

# Презентация заявителя

**Правовая форма (ООО, ЗАО, ПАО) «Название компании»  
<город>**

**Тип: РЕКОНСТРУКЦИЯ**

**Докладчик ФИО, Должность**

**Дата: ДД.ММ.ГГГГ**

С целью развития коммерческого сотрудничества и установления долгосрочных отношений, во избежание коммерческого подкупа, настоящим письмом заявляем о нижеследующем:

1. Наша компания не будет давать денежное вознаграждение сотрудникам отдела развития дилерской сети, его руководителям, а так же другим сотрудникам ООО «Джили-Моторс». Под денежным вознаграждением подразумевается включая, но не ограничиваясь: наличные деньги, банковские карты, подарочные карты, ценные бумаги и т.п..
2. Наша компания не будет дарить подарки сотрудникам отдела развития дилерской сети, его руководителям, а так же другим сотрудникам ООО «Джили-Моторс». Под подарками подразумеваются включая, но не ограничиваясь: художественные изделия, автомобили, бытовая техника и т.п..
3. Наша компания не будет оплачивать развлечение и отдых сотрудникам развития дилерской сети, его руководителям, а так же другим сотрудникам ООО «Джили-Моторс». Расходы подразумеваются включая, но не ограничиваясь: развлечение и отдых и т.п..
4. Наша компания не будет давать взятки в иной форме сотрудникам отдела развития дилерской сети, его руководителям, а так же другим сотрудникам ООО «Джили-Моторс». Включая, но не ограничиваясь: сексуальными услугами, выигрышами в лотереи, предоставлять услуги родственникам сотрудников и т.п..
5. При условии того, что сотрудник ООО «Джили-Моторс» вымогает взятку, наша компания обязуется сообщить о данном факте в ООО «Джили-Моторс».
6. Наша компания доведет данную информацию до каждого своего сотрудника. Дача взятки любым сотрудником нашей компании будет считаться коммерческим подкупом.
7. Если впоследствии ООО «Джили-Моторс» докажет факт подкупа после расследования, то наша компания готова понести наказание вплоть до расторжения дилерского договора.

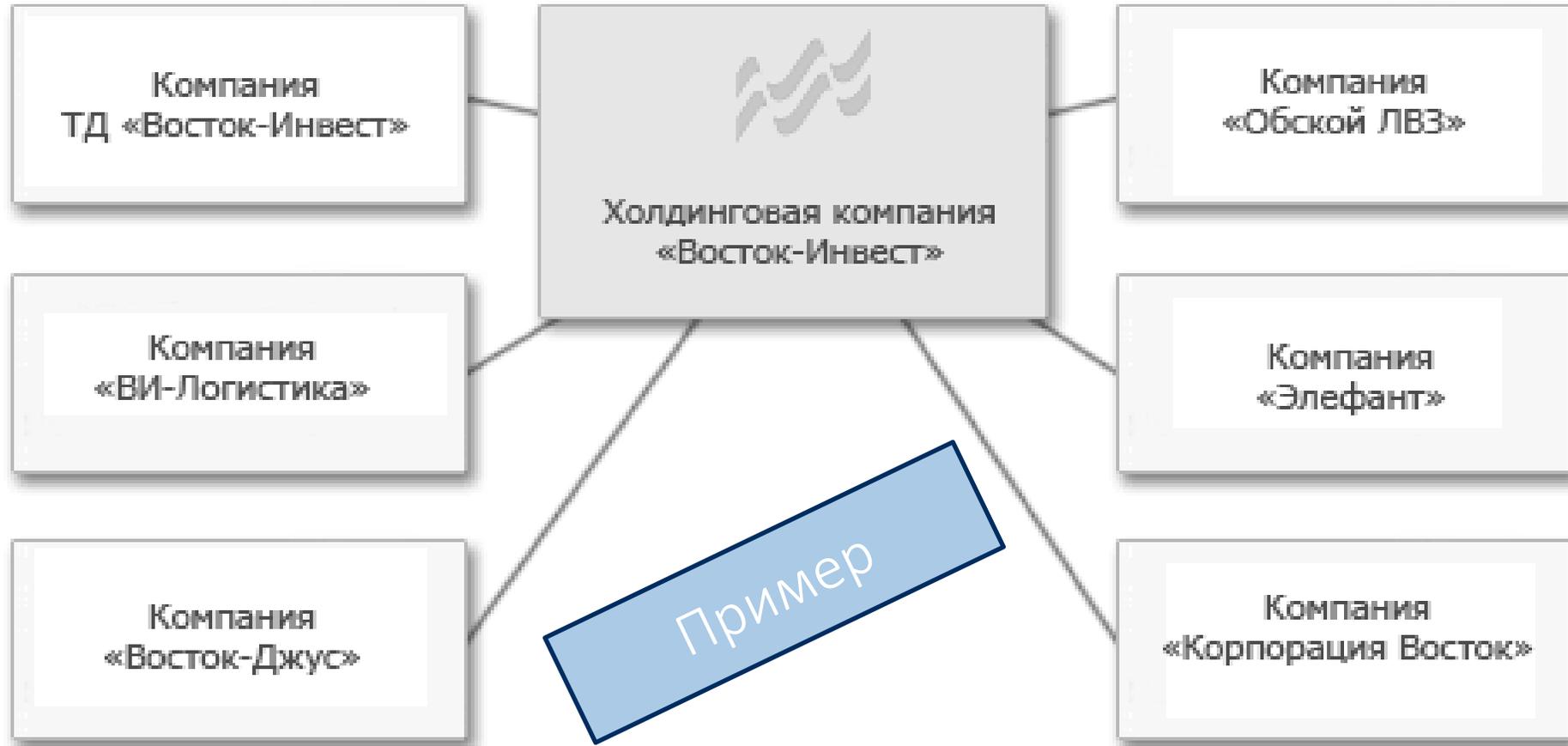
**Примечание:** Наша компания гарантирует и несёт ответственность за то, что пакет документов, которые мы предоставили, полный и точный. Наша компания несёт ответственность за экономические убытки и прочие последствия в случае неправильно предоставленной информации (специально или случайно).

**Наименование компания-заявителя (печать):**

**Подпись юридического представителя или гендиректора:**

**Дата:**

**История компании**



**Инвестор / Владелец новой компании  
新公司投资人信息**

<b>Инвестор</b>	<b>ФИО</b>		<b>Пол</b>		<b>Возраст</b>		<b>Город рождения</b>		<b>Фото (обязательно)</b>
<b>Образование</b>									
<b>ВУЗ</b>	<b>Время обучения</b>		<b>Специальность</b>			<b>Доля в бизнесе</b>			
<b>Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)</b>									
<b>Время</b>	<b>Компания</b>					<b>Должность</b>			

Бренды кандидата	Бренд 1	Бренд 2	Бренд 3	Бренд 4
Город				
Начало работы	ММ/ГГГГ	ММ/ГГГГ	ММ/ГГГГ	ММ/ГГГГ
Площадь Шоу-рума / сервиса	___ м <sup>2</sup> / ___ м <sup>2</sup>			
Продажи 2017, шт				
Продажи 2018, шт				
Продажи 2019, шт				
Кол-во сотрудников, чел.				
Оборотный капитал, млн.руб				
Лимит от дистрибьютора, млн.руб (Факторинг или отсрочка)				
Кредитная линия в Банках, млн.руб				









		2017	Средний по России 2017	2018	Средний по России 2018	2019	Средний по России 2019
Бренд 1	CSI	Продажи					
		Сервис					
	Mystery Shopping						
Бренд 2	CSI	Продажи					
		Сервис					
	Mystery Shopping						
Бренд 3	CSI	Продажи					
		Сервис					
	Mystery Shopping						
Бренд 4	CSI	Продажи					
		Сервис					
	Mystery Shopping						

过往三年财务信息 Финансовые показатели за три предшествующих года		2017	2018	2019	итого	2020 1 кв.
1. 整车销售业务 Основные показатели деятельности по продаже автомобилей	1.1 销量 (台数) <b>Итого объем продаж (штук), в том числе:</b>	300	400	500	1200	300
	1.1.1 销量 (台数) Объем продаж (штук), новые	250	320	410	980	280
	1.1.2 销量 (台数) Объем продаж (штук), с пробегом/trade-in	50	80	90	220	20
	1.2 整车销售收入 (百万俄卢) <b>Итого выручка от продаж (млн,руб), в том числе:</b>	700	900	1000	2600	900
	1.2.1 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн,руб) новые	500	600	700	1600	700
	1.2.2 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн,руб) с пробегом/trade-in	200	300	300	800	200
	1.3 整车销售毛利 (百万俄卢) <b>Итого прибыль от продаж (млн,руб):</b>	250	400	500	1150	600
	1.3.1 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн,руб) новые	200	300	350	850	500
1.3.2 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн,руб) с пробегом/trade-in	50	100	150	300	100	
2. 维修业务 Основные показатели деятельности по ремонту	2.1 维修量 (台次) Количество машинозаявок (раз)	24 969	25 003	26 225	76 197	12000
	2.3 维修业务收入 (百万俄卢) Выручка по услуге ремонта (млн,руб)	138,3	133,3	140,6	412,2	155
	2.4 维修业务毛利 (百万俄卢) Прибыль от услуг по ремонту (млн,руб)	76,8	68,1	72,1	217	78
3. 备件业务 Основные показатели деятельности по запчастям	3.1 零部件销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж запчастей и аксессуаров (млн,руб)	71	67,9	72,8	211,7	78
	3.2 零部件销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж запчастей и аксессуаров (млн,руб)	58,6	56,3	59,7	174,7	62
4. 盈利指标 Показатели прибыли	4.1 营业利润 (百万俄卢) Прибыль от основной деятельности (млн. руб.)	83,3	69	77,3	229,6	99
	4.2 税后利润 (百万俄卢) Прибыль после налогообложения (млн. руб.)	27,8	23	25,8	76,5	37
	4.3 销售利润率 Рентабельность продаж (%)	1%	1%	1%	1%	2%



## Проведение клиентских мероприятий:

- фотографии
- короткое описание: дата, предмет мероприятия, целевая группа, количество участников, бюджет, наличие компенсации дистрибьютора марки, итоговый результат (увеличение клиентской базы, количество контактов и рабочих листов, контрактование и выдача а/м)

1. Наличие учебного класса в компании: развернутый ответ
2. Наличие программ обучения сотрудников: развернутый ответ
3. Наличие тренера/специалиста по обучению, наличие договора с учебным центром (аутсорсинг): развернутый ответ
4. Наличие системы оценки квалификации и проверки знаний/навыков: развернутый ответ

1. Какие сервисные компании проводятся?

2. Какие клиентские мероприятия проводятся в области сервиса?

-фотографии

-короткое описание: дата, предмет мероприятия, целевая группа, количество участников, бюджет, наличие компенсации дистрибьютора марки, итоговый результат



	Менеджер отдела продаж	Руководитель отдела продаж	Мастер- консультант	Руководитель отдела сервиса
Соотношение фикс / бонус				
какие KPI влияют				
нематериальная мотивация				

Формат инвестиций		Строительство / Реконструкция / Ребрендинг				
Тип дилерского центра		Моно-бренд / Мульти-бренд				
Данные по территории и зданию	Адрес центра					
		<b>Земля</b>	<b>Шоу-рум</b>	<b>Слесарный цех</b>	<b>Склад з/ч</b>	<b>Кузовной цех</b>
	Статус собственности	Аренда	Собственность	Собственность	Аренда	Отсутствует
	Срок аренды	49 лет	-	-	5 лет	-
	<b>Площадь, м2</b>	10 000	400	220	90	-
	<b>Длина, м</b>	100	20	22	9	-
	<b>Ширина, м</b>	100	20	10	10	-

Конкуренция:

Тойота – 2 км

Хундай – 3 км

Дилерская деревня – 5 км

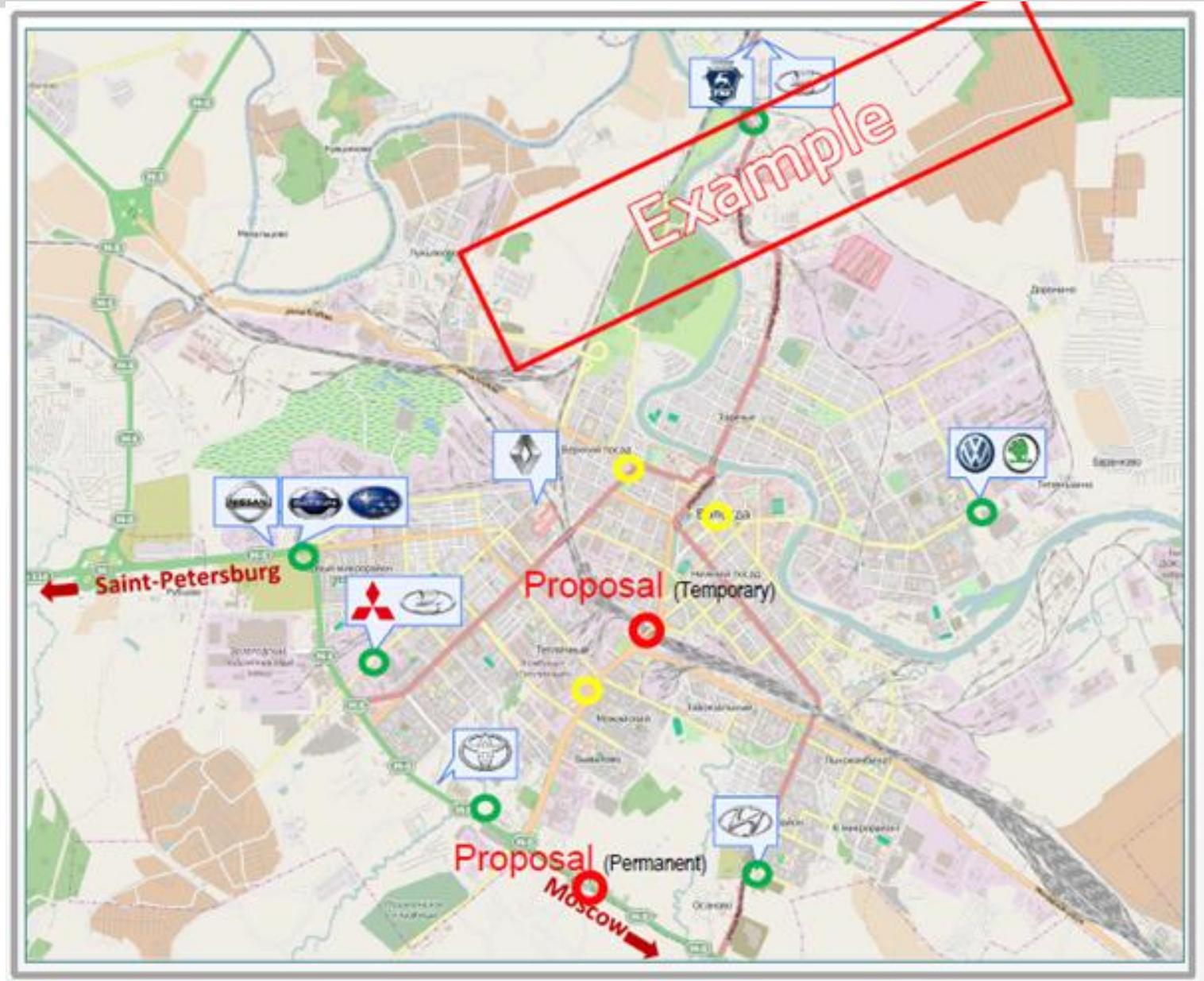
(указать месторасположение наиболее крупной автодеревни и расстояние до нее)

Мегаполл Лер – 3 км

Мегаполл ИКЕА – 2 км

Мегаполл МЕГА – 2 км

Пример



\* На основании данных АЕБ за 2019 год

Nizhny Tagil		Количество брендов	В городе	В России			
			15	55			
Всего		4 034	100%	100%			
Место в регионе	Brand	Продажи в городе	Доля рынка в городе	Доля рынка в России	Разница (регион / Россия)		Основные дилеры
1	Lada	1 332	33,0%	20,6%	+12,4%		Автомир, Автоград
2	Hyundai	488	12,1%	10,2%	+1,9%		Автомир
3	Renault	474	11,8%	8,2%	+3,5%		Автоград
4	KIA	445	11,0%	12,8%	-1,8%		Автоград
5	Toyota	374	9,3%	5,9%	+3,4%		Автоград
6	Skoda	224	5,6%	5,0%	+0,5%		Автомир
7	Mazda	201	5,0%	1,7%	+3,2%		Автодвор
8	Mitsubishi	133	3,3%	2,3%	+1,0%		Автодвор
9	Chery	97	2,4%	0,4%	+2,0%		Автомир, Автодвор
10	Nissan	79	2,0%	3,7%	-1,7%		Автолюкс
11	Chevrolet	77	1,9%	1,2%	+0,7%		Автолюкс
12	UAZ	58	1,4%	2,2%	-0,8%		Автолюкс
13	Ford	26	0,6%	1,0%	-0,4%		Автолюкс
14	Haval	20	0,5%	0,7%	-0,2%		Автолюкс
15	Avtovaz	6	0,1%	0,1%	+0,1%		Автолюкс
16	Geely	-	-	0,5%	-0,5%		

\* На основании данных АЕБ за 2019 год

Sverdlovskaya Oblast		Количество брендов	В регионе	В России			
			49	55			
		<b>Всего</b>	<b>56 546</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>		
Место в регионе	Brand	Продажи в регионе	Доля рынка в регионе	Доля рынка в России	Разница (регион / Россия)		
1	<b>Lada</b>	13 589	24,0%	20,6%	+3,4%		
2	<b>Renault</b>	6 780	12,0%	8,2%	+3,7%		
3	<b>KIA</b>	6 450	11,4%	12,8%	-1,4%		
4	<b>Hyundai</b>	5 498	9,7%	10,2%	-0,4%		
5	<b>Toyota</b>	4 722	8,4%	5,9%	+2,5%		
6	<b>VW</b>	3 206	5,7%	5,9%	-0,3%		
7	<b>Skoda</b>	2 376	4,2%	5,0%	-0,8%		
8	<b>GAZ LCV</b>	1 743	3,1%	3,6%	-0,6%		
9	<b>Nissan</b>	1 729	3,1%	3,7%	-0,6%		
10	<b>Mazda</b>	1 333	2,4%	1,7%	+0,6%		
11	<b>UAZ</b>	967	1,7%	2,2%	-0,5%		
12	<b>Mercedes-Benz</b>	684	1,2%	2,4%	-1,2%		
13	<b>BMW</b>	678	1,2%	2,4%	-1,2%		
14	<b>Lexus</b>	663	1,2%	1,3%	-0,1%		
15	<b>Mitsubishi</b>	634	1,1%	2,3%	-1,1%		
23	<b>Haval</b>	275	0,5%	0,7%	-0,2%		
29	<b>Geely</b>	120	0,2%	0,5%	-0,3%		



Конкуренция:

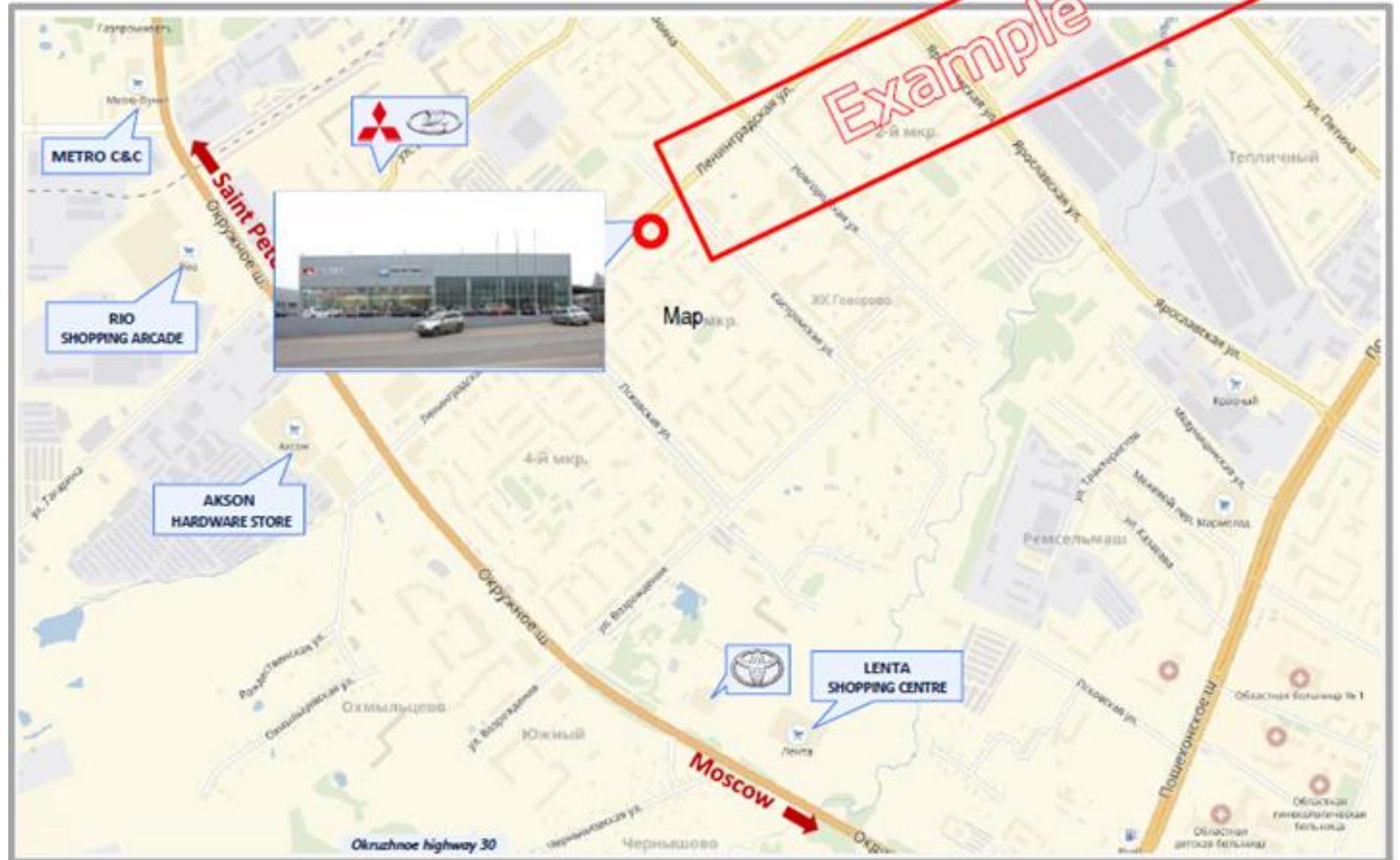
Тойота – 2 км

Мицубиси – 1 км

Мегаполл РИО – 1,5 км

Мегаполл Метро – 2,2 км

пример



**Планировки предлагаемого автоцентра**



**Общая площадь отведенной земли составляет 10 000 кв.м., площадь автосалона - 4 500 кв.м . Площадь шоу-рума, предлагаемого под бренд Geely- 508,9 м.**

**Территория перед салоном включает в себя зоны :**

- Стоянка для клиентов автосалона и сервиса – на 94 автомобиля;
- Стоянка для инвалидов –на 19 автомобилей
- Стоянка для автомобилей тест-драйв – 20 мест;
- Стоянка для автомобилей сотрудников – 40 мест;
- Охраняемая стоянка для товарных автомобилей и автомобилей сервиса – 300 мест.

Параметр	Требования Дистрибьютора	Предложение кандидата в дилеры
Длина фасада, м	>20	30
Высота здания, м	> 6	7
Высота выставочного зала (до потолка), м	> 4	4,2
Площадь выставочного зала, кв.м.	> 450	450
Площадь демонстрационной зоны, кв.м.	>350	360
Клиентская зона отдыха, кв.м.	>15	20
Площадь зоны СТО, кв.м.	>350	355
Количество подъемников, шт	>4	6
Площадь склада запчастей, кв.м	>45	100
Автомойка, кв.м.	>35	125
Общая площадь центра, кв.м.	>800	1030

Информация о высоте здания и шоу-рума GEELY					
Шоу рум	Высота здания	Внутренняя высота	Высота подвесного потолка	Балки или трубы ниже уровня потолка	реконструирован ли из существующего салона
		17 м	9,75 м	3 м	-

Информация о высоте здания и рем.зоны GEELY					
Рем.зона	Высота здания	Внутренняя высота	Высота подвесного потолка	Балки или трубы ниже уровня потолка	реконструирован ли из существующего салона
		17 м	9,75	3 м	-













Необходимо сделать достаточное количество фотографий и видеозаписей предлагаемого участка/здания и выложите их на облачный сервис хранения данных (например Яндекс Диск).

Приложить ссылку на данные материалы.

## Генеральный директор новой компании 新公司总经理信息

Генеральный директор	ФИО		Пол		Возраст		Город рождения		Фото (обязательно)
Образование									
Вуз	Время		Ученая степень		Специальность				
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания				Должность				

**Начальник по продажам новой компании (РОП).  
新公司销售总监信息**

Начальник по продажам	ФИО		Пол		Возраст		Город рождения		Фото (обязательно)
Образование									
Вуз	Время		Ученая степень		Специальность				
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания				Должность				

## Начальник послепродажного обслуживания новой компании.

### 新公司售后服务总监信息

Начальник по послепродажному обслуживанию	ФИО		Пол		Возраст		Город рождения		Фото (обязательно)
Образование									
Вуз	Время		Ученая степень		Специальность				
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания				Должность				

**Начальник отдела маркетинга новой компании.  
新公司市场总监信息**

Начальник по маркетингу	ФИО		Пол		Возраст		Город рождения		Фото (обязательно)
Образование									
Вуз	Время		Ученая степень		Специальность				
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания				Должность				

Необходимо сделать видеозаписи роликов ключевых сотрудников продолжительностью не более двух минут и выложите их на облачный сервис хранения данных (например Яндекс Диск).

Приложить ссылку на данные материалы. (в случае невозможности участия указанного в презентации ключевого сотрудника на дилерском комитете)

Этапы и сроки реконструкции		
Этапы	Начало этапа	Завершение
	ММ/ ГГГГ	ММ/ ГГГГ
Получение одобрения GEELY MOTORS		
Покупка материалов для оформления экстерьера ДЦ		
Покупка материалов для оформления интерьера ДЦ		
Оформление экстерьера ДЦ		
Оформление интерьера ДЦ		
Приведение в соответствие уровня освещенности согласно стандарту марки Geely		
Приведение в соответствие потолка выставочного зала согласно стандарту марки Geely (если будет производиться реконструкция потолка)		
Приведение в соответствие плитки на полу в выставочном зале согласно стандарту марки Geely (если будет производиться реконструкция пола)		
Приведение зоны СТО в соответствие согласно стандарту марки Geely		
Завершение реконструкции ДЦ		
Готовность к техническому аудиту ДЦ		
Начало операционной деятельности ДЦ		

## План продаж 1 год (2020)

Модель	месяц												Итого:
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ATLAS													
EMGRAND X7													
COOLRAY													
GS													
FY-11													
Итого:													

## План продаж 3 года

Модель	1 год (2020)				2 год (2021)				3 год (2022)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ATLAS												
EMGRAND X7												
COOLRAY												
GS												
FY-11												
Итого:												
	Итого год:				Итого год:				Итого год:			

## Маркетинговый план 1 год (2020)

Укажите планируемые бюджеты по месяцам и каналам

Модель	месяц												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	итого
ATL (ТВ, Пресса, Радио, Наружная реклама)													
Интернет													
BTL (Шоу, Мероприятия, POS и т.д.)													
Брошюры, буклеты													
Другое													
<b>Итого</b>													

Инвестиции в реконструкцию ДЦ			Скан-копия письма из банка с печатью
Источник, вид	Собственные	Кредит	
Сумма, млн.руб			
Название банка (если возможно)			
Стоимость кредита (если кредит, указать размер%)			
Дата закрытия (если возможно)			
Комментарии:			

Оборотный капитал			Скан-копия письма из банка с печатью
Источник, вид (собственные, кредит)	Собственные	Кредит	
Сумма, млн.руб			
Название банка (если возможно)			
Стоимость кредита (если кредит, указать размер%)			
Дата закрытия (если возможно)			
Комментарии:			

Бизнес-планирование операционной деятельности по бренду GEELY							
		2020	2021	2022	2023	2024	合计 итого
1. 整车销售业务 Основные показатели деятельности по продаже автомобилей	1.1 销量 (台数) <b>Итого объем продаж (штук), в том числе:</b>	600	700	800	1000	1200	4300
	1.1.1 销量 (台数) Объем продаж (штук), новые	500	550	650	800	900	3400
	1.1.2 销量 (台数) Объем продаж (штук), с пробегом/trade-in	100	150	150	200	300	900
	1.2 整车销售收入 (百万俄卢) <b>Итого выручка от продаж (млн,руб), в том числе:</b>	900	1100	1300	1500	1800	6600
	1.2.1 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн,руб) новые	700	850	1000	1100	1300	4950
	1.2.2 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн,руб) с пробегом/trade-in	200	250	300	400	500	1650
	1.3 整车销售毛利 (百万俄卢) <b>Итого прибыль от продаж (млн,руб):</b>	500	700	900	1000	1400	4500
	1.3.1 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн,руб) новые	350	450	700	800	1100	3300
	1.3.2 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн,руб) с пробегом/trade-in	150	150	200	200	300	1200
2. 维修业务 Основные показатели деятельности по ремонту	2.1 维修量 (台次) Количество машинозаездов (раз)	24 969	25 003	26 225	26 225	26 225	76 197
	2.3 维修业务收入 (百万俄卢) Доход по услуге ремонта (млн,руб)	138,3	133,3	140,6	140,6	140,6	412,2
	2.4 维修业务毛利 (百万俄卢) Прибыль от услуг по ремонту (млн,руб)	76,8	68,1	72,1	72,1	72,1	217,0
3. 备件业务 Основные показатели деятельности по запчастям	3.1 零部件销售收入 (百万俄卢) Доход от продаж запчастей и аксессуаров (млн,руб)	71,0	67,9	72,8	72,8	72,8	211,7
	3.2 零部件销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж запчастей и аксессуаров (млн,руб)	58,6	56,3	59,7	59,7	59,7	174,7
4. 盈利指标 Показатели прибыли	4.1 营业利润 (百万俄卢) Прибыль от основной деятельности (млн. руб.)	83,3	69,0	77,3	77,3	77,3	229,6
	4.2 税后利润 (百万俄卢) Прибыль после налогообложения (млн. руб.)	27,8	23,0	25,8	25,8	25,8	76,5
	4.3 销售利润率 Рентабельность продаж (%)	1%	1%	1%	1%	1%	1%



**THANK YOU!**