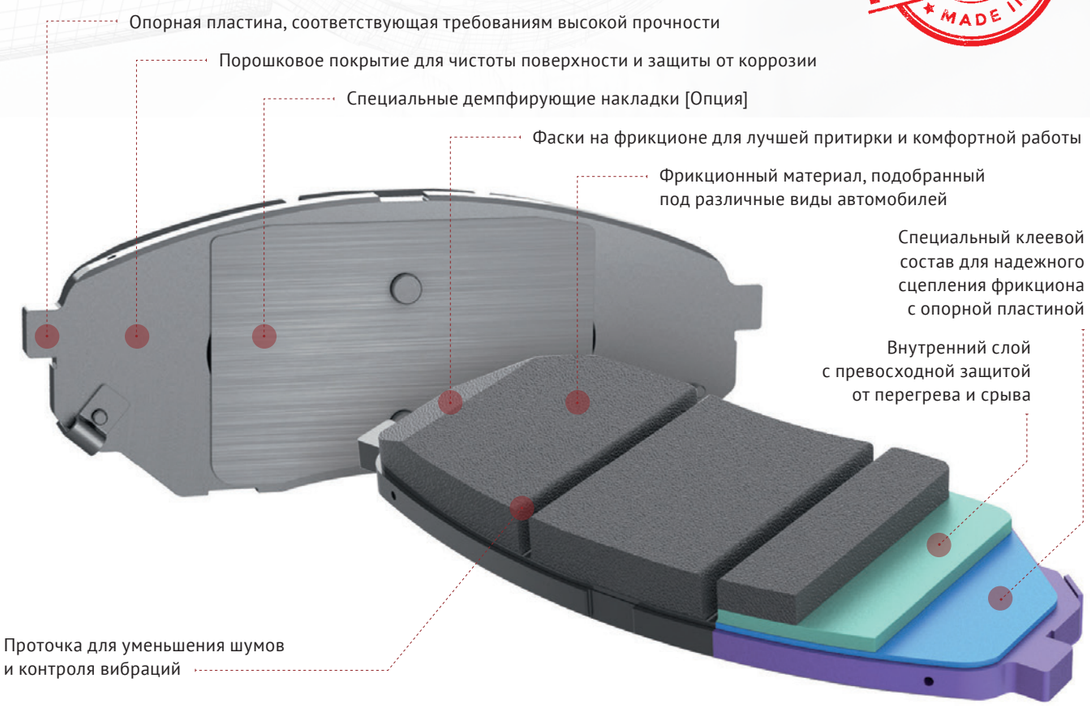
Бренд компании

Компания HONG SUNG BRAKE Co., Ltd. специализируется на производстве тормозных колодок и накладок в Корее. В основном производятся колодки дискового тормоза и колодки для легковых и коммерческих автомобилей, накладки (колодки, полосы для автобусов и грузовых автомобилей) и фрикционные материалы для железнодорожных транспортных средств. Дисковые тормозные колодки HONG SUNG BRAKE применимы ко всем автомобилям корейского производства и почти всем известным зарубежным автомобилям.

GOLD Brake Shoe

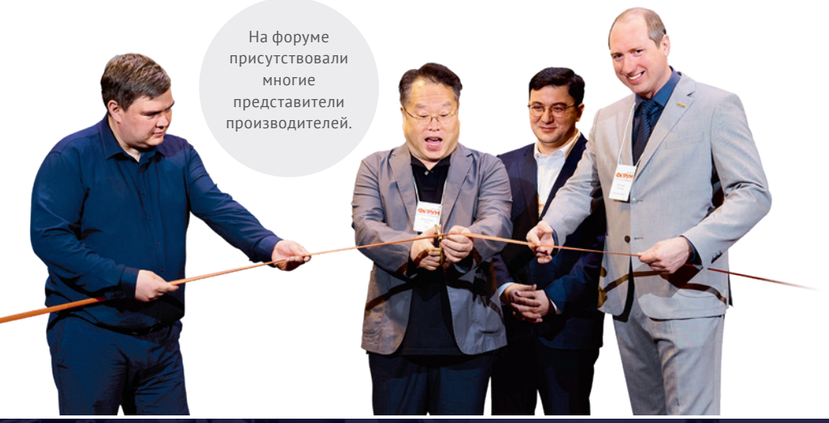
Преимущества тормозных колодок HSB

MADE IN KOREA MADE IN



ШАТЕ-М ФОРУМ 2022 Прошел на Урале!

В начале лета в Екатеринбурге состоялось большое мероприятие отрасли афтермаркета — ШАТЕ-М Форум 2022! Активные деятельные производители запчастей собрались, чтобы донести ключевую информацию для заинтересованных посетителей из области продаж запчастей и станций технического обслуживания.



На форуме присутствовали многие представители производителей.

Все опасения относительно представительности события и массовости посещения были развеяны с первого часа работы форума. Неподдельный интерес профессионалов индустрии наблюдался у каждого выставочного стенда, а выступления на главной сцене продолжались весь день.

В качестве гостей форума присутствовали многие представители производителей, специально организовав посещение Екатеринбурга для получения новой информации и обмена знаниями.

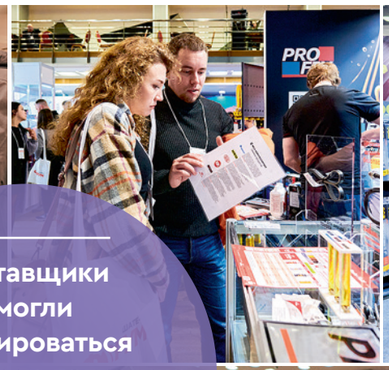
Обсудили риски и возможности для поставщиков запчастей.

Отдельным ярким моментом форума стала дискуссия о будущем отрасли запчастей. Директора компаний в присутствии посетителей обсуждали риски и возможности для поставщиков запчастей. Поистине, эксклюзивная информация из уст топ-менеджеров ведущих производителей.

По итогам выступлений экспертов на прошедшем «ШАТЕ-М Форуме» можно сделать вывод о том, что игроки российского рынка запчастей смотрят на его ближайшие перспективы со сдержанным оптимизмом.

Судя по всему, поставщики смогли адаптироваться к перебоям в логистике и трудностям с движением финансов. Тотального дефицита участники отрасли не ждут, а цены на большинство самых ходовых товаров могут даже продолжить снижение, хотя вряд ли опустятся на докризисный уровень. В общем, если не будет дальнейших масштабных потрясений, можно будет говорить о том, что текущую ситуацию российский рынок запчастей пережил.

Подводя итоги, можно с уверенностью сказать, что, несмотря ни на какие сложности, — «ШАТЕ-М Форум» успешно состоялся! Компании очередной раз доказали, что общими усилиями могут создать масштабное, полезное и увлекательное мероприятие! Спасибо участникам и посетителям!



Поставщики смогли адаптироваться к перебоям в логистике и трудностям с движением финансов.

Летняя дилерская конференция Patron

По сложившейся не за один год традиции, в конце лета дилеры бренда PATRON собрались вместе на очередную конференцию.

На этот раз местом встречи была выбрана трехпалубная яхта Palma De Sochi. Августовским знойным вечером участники конференции отправились в круиз по Москве-реке, для того чтобы обсудить ключевые вопросы развития бренда PATRON, обменяться опытом в дружеской компании единомышленников.

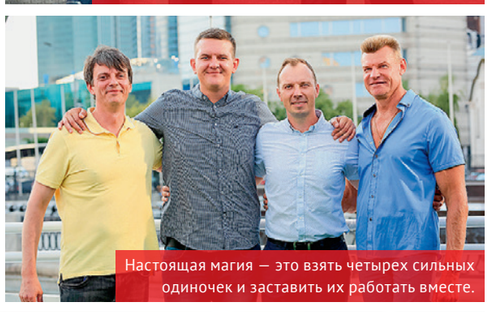
Надо уметь наслаждаться малым, видеть в начале — глубину, знать, что от истока зависит мощь.

Пить весело с тем, кто весёлый.

Мудрость и покой — понятия, заслуженные временем.

Большому кораблю — большое плаванье!

Жить стало лучше, товарищи. Жить стало веселее.



Настоящая магия — это взять четырех сильных одиночек и заставить их работать вместе.

Аплодисменты — звуковой эквивалент успеха.

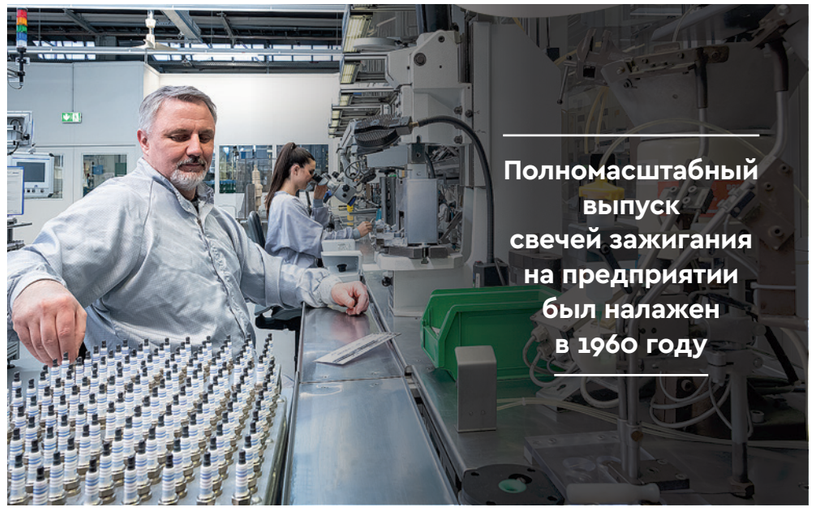
Несколько важных юбилеев Bosch

По итогам 2021 года концерн Bosch сохранил за собой статус крупнейшего поставщика автомобильных запчастей и компонентов для серийного производства. **Одним из факторов, объясняющих этот успех, является огромный инженерный опыт компании, накопленный за более чем 130-летнюю историю.** Благодаря этому Bosch доверяют не только автопроизводители, но и обычные автомобилисты со всего мира.

В этом году бренд Bosch отмечает сразу несколько значительных дат из истории своей продукции: 120 лет с момента появления первой свечи зажигания, два 100-летних производственных юбилея — АКБ и свечей накаливания, а также 95 лет с момента появления первых тормозных систем Bosch.

Роберт Бош разработал первое магнето и стал поставщиком автомобильных систем зажигания еще в конце XIX века, а уже в 1901 году главный инженер компании Готтлоб Хонольд смог усовершенствовать конструкцию системы, добавив к высоковольтному магнето свечу зажигания. Инновационная схема, обеспечившая надежное воспламенение топливовоздушной смеси, поступила в производство в 1902-м году и стала настоящим прорывом в автомобилестроении. Непрерывный процесс совершенствования продукции Bosch привел к тому, что свечи и системы зажигания бренда стали настолько популярными, что сегодня их можно встретить не только в гоночных болидах различных серий, но и в большинстве обычных автомобилей. В ассортименте Bosch есть свечи зажигания и свечи накаливания для любого типа двигателей с учетом требований автопроизводителей и новейших разработок.

В 50-х годах развитие автомобильной промышленности России потребовало выпуска современных свечей зажигания, поэтому в 1959 году было принято решение о строительстве на базе «Завода керамических изделий» в городе Энгельс свечного производства мощностью 30 млн штук в год. Полномасштабный выпуск свечей зажигания на предприятии был налажен в 1960 году — началось производство модели М-12У на тальковом герметике и термоцементе с точеным 6-гранным корпусом из стали. Предприятие переименовали в «Завод автотракторных запальных свечей».



Полномасштабный выпуск свечей зажигания на предприятии был налажен в 1960 году

В 1965 году на заводе освоили первую в мировой практике линию по штамповке корпуса свечи из листовой стали. Годом позже была внедрена новая технология изготовления изолятора из массы «боркорунд» методом горячего литья под давлением. В 1973–1976 годах на заводе в Энгельсе была освоена технология изготовления керамической массы «Хилумин» методом изостатического прессования по лицензии английской компании «Смитс», улучшившая качества изоляторов.

За долгую историю ЗАЗС предприятие выпускало 25 типов свечей зажигания для автомобилей ГАЗ, ВАЗ, УАЗ, двигателей ЗМЗ, грузовиков ЗИЛ, КамАЗ, Урал, автобусов ПАЗ и РАФ, мотоциклов ИЖ, мотопил Тайга. Продукция экспортировалась в более чем 40 стран мира. Уже к 1994 году завод выпускал ежемесячно более 4 млн свечей зажигания.

В 1997 году компания Robert Bosch GmbH приобрела контрольный пакет акций открытого акционерного общества «Завод автотракторных запальных

Ровно 100 лет назад, в 1922-м году в Штутгарте было запущено производство аккумуляторных батарей для систем электропитания мотоциклов.

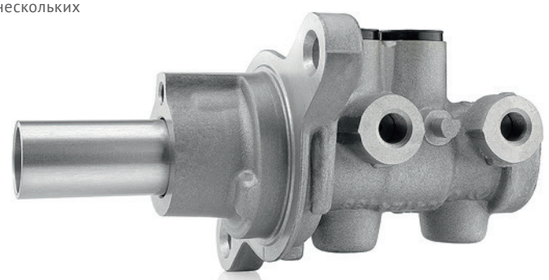
В 2016 году представлена тормозная жидкость Bosch ENV6, удостоившаяся нескольких премий и наград в Европе и получившая признание автопроизводителей.

свечей». С сентября 2004 года предприятие переименовано в ООО «Роберт Бош Саратов».

Благодаря популярности и прибыльности ранних разработок Bosch, компания могла интенсивно расти на заре XX века, создавая новые производственные площадки и совершенствуя автомобильные технологии. Так, ровно 100 лет назад, в 1922-м году в Штутгарте было запущено производство аккумуляторных батарей для систем электропитания мотоциклов. А спустя еще 5 лет компания начала выпускать и автомобильные батареи. Конечно, за прошедшее столетие технологии, применяемые в АКБ, сильно менялись. В 1960-х годах появились 12-вольтовые батареи с индикатором заряда, а в 1980-х в продажу поступили необслуживаемые АКБ. Сегодня в портфолио Bosch появились АКБ с технологиями EFB и AGM, работающие с современными системами старт/стоп и рекуперации энергии торможения. Bosch выпускает широкий ассортимент различных батарей для мотоциклов, легковых и коммерческих автомобилей, а также водного транспорта.

Наконец, 95 лет назад компания Bosch заложила основу современной автомобильной безопасности, представив первую систему пневматического усилителя тормозов. Это, казалось бы, простое и очевидное для современных тормозных систем приспособление помогло существенно повысить безопасность автомобильного движения. Оно позволило заметно сократить тормозной путь грузовых автомобилей тех лет. Спустя всего год, в 1928-м, в производство поступил аналогичный усилитель тормозов и для легковых автомобилей.

С тех пор компания Bosch посвятила большое количество собственных усилий совершенствованию тормозных систем различных транспортных средств. В 1978-м Bosch стал первым в мире производителем, внедрившим в серийное производство антиблокировочную систему тормозов для легковых автомобилей, спустя 10 лет эту инновацию получила и двухколесная техника. Важным для всего мира результатом стремлений инженеров Bosch по повышению безопасности транспортных средств стал запуск в производство первой в мире электронной системы стабилизации ESP®. За прошедшие с того момента 27 лет системы стабилизации в одной только Европе предотвратили более полумиллиона несчастных случаев и спасли более 15 000 человеческих жизней. Кроме электронных систем безопасности компания Bosch разрабатывает и производит гидравлические и фрикционные компоненты тормозных систем — усилители, цилиндры, диски, барабаны, колодки, шланги, тросы и прочие детали, включая смазки и тормозные жидкости, необходимые для ремонта и обслуживания автомобилей. Также в 2016 году представлена тормозная жидкость Bosch ENV6, удостоившаяся нескольких премий и наград в Европе, и получившая признание автопроизводителей благодаря характеристикам, превосходящим параметры существующих тормозных жидкостей и различных международных стандартов.



Bosch посвятила большое количество собственных усилий совершенствованию тормозных систем различных транспортных средств

Постоянный поиск инноваций, позволяющих обезопасить жизни простых автомобилистов и сделать владение автомобилем более комфортным процессом, помогают концерну Bosch и сегодня оставаться лидером во многих сферах автомобильной промышленности, а также крупнейшим поставщиком автокомпонентов для серийного производства. ▲

СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
PATRON
СДЕЛАНЫ ВО ФРАНЦИИ
РАБОТАЮТ ВО ВСЕМ МИРЕ
MADE IN FRANCE

Базовые масла от мировых нефтяных компаний ExxonMobil, Total и Shell

Лучшие комплекты присадок от Infineum, Chevron и Lubrizol

Сертифицированное производство и контроль качества каждой партии

1

Сервисная бирка на самоклеящейся основе интегрирована в этикетки канистр **4** и **5** литров.

2

На контрэтикетке указаны оригинальные номера производителей, что облегчает поиск и идентификацию.

MADE IN **FRANCE**

OIL.**PATRON**.RU

НОВИНКИ АССОРТИМЕНТА 2022:
ТОРМОЗНЫЕ ШЛАНГИ И ЭЛЕКТРОМОТОРЫ СУППОРТОВ

Теперь не только тросы