

Взаимосвязь и вес различных параметров в системе оценок дилеров «Вебасто Рус»

Расположение и здание 5%

удобство подъезда и легкость нахождения	20%
логотип виден с дороги	30%
парковка для клиентов	10%
охраняемая стоянка	5%
в здании расположен только дилерский центр	10%
собственный вход в дилерский центр	5%
на здании нет рекламы других организаций	10%
состояние строения	10%

Клиентская зона 5%

наличие и размер	15%
комфорт (кресла, столики и пр.)	20%
чистота	20%
наличие развлечений (журналы, телевизор и пр.)	10%
наличие удобств для клиентов (отд. туалет, кофемашина и пр.)	10%
сервисная станция находится на одной территории с офисом и складом	25%

Сервисная зона* 5%

чистота в сервисной зоне	20%
есть не менее 2 ям / подъемников для легковых а/м	10%
есть не менее 1 ямы для грузовых а/м	25%
клиент может наблюдать за выполняемыми работами	20%
есть отдельный стенд для диагностики	25%

* если у дилера несколько сервисов, заполняются аналогичные таблицы по всем и указывается их кол-во; рассчитывается среднее значение

технические специалисты	50%
менеджеры по продажам	50%

выделен менеджер по продажам для легковых а/м	40%
выделен менеджер по продажам для тяж. техники	40%
у менеджеров есть персональный план продаж	20%

не менее 2 механиков – при наличии действующих сертификатов	20%
техник-консультант для техподдержки партнеров (не механик, может быть тот же сотрудник, что и тренер) – при условии ответа не менее чем на 35 вопросов тех. теста из 49 или прохождения тренерского обучения	25%
технический тренер - при условии успешного прохождения соответствующего обучения	50%
есть график обучений тренера минимум на 3 месяца вперед	5%

при условии ответа не менее чем на 13 вопросов соответствующего теста из 17

Штат сотрудников 20%

Сеть партнеров 25%

собственная сервисная сеть	70%
работа с автосалонами	30%

сервисные центры	70%
------------------	-----

при условии положительных ответов по параметрам:
- наличие диагностики
- наличие договора о техобслуживании

авторизованные сервисы	30%
------------------------	-----

при условии заполнения позиций:
- название, город, кол-во жителей
- есть 2 обученных механика
- тип принимаемой техники

при условии соответствия отчета о продажах целевым параметрам (см. приложение)

информация от дилера	50%
информация от автосалона	50%

коммерческие аспекты	65%
реклама и сертификаты	35%

контакт с дилером, посещения менеджера	45%
обучение	40%
возврат гарантийников	15%

Позиционирование и реклама 20%

Здание и сайт	30%
Отношения с конкурентами	50%
Реклама в СМИ	20%

логотип Webasto на здании	30%
сертификаты в клиентской зоне	15%
>1 рекламных материалов Webasto в клиентской зоне	25%
сайт компании	30%

нет продажи/установки ПК*	60%
нет ремонта ПК*	10%
дилер не рекламирует ПК*	30%

* продукция конкурентов – только отопители (прежде всего Эберспехер и Адверс)

присутствие в >5 печатных и интернет-справочниках	10%
>1 объекта наружной рекламы	20%
>1 выхода в печатных СМИ	20%
реклама на сайтах (баннеры/статьи)	20%
реклама на радио/ТВ	30%

Инструмент и диагностика 5%

Склад 15%

при условии наличия мин. остатка по 90% и более позиций запчастей

наличие з/ч и комплектующих	30%
наличие основной продукции	50%
выделенное место под з/ч, адресное хранение	10%
учет в программе и выдача со склада по документам	10%

ТТ-Evo	33%
Thermo/Thermo Pro 50/90	20%
AT 2000/3900/40/5500/55	20%
Thermo E230/E300/350	13%
кондиционеры	7%
люки	7%

органы управления*	60%
расходные материалы*	40%

* подробный список см. приложение

наличие диагностического оборудования Webasto	30%
версия ПО не ниже 2.15	10%
наличие диагностического оборудования Spheros	20%
стенд для диагностики, запуска и проверки в рабочем режиме (по списку)	25%
заправочная станция для кондиционеров	10%
сварочное оборудование для алюминия	5%

Для ТТ-E/Z/C/Evo	25%
Для AT2000/3900/5500/40/55	25%
Для Thermo 90/50/Pro	25%
DBW/Thermo 230/300/350	25%

в домене 1-го уровня посвящен только услугам / продукции Вебасто	35%
ссылка на www.webasto.ru	10%
подробные контакты	15%
развернутое описание продуктов	20%