

Почему выбирают сеть?

Ключевое преимущество для поставщиков при работе с сетями – это стабильный и прогнозируемый оборот. Примерно 40% затрат наших сервисов – это покупка запчастей. По мере расширения сети поставщики получают новых клиентов: новая точка – это новый клиент. А сеть расширяется постоянно. В прошлом году у нас было 15 сервисов, сегодня их уже 67, в следующем году планируем открыть еще 200. Поставщики видят этот потенциал и понимают, сколько клиентов мы можем им предоставить.

Работать с регионами поставщикам тоже удобно через сеть. Если поставщик еще имеет локальные склады в регионах, то мы подключаем к ним наших региональных франчайзи.

Я ежедневно получаю несколько коммерческих предложений от поставщиков. Особенно большие усилия прилагают к сотрудничеству компании, которые пытаются раскрутить новый бренд на рынке. Понятно, что для них сотрудничество с сетью дает большие возможности.

Например, «Группа БЕРГ» обеспечивает продвижение бренда стимулирующими акциями, выставками, семинарами, каталогами, спортивными мероприятиями и сувенирной продукцией. Конечно, им интересны площадки, где можно централизованно проводить свои акции. Через сетевые СТО поставщикам легче реализовывать свои маркетинговые программы. Это позволяет им широко представить продукцию и максимально охватить рынок.

Например, в прошлом году была акция совместно с «Шелл»: при замене моторного масла клиенту выдавалась топливная карта на АЗС «Шелл» номиналом 300 рублей. Акция была вы-

годна и нам, и производителю: мы увеличили объем по продаже масла «Шелл», раздали много карт и перенаправили наших клиентов на заправки «Шелл».

Кроме того, мы сами проводим маркетинговые акции и привлекаем автовладельцев на наши станции, проводим бесплатную диагностику для первичных клиентов или даем скидки выходного дня крупным корпоративным клиентам. Поэтому наши СТО загружены довольно плотно, а значит, и запчасти нам нужны постоянно.

Крупная сеть, такая как «Вилгуд», может позволить себе хорошую систему управления. Для станций «Вилгуд» мы разработали облачную ERP-систему Wilgood IS. В ней отображаются все процессы в компании, в том числе и оборот запчастей. В режиме реального времени мы видим, где сколько запчастей нужно сегодня, завтра, послезавтра. Поэтому наш склад не превышает 500 тыс. рублей. Обычно в сервисах, специализирующихся на иномарках, склад запчастей на 5–6 млн рублей



Почему поставщикам выгоднее работать с сетевыми, рассказывает руководитель отдела запчастей сети умных автосервисов «Вилгуд» Анна Зарудная.

лежит неликвидом. Поначалу так было и у нас: мы купили первый сервис со складом в 8 млн рублей и думали, что это хорошая инвестиция. Оказалось, запчасти лежат, устаревают, неходовые так и остаются пылиться на полках. Затем разработали систему, сделали склад прозрачным и мобильным.

Запросы поставщикам делаем заранее, у них есть время подготовить нужные детали, упаковать и доставить вовремя. Отлаженная система исключает простои. Это важно и нам, и поставщикам.

В системе также есть возможность проверки соответствия бренду/оригинальности приобретенной детали и той, которую оприходовали по факту на склад. Когда деталь приходит, система автоматически сверяет ее стоимость с ценами такой же запчасти у проверенных поставщиков. Если отклонение по прайсу большое, начинаем проверку. Мы дорожим своим именем, устанавливая клиенту подделку мы не можем. Жестко следим за этим, работаем с надежными по-

ставщиками, а «ненадежность» легко выявляется системой.

Поэтому мы стараемся не покупать запчасти на рынке, там и стоимость выше, и проверить документы невозможно: в лучшем случае там дадут кассовый чек.

Основными критериями для сотрудничества для нас являются репутация поставщика, гарантия на запчасти, наличие региональных представительств с собственными складами или логистическими центрами, конкурентные цены, налаженная логистика. Еще мы очень приветствуем проведение совместных акций для наших клиентов.

Большое внимание мы уделяем прозрачному документообороту. У нас все проводится через ERP-систему Wilgood IS: поступления запчастей, продажи, приходы и расходы – каждое действие отображается в системе. Факты и документы не врут: при проверке на соответствие кодов запчастей отгрузочных документов и документа «Поступление товара» мы всегда можем проверить добросовестность и собственных сотрудников, и поставщиков.

Например, сегодня получила уведомление от поставщика о задолженности по двум отгрузкам. В нашей программе информации о долге не увидела. Уточнила у поставщика номера счетов и сумму, задала вопрос нашему менеджеру по запчастям: «Где запчасти?» Он признался, что документы у него на руках, он просто забыл их провести в программе. После этого менеджер внес информацию в систему, а я оплатила сделку. Все довольны, и все, что могло потеряться, легко нашлось. Для самого поставщика это тоже выгодно: ведь он бы очень долго ждал оплаты от СТО, в которой все считается «на коленке». ■