

КРЕДИТ НА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И СЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЯ

Простой инструмент
для того, чтобы
зарабатывать
БОЛЬШЕ:

□ здесь и сейчас

□ в перспективе



ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ ПРОДАВАТЬ?

Вы уже продали автомобиль клиенту. Как еще можно увеличить средний чек?

Отметьте возможные варианты:

ЧТО?	КОМУ?	ГДЕ?	ЗАЧЕМ?
Дополнительное оборудование ☐ Сигнализация ☐ Парктроники ☐ Мультимедийное оборудование ☐ Сезонные шины, диски ☐ Прочее	Новые клиенты, приобретающие авто – оформление доп. оборудования: ☐ отдельный кредит ☐ перечисление по 2 счетам	☐ Отдел продаж дополнительн ого оборудования и автозапчастей	☐ Зарабатываем здесь и сейчас: ☐ Увеличение среднего чека по продаже доп.оборудования ☐ Увеличение объема продаж ☐ Нет привязки к автокредиту
Автозапчасти ☐ Защита картера ☐ Брызговики ☐ Коврики ☐ Прочее	Действующие клиенты – продажа на этапе: ☐ сервис, ☐ ТО, ☐ покупка автозапчастей непосредственно при обращении клиента	☐ Зона сервиса, кузовного ремонта	☐ Зарабатываем здесь и сейчас: ☐ Продажа дорогостоящего оборудования сразу при обращении клиента
Сервисное обслуживание ☐ Услуги сервиса ☐ Прохождение ТО ☐ Установка приобретаемого оборудования ☐ Лако-красочные работы ☐ Прочее			☐ Зарабатываем в перспективе: ☐ Увеличение среднего чека по сервису при повторных обращениях клиента ☐ Возможность продажи клиенту доп. запчастей, расходных материалов
Страхование ☐ КАСКО	Продажа страховок новым и действующим клиентам: ☐ при покупке авто за наличные, ☐ кредит в другом банке, ☐ пролонгация	☐ Отдел кредитования и страхования	☐ Зарабатываем здесь и сейчас: ☐ Оформление страховок на авто за нал/ в другом банке ☐ Зарабатываем в перспективе: ☐ Пролонгация полисов

ПРОСТО:

- оформление по 2 документам
- простые условия кредитования
- отсутствие залога

БЫСТРО:

- рассмотрение от 30 мин
- кредит оформляется сотрудником банка

УДОБНО:

- целью кредита может быть:
 - любое доп.оборудование
 - любые сервисные услуги
- не требуется проводить специального обучения сотрудников салона

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ	Первоначальный взнос	0%
	Сумма кредита (руб.)	От 10 000 до 150 000
	6 месяцев	26%
	12 месяцев	28%
	24 месяца	30%
	Залог	Без залога
	Количество документов	2 документа

ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОДУКТА:

- ✓ Условия продукта максимально простые и понятные для продажи клиенту.
- ✓ При наличии удаленного рабочего места (УРМ) сотрудника Банка - автосалоне:
 - вся консультация проводится на стороне Банка
 - для оформления кредита не требуется посещение офиса банка
- ✓ При отсутствии УРМ – отправьте скан заявки в Банк
- ✓ Денежные средства будут перечислены напрямую по счету салона



**ИСКЛЮЧЕН УХОД
КЛИЕНТА К
КОНКУРЕНТАМ**
за доп. оборудованием,
сервисом!!!



Удобный способ продажи – создание целевых, сезонных **ПРОМОАКЦИЙ**:



Что требуется от автосалона?

- ⇒ информирование клиента о возможности оформления доп.оборудования в кредит
- ⇒ размещение листовок в сервисной зоне, отделе продаж доп.оборудования, у администратора, в кредитно-страховом отделе

Что обеспечивает ВТБ 24?

- ☐ расчет специальных условий
- ☐ разработка и обеспечение рекламными листовками, полиграфией (возможно создание совместных листовок)
- ☐ калькулятор для консультации клиента
- ☐ калькулятор
- ☐ необходимая информационная поддержка
- ☐ комиссионное вознаграждение

По всем возникающим вопросам, связанным с работой по кредитному продукту, вы можете обратиться:

Контакты куратора салона

Модуль автокредитования

Контакты УРМ