

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.Ф. УТКИНА  
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**«РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
(НА ПРИМЕРЕ ООО «АВТОИМПОРТ-КИА»))»**

Выполнил: студент группы  
Шейкина И.С.

Проверил: к.э.н., доцент кафедры ЭМОП  
Константинова И.В.

# Цель, задачи работы

**Цель работы: разработка предложений по совершенствованию сбытовой деятельности в ООО «Автоимпорт-Киа»**

## Задачи работы

- **Описать теоретические аспекты сбытовой деятельности коммерческой организации;**
- **Выявить источники информации и методы ее обработки, используемые в ВКР;**
- **Проанализировать развитие автомобильной отрасли в России и в Рязанской области;**
- **Сопоставить опыт управления сбытовой деятельности в автодилерских центрах;**
- **Представить характеристику основных финансовых показателей деятельности компании;**
- **Проанализировать действующую систему сбытовой деятельности;**
  
- **Разработать мероприятия по совершенствованию сбытовой деятельности;**
- **Обосновать экономическую целесообразность разработанных предложений; представить технические средства и информационные технологии, используемые при выполнении задач выпускной квалификационной работы.**

# Объект, предмет работы

**Объект работы: коммерческая торговая компания по продаже автомобилей населению ООО «Автоимпорт-Киа»**

**Предмет работы: система сбытовой деятельности ООО «Автоимпорт-Киа»**

ООО «Автоимпорт-Киа» является частью группы компаний «Автоимпорт», является единственным в г. Рязани официальным дилером автомобилей «Киа».

Данный дилерский центр предлагает полный комплекс услуг, связанных с продажей, гарантийным, сервисным, послегарантийным обслуживанием автомобилей, реализацией оригинальных запасных частей и аксессуаров, тюнингом, комиссионной торговлей, а также предоставление услуг по кредитованию и страхованию автомобилей.



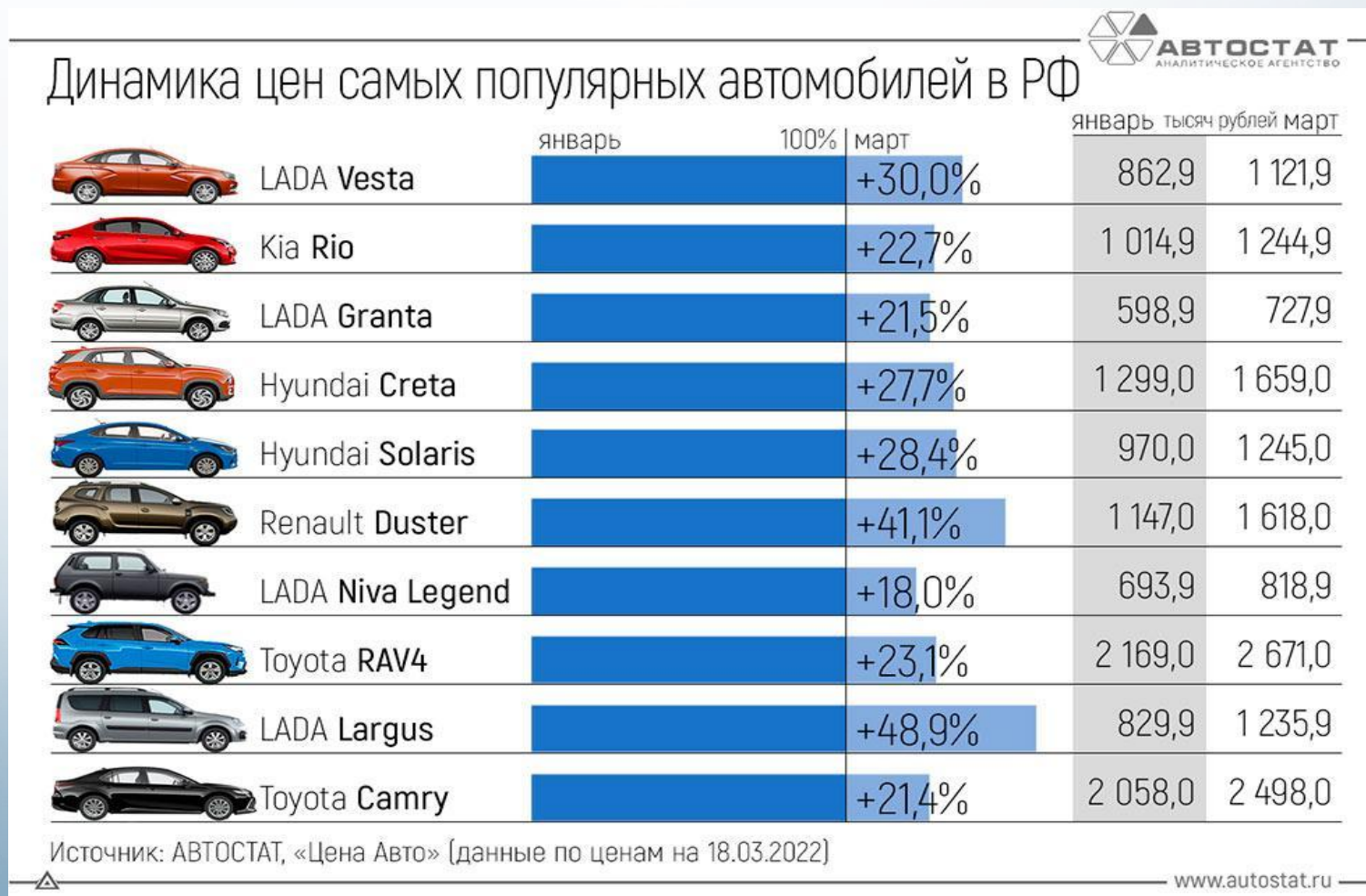
## Динамика продаж автомобильных брендов Киа в РФ за период января-февраля 2021-2022 гг. (топ-25), натуральных единиц

Марка	Февраль			январь-февраль		
	2021 г.	2022 г.	%	2021 г.	2022 г.	%
Автоваз (LADA)	28 272	22 378	-20,85	50 129	40 423	-19,36
Kia	16 516	15 001	-9,17	31 567	27 322	-13,45
Hyundai	13 841	13 761	-0,58	24 790	25 117	1,32
Renault	10 171	10 382	2,07	18 705	18 320	-2,06
Toyota	7 640	7 568	-0,94	12 973	13 694	5,56
VW	6 882	5 631	-18,18	12 535	9 948	-20,64
Skoda	7 029	5 438	-22,63	13 065	9 278	-28,99
Nissan	4 750	4 192	-11,75	8 022	8 446	5,29
ГАЗ	3 250	3 791	16,65	5 352	6 451	20,53
HaVal	2 158	3 569	65,38	3 725	6 738	80,89
Chery	1 998	2 907	45,50	3 912	5 727	46,40
Mitsubishi	1 965	2 892	47,18	2 902	4 946	70,43
Geely	1 203	2 188	81,88	1 758	4 051	130,43
Mazda	3 210	1 867	-41,84	5 363	3 773	-29,65
Ford	1 070	1 763	64,77	1 979	2 768	39,87
УАЗ	1 577	1 684	6,79	2 882	3 009	4,41
Audi	1 402	1 078	-23,11	2 487	1 772	-28,75
Volvo	557	1 023	83,66	1 001	1 295	29,37
Cheryxeed	130	1 001	670,00	211	1 807	756,40
Lexus	1 227	884	-27,95	2 665	1 447	-45,70
Porsche	515	545	5,83	927	943	1,73
Pugeot	497	541	8,85	889	949	6,75
Lang Rover	527	478	-9,30	975	825	-15,38
Changan	395	471	19,24	658	966	46,81
Susuki	663	447	-32,58	1 073	778	-27,49
....	...	...	...	...	...	...
<b>Итого</b>	<b>120 081</b>	<b>114 349</b>	<b>-4,77</b>	<b>215 294</b>	<b>206 011</b>	<b>-4,31</b>

# Динамика продаж моделей автомобильных брендов Киа в РФ за период января-февраля 2021-2022 гг. (топ-25), натуральных единиц

Модель	февраль			Модель	январь-февраль		
	2021 г.	2022 г.	%		2021 г.	2022 г.	%
Киа Рио	8 773	7 893	-10,03	Киа Рио	16 536	14 099	-14,74
Хендай Солярис	5 514	7 238	31,27	Лада Веста	15 092	13 114	-13,11
Лада Веста	8 745	7 161	-18,11	Хендай Солярис	8 995	12 136	34,92
Лада Гранта	9 790	6 220	-36,47	Лада Гранта	17 510	11 746	-32,92
Хендай Крета	6 676	4 338	-35,02	Хендай Крета	12 377	8 491	-31,40
Рено Дастер	2 246	4 048	80,23	Рено Дастер	5 134	7 069	37,69
Лада Нива	4 369	3 854	-11,79	Лада Нива	7 178	6 409	-10,71
Фольксваген Поло	3 880	3 499	-9,82	Тойота Рав 4	6 190	5 765	-6,87
Тойота Рав 4	3 869	3 003	-22,38	Фольксваген Поло	7 136	5 660	-20,68
Лада Ларгус	2 824	2 744	-2,83	Лада Ларгус	5 203	4 981	-4,27
Шкода Рапид	2 755	2 506	-9,04	Шкода Рапид	5 069	4 011	-20,87
Рено Логан	2 663	2 006	-24,67	Ниссан Кашкай	3 327	3 708	11,45
Мицубиси Аутлендер	1 289	1 951	51,36	Рено Логан	4 398	3 598	-18,19
Ниссан Кашкай	1 968	1 834	-6,81	Тойота Камри	3 183	3 532	10,96
Тойота Камри	1 845	1 786	-3,20	Киа Сетос	2 717	3 304	21,60
Хавал Джулион	0	1 557	-	Ниссан Икстрел	2 854	3 156	10,58
Киа Сетос	1 214	1 550	27,68	Мицубиси Аутлендер	1 887	3 106	64,60
Ниссан Икстрел	1 753	1 538	-12,26	Хавал Джулион	0	2 967	-
Рено Сандеро	2 138	1 469	-31,29	Мазда ЦэИкс-5	3 755	2 865	-23,70
Рено Аркана	1 444	1 428	-1,11	Рено Сандеро	4 076	2 596	-36,31
Рено Каптюр	1 619	1 415	-12,60	Тигго 7 Про	1 900	2 526	32,95
Мазда ЦэИкс-5	2 183	1 409	-35,46	Рено Каптюр	2 777	2 517	-9,36
Тигго 7 Про	1 051	1 387	31,97	Рено Аркана	2 218	2 490	12,26
Киа Спортадж	2 164	1 368	-36,78	Фольксваген Тигуан	4 688	2 311	-50,70
Лада Икстей	2 058	1 266	-38,48	Лада Икстей	3 645	2 308	-36,68
Итого	82 830	74 468	-10,10	Итого	147 845	134 465	-9,05

# Динамика цен самых популярных продаваемых автомобилей в РФ за период январь-март 2022 г.



# SWOT-анализ деятельности ООО «Автоимпорт КИА»

Сильные стороны			Возможности		
наименование	балл	вес	наименование	балл	вес
1. Высокое качество выполняемой предпродажной подготовки автомобиля	3,5	0,30	1. Рост продаж по программе trade-in	3,0	0,35
2. Высокий уровень квалификации персонала	3,5	0,30	2. Рост спроса на сервисные услуги по обслуживанию автомобилей	3,0	0,65
3. Популярный бренд	2,0	0,20			
4. Обязательное выполнение и исполнение гарантийных обязанностей перед клиентом	3,0	0,15			
5. Индивидуальный подход к каждому клиенту в части цены, сервиса	2,0	0,05			
	1,00				1,00
<b>Итого</b>	<b>2,95</b>		<b>Итого</b>	<b>3,00</b>	
Слабые стороны			Угрозы		
наименование	балл	вес	наименование	балл	вес
1. Слабая организация сбытовой деятельности	-4	0,45	1. Ухудшение геополитической ситуации, ужесточение санкционной политики	-3,5	0,45
2. Высокая текучесть кадров	-3,5	0,30	2. Ужесточение режима налогообложения	-1,0	0,1
3. Низкая мотивация персонала	-2	0,25	3. Снижение платежного спроса населения	-3,0	0,45
		1,00			1,00
<b>Итого</b>	<b>-3,35</b>		<b>Итого</b>	<b>-3,03</b>	

## Горизонтальный анализ баланса ООО «Автоимпорт-Киа» в 2021-2021 гг.

Показатель, тыс руб.	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	Абс.изм.(+,-)		Темп прироста, %	
				2020/2019	2021/2019	2020/2019	2021/2019
<b>1. Внеоборотный капитал, в т.ч.</b>	19127	15826	23057	-3301	3930	-17,26	20,55
<b>основные средства</b>	19127	15826	23057	-3301	3930	-17,26	20,55
<b>2. Оборотный капитал, в т.ч.:</b>	184649	195284	215444	10635	30795	5,76	16,68
<b>запасы (с НДС)</b>	121536	130978	154282	9442	32746	7,77	26,94
<b>дебиторская задолженность</b>	38858	50665	41952	11807	3094	30,38	7,96
<b>финансовые вложения (краткосрочные)</b>	0	804	815	804	815	-	-
<b>денежные средства</b>	23697	12189	17727	-11508	-5970	-48,56	-25,19
<b>прочие оборотные активы</b>	558	648	668	90	110	16,13	19,71
<b>3. Валюта баланса</b>	203776	211110	238501	7334	34725	3,60	17,04
<b>4. Собственный капитал, в т.ч.:</b>	9404	16587	20709	7183	11305	76,38	120,21
<b>уставный капитал</b>	15	15	15	0	0	0,00	0,00
<b>нераспределенная прибыль</b>	9389	16572	20694	7183	11305	76,50	120,41
<b>5. Заемный капитал, в том числе:</b>	194372	194523	217792	151	23420	0,08	12,05
<b>долгосрочные обязательства</b>	19100	7200	31030	-11900	11930	-62,30	62,46
<b>краткосрочные заемные средства</b>	48305	52074	44197	3769	-4108	7,80	-8,50
<b>кредиторская задолженность</b>	126967	135249	142565	8282	15598	6,52	12,29
<b>6. Валюта баланса</b>	203776	211110	238501	7334	34725	3,60	17,04



## Вертикальный анализ баланса ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

Показатель, %	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	Изменение, п.п.	
				2020/2019	2021/2019
<b>1. Внеоборотный капитал, в том числе:</b>	9,39	7,50	9,67	-1,89	0,28
<b>основные средства</b>	9,39	7,50	9,67	-1,89	0,28
<b>2. Оборотный капитал, в том числе:</b>	90,61	92,50	90,33	1,89	-0,28
<b>запасы (с НДС)</b>	59,64	62,04	64,69	2,40	5,05
<b>дебиторская задолженность</b>	19,07	24,00	17,59	4,93	-1,48
<b>финансовые вложения (краткосрочные)</b>	0,00	0,38	0,34	0,38	0,34
<b>денежные средства</b>	11,63	5,77	7,43	-5,86	-4,20
<b>прочие оборотные активы</b>	0,27	0,31	0,28	0,03	0,01
<b>3. Валюта баланса</b>	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00
<b>4. Собственный капитал, в том числе:</b>	4,61	7,86	8,68	3,24	4,07
<b>уставный капитал</b>	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00
<b>нераспределенная прибыль</b>	4,61	7,85	8,68	3,24	4,07
<b>5. Заемный капитал, в том числе:</b>	95,39	92,14	91,32	-3,24	-4,07
<b>долгосрочные заемные средства</b>	9,37	3,41	13,01	-5,96	3,64
<b>краткосрочные заемные средства</b>	23,70	24,67	18,53	0,96	-5,17
<b>кредиторская задолженность</b>	62,31	64,07	59,78	1,76	-2,53
<b>6. Валюта баланса</b>	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

## Динамика доходов и расходов ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

Показатели, формирующие прибыль, тыс.руб.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс.изм.(+,-)		Темп прироста, %	
				2020/2019	2021/2019	2020/2019	2021/2019
<b>Выручка</b>	871686	1054370	1094592	182684	222906	20,96	25,57
<b>Себестоимость</b>	847050	1001797	1072151	154747	225101	18,27	26,57
<b>Валовая прибыль (убыток)</b>	24636	52573	22441	27937	-2195	113,40	-8,91
<b>Расходы коммерческие</b>	17267	15711	18016	-1556	749	-9,01	4,34
<b>Расходы управленческие</b>	30620	32476	43483	1856	12863	6,06	42,01
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	(23251)	4386	(39058)	27637	-15807 рост убытка	118,86	-67,98 рост убытка
<b>Проценты к получению</b>	70	457	76	387	6	552,86	8,57
<b>Проценты к уплате</b>	24146	23413	29415	-733	5269	-3,04	21,82
<b>Прочие доходы</b>	57357	33553	78297	-23804	20940	-41,50	36,51
<b>Прочие расходы</b>	4730	3780	5112	-950	382	-20,08	8,08
<b>Налогооблагаемая прибыль</b>	5300	11203	4788	5903	-512	111,38	-9,66
<b>Выплаты из прибыли</b>	416	541	666	125	250	30,05	60,10
<b>Чистая прибыль</b>	4884	10662	4122	5778	-762	118,30	-15,60

## Вертикальный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

Показатели, формирующие прибыль	2019 г.	2020 г.	2021 г.
<b>Выручка</b>	100,00	100,00	100,00
<b>Себестоимость</b>	97,17	95,01	97,95
<b>Валовая прибыль</b>	2,83	4,99	2,05
<b>Расходы коммерческие</b>	1,98	1,49	1,65
<b>Расходы управленческие</b>	3,51	3,08	3,97
<b>Прибыль от продаж</b>	-2,67	0,42	-3,57
<b>Проценты к получению</b>	0,01	0,04	0,01
<b>Проценты к уплате</b>	2,77	2,22	2,69
<b>Прочие доходы</b>	6,58	3,18	7,15
<b>Прочие расходы</b>	0,54	0,36	0,47
<b>Налогооблагаемая прибыль</b>	0,61	1,06	0,44
<b>Выплаты из прибыли</b>	0,05	0,05	0,06
<b>Чистая прибыль</b>	0,56	1,01	0,38

## Показатели ликвидности в ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг., доля ед.

Показатели	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	Абс.изм.(+,-)	
				2020/2019	2021/2019
Коэффициент текущей ликвидности (норма - 1-2)	1,053	1,042	1,154	-0,011	0,100
Коэффициент срочной ликвидности (норма - 0,8-2)	0,360	0,343	0,327	-0,017	-0,033
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма - 0,2-0,8)	0,138	0,069	0,099	-0,069	-0,039

## Показатели финансовой устойчивости в ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг., доля ед.

Показатели	31.12. 2019 г.	31.12. 2020 г.	31.12. 2021 г.	Абс.изм.(+,-)	
				2020/2019	2021/2019
Коэффициент автономии (норма - 0,5 и выше)	0,046	0,079	0,087	0,032	0,041
Коэффициент маневренности собственного капитала (норма - 0,2-0,5)	-0,048	0,004	-0,010	0,051	0,038
Коэффициент финансовой устойчивости (норма - 0,8)	0,140	0,113	0,217	-0,027	0,077
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (норма - $\geq 0,1$ )	-0,053	0,004	-0,011	0,057	0,042
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами (норма - $\geq 0,5$ )	-0,080	0,006	-0,016	0,086	0,064
Коэффициент мобильности оборотных средств	0,128	0,067	0,086	-0,062	-0,042
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (норма - $\leq 1,22$ )	20,669	11,727	10,517	-8,942	-10,152

## Показатели рентабельности деятельности ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг., %

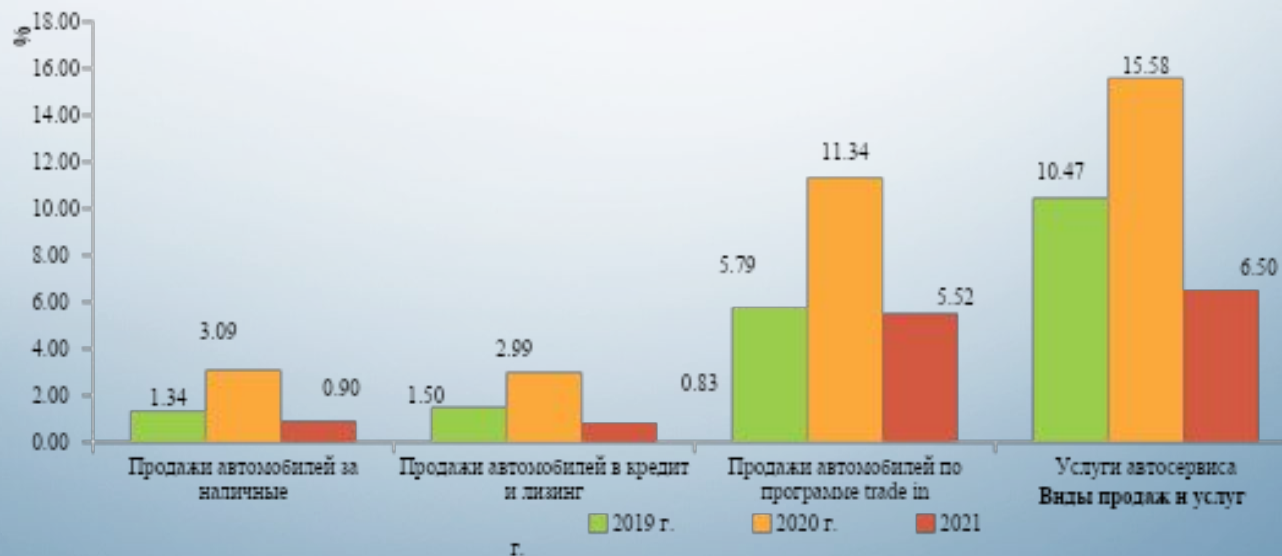
Показатели (коэффициенты) рентабельности (доходности)	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	-	0,42	-
Рентабельность продаж по чистой прибыли	0,56	1,01	0,38
Рентабельность активов	2,40	5,05	1,73
Рентабельность собственного капитала	70,13	82,04	22,10

## Показатели оборачиваемости ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс.изм.(+,-)		Темп прироста, %	
				2020/2019	2021/2019	2020/2019	2021/2019
Выручка, тыс.руб.	871 686	1 054 370	1 094 592	182 684	40 222	20,96	3,81
Количество дней анализируемого периода	360	360	360	0	0	0,00	0,00
Средняя величина оборотных активов, тыс.руб.	180 240	189 967	205 364	9 727	15 398	5,40	8,11
Средняя величина запасов, тыс.руб.	122 610	126 257	141 029	3 647	14 772	2,97	11,70
Средняя величина дебиторской задолженности, тыс.руб.	39 087	44 762	46 309	5 675	1 547	14,52	3,46
Продолжительность одного оборота оборотных активов, дней	74,44	64,86	67,54	-9,58	2,68	-12,86	4,13
Продолжительность одного оборота запасов, дней	50,64	43,11	46,38	-7,53	3,27	-14,87	7,60
Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности, дней	16,14	15,28	15,23	-0,86	-0,05	-5,32	-0,35

## Динамика и структура выручки по видам продаж в ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

Виды продаж и услуг	2019 г.		2020 г.		2021 г.	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%
Продажи автомобилей за наличные	278 939,52	32	347 942,10	33	328 377,60	30
Продажи автомобилей в кредит и лизинг	357 391,26	41	442 835,40	42	481 620,48	44
Продажи автомобилей по программе trade in	165 620,34	19	189 786,60	18	207 972,48	19
Услуги автосервиса	69 734,88	8	73 805,90	7	76 621,44	7
<b>Итого</b>	<b>871 686,00</b>	<b>100</b>	<b>1 054 370,00</b>	<b>100</b>	<b>1 094 592,00</b>	<b>100</b>



Динамика и структура выручки, себестоимости, прибыли и рентабельности продаж по видам продаж для ООО «Автоимпорт-Киа» в 2019-2021 гг.

## Динамика и структура выручки, себестоимости, прибыли и рентабельности продаж по видам продаж для ООО «Автоимпорт-КИА» в 2019-2021 гг.

Виды продаж и услуг	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Абс.изм. (+,-)	Темп роста 2021 г. к 2019 г., %
<b>Продажи автомобилей за наличные</b>					
Выручка, тыс.руб.	278 940	347 942	328 378	49 438	117,7
Себестоимость, тыс.руб.	275 244	337 520	325 445	50 201	118,2
Валовая прибыль, тыс.руб.	3 696	10 422	2 933	-763	79,4
Рентабельность продаж, %	1,34	3,09	0,90	-0,44	-
<b>Продажи автомобилей в кредит и лизинг</b>					
Выручка, тыс.руб.	357 391,26	442 835,40	481 620,48	124 229,22	134,8
Себестоимость, тыс.руб.	352 124,40	429 964,33	477 678,54	125 554,14	135,7
Валовая прибыль, тыс.руб.	5 266,86	12 871,07	3 941,94	-1 324,92	74,8
Рентабельность продаж, %	1,50	2,99	0,83	-0,67	-
<b>Продажи автомобилей по программе tradein</b>					
Выручка, тыс.руб.	165 620,34	189 786,60	207 972,48	42 352,14	125,6
Себестоимость, тыс.руб.	156 558,05	170 456,45	197 083,67	40 525,62	125,9
Валовая прибыль, тыс.руб.	9 062,29	19 330,15	10 888,81	1 826,52	120,2
Рентабельность продаж, %	5,79	11,34	5,52	-0,26	-
<b>Услуги автосервиса</b>					
Выручка, тыс.руб.	69 734,88	73 805,90	76 621,44	6 886,56	109,9
Себестоимость, тыс.руб.	63 123,15	63 855,77	71 943,45	8 820,30	114,0
Валовая прибыль, тыс.руб.	6 611,73	9 950,13	4 677,99	-1 933,74	70,8
Рентабельность продаж, %	10,47	15,58	6,50	-3,97	-

## Выводы

Основной объем продаж автодилера приходится на сделки с наличными, а также в кредит или лизинг. При этом данные сделки малорентабельны, показатель которой не превышает 3%.

В свою очередь, сервисные услуги и продажи в trade-in ООО «Автоимпорт-КИА» в анализируемой динамике значительно более низкие по выручке, но гораздо выше по рентабельности (маржинальности). Так, доходность продаж в трейд-ин составляет 5-11%, а по автосервису – 5-15%.

Следовательно, тем более в условиях низких продаж новых автомобилей из-за роста цен, услуга trade-in и услуги автосервиса могут быть крайне востребованы.



# Программа мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности ООО «Автоимпорт-Киа»

Мероприятие	Описание
<b>1. Развитие продаж в trade-in. Предполагает реализацию следующих услуг:</b>	Увеличение продаж бывших в употреблении автомобилей
<b>А) Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7-ми дней</b>	Срок действия – 7 дней или 500 км с момента покупки. Процент проданных авто с данной услугой относительно продаж по программе trade in – 50%. Процент возврата – 5%. Стоимость услуг – 10% от стоимости автомобиля.
<b>Б) Реализация дополнительного оборудования</b>	Процент проданных авто с данной услугой относительно продаж по программе trade in – 50%.
<b>В) Услуга продленного гарантийного обслуживания</b>	Срок действия гарантии – 6 месяцев или 10 000 км пробега. Стоимость гарантии – 4% от стоимости проданного автомобиля. Сумма покрытия – 15% стоимости проданного автомобиля. Процент автомобилей, которым потребуется услуга – 20%
<b>2. Повышение эффективности сервисных услуг. Установка видеокамер в ремонтной зоне кузовного цеха</b>	Процентный рост объема сервисных услуг – 20%. Планируемая рентабельность услуг – 10%.
<b>3. Повышение эффективности работы с «лидами»</b>	Будет происходить за счет: обзвонov с информацией о специальных предложениях; рассылок с информацией о специальных предложениях; приглашений в дилерский центр; предложений автомобилей с пробегом по системе trade in. Процент клиентов, пришедших в автосалон после обзвона – 50%, процент реальных покупателей от пришедших – 50%.

# Экономический результат повышения качества работы с «лидами» в ООО «Автоимпорт-КИА»

Показатели	Значение
Среднее число клиентов, пришедших в дилерский центр в месяц, оставивших свои контакты, ед.	70
Среднее число купленных автомобилей в месяц в 2021-2022 гг., ед.	22
Процент реальных покупателей от пришедших, %	31,43
Число потенциальных клиентов для обзвона, ед.	48
Процент клиентов, прошедших в автосалон после обзвона, %	50
Число клиентов, прошедших в автосалон после обзвона, ед.	24
Число дополнительных покупок в месяц, ед.	8
Планируемое число покупок автомобилей по программе tradein	30
Средняя стоимость проданного бу-автомобиля, тыс.руб.	1 000
Чистая выручка от продаж в trade-in в месяц, тыс.руб.	30 000
Планируемая рентабельность, %	10
Дополнительные затраты в месяц, тыс.руб.	27 000
Дополнительная прибыль в месяц, тыс.руб.	3 000
Дополнительная выручка в год, тыс.руб.	360 000
Дополнительные затраты в год, тыс.руб.	324 000
Дополнительная прибыль в год, тыс.руб.	36 000

**Экономический результат услуги «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин» как предлагаемой дополнительной услуги в программе trade-in в ООО «Автоимпорт-КИА»**

<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
<b>Средняя стоимость проданного бу-автомобиля, тыс.руб.</b>	1 000
<b>Количество проданных автомобилей в месяц по программе trade-in, ед.</b>	30
<b>Чистая выручка от продаж в trade-in, тыс.руб.</b>	30 000
<b>Количество проданных автомобилей с дополнительной услугой «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин», ед.</b>	15
<b>Процент стоимости услуги «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин), %</b>	10
<b>Стоимость услуги «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин», тыс.руб.</b>	100
<b>Дополнительная выручка в месяц за счет дополнительной услуги «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин», тыс.руб.</b>	1 500
<b>Процент возвращенных автомобилей, %</b>	5
<b>Количество возвращенных автомобилей, ед.</b>	1
<b>Стоимость возврата (дополнительные затраты) в месяц, тыс.руб.</b>	1000
<b>Дополнительная прибыль в месяц, тыс.руб.</b>	500
<b>Дополнительная выручка в год, тыс.руб.</b>	18 000
<b>Дополнительные затраты в год, тыс.руб.</b>	12 000
<b>Дополнительная прибыль в год, тыс.руб.</b>	6 000
<b>Рентабельность услуги «Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин»,</b>	33,33

## Экономический результат услуги «Дополнительное оборудование» как предлагаемой дополнительной услуги в программе trade-in в ООО «Автоимпорт-КИА»

Вид услуги	Стоимость
Установка автосигнализации, руб.	15 000
Установка и подключение видеорегистратора / антирадар, руб.	1 000
Установка ксенона / LED ламп, руб.	1 200
Установка дневных ходовых огней ДХО, руб.	1 200
Установка парктроника 8 датчиков, руб.	4 000
Установка камеры заднего вида, руб.	2 500
Установка розетки фаркопа, руб.	1 300
<b>Итоговая стоимость услуги для одного автомобиля, руб.</b>	<b>26 200</b>
Количество проданных автомобилей с установкой дополнительного оборудования, ед.	15
Дополнительная выручка в месяц за счет установки дополнительного оборудования, тыс.руб.	393
Процент затрат на оплату труда с начислениями для работников, %	50
Дополнительные затраты в месяц за счет установки дополнительного оборудования, тыс.руб.	197
Дополнительная прибыль в месяц за счет установки дополнительного оборудования, тыс.руб.	197
Дополнительная выручка в год, тыс.руб.	4 716
Дополнительные затраты в год, тыс.руб.	2 358
Дополнительная прибыль в год, тыс.руб.	2 358
<b>Рентабельность услуги «Установка дополнительного оборудования», %</b>	<b>50</b>

# Экономический результат услуги «Продленная гарантия» как предлагаемой дополнительной услуги в программе trade-in в ООО «Автоимпорт-КИА»

Показатели	Значение
Средняя стоимость проданного б/у-автомобиля, тыс.руб.	1 000
Количество проданных автомобилей в месяц по программе trade-in, ед.	30
Чистая выручка от продаж в trade-in, тыс.руб.	30 000
Количество проданных автомобилей с дополнительной услугой «Продленная гарантия»	15
Процент стоимости услуги «Продленная гарантия», %	4
Стоимость услуги «Продленная гарантия», тыс.руб.	40
Дополнительная выручка в месяц за счет дополнительной услуги «Продленная гарантия», тыс.руб.	600
Процент страхового покрытия от стоимости автомобиля, %	15
Сумма страхового покрытия от стоимости одного автомобиля, тыс.руб.	150
Процент автомобилей, для которых потребуется услуга «Продленная гарантия», %	20
Число автомобилей, для которых потребуется услуга «Продленная гарантия», %	3
Стоимость услуги «Продленная гарантия» за счет автодилера, тыс.руб. (дополнительные затраты в месяц)	450
Дополнительная прибыль в месяц, тыс.руб.	150
Дополнительная выручка в год, тыс.руб.	7 200
Дополнительные затраты в год, тыс.руб.	5 400
Дополнительная прибыль в год, тыс.руб.	1 800
Рентабельность услуги «Продленная гарантия», %	25,00

## **Экономический результат новых услуг «Автосервис с видеоканерами» как расширенного автосервиса для ООО «Автоимпорт-КИА»**

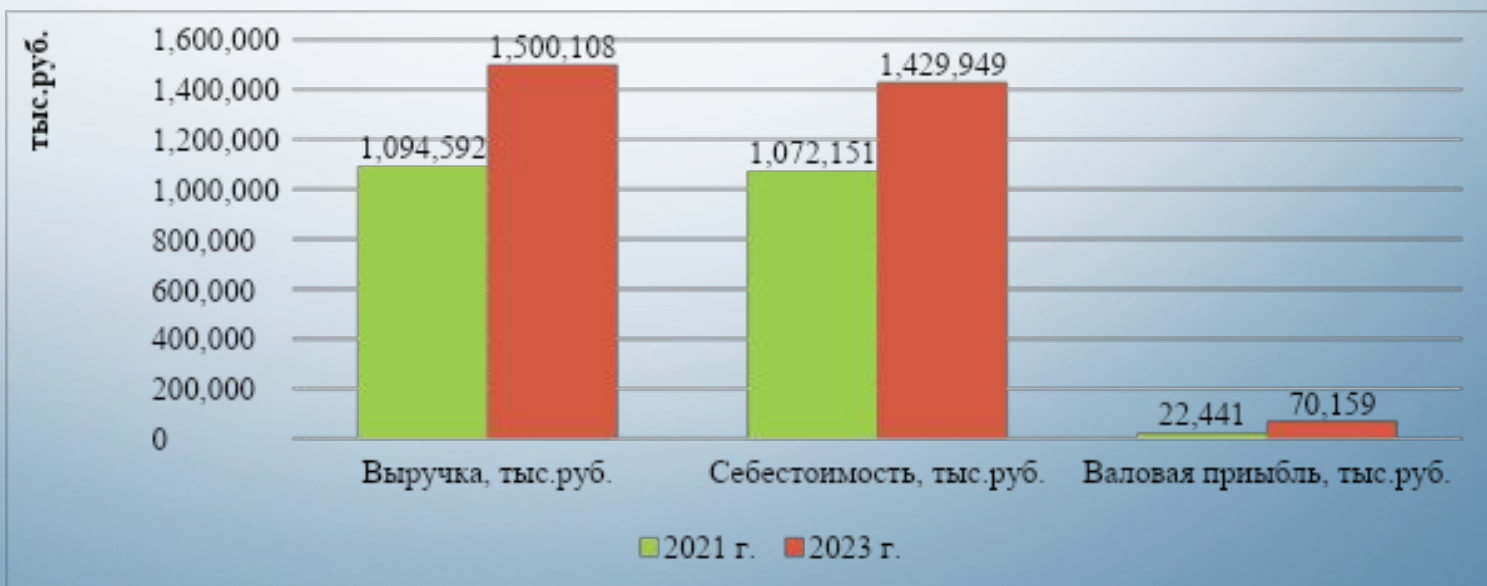
<b>Показатели</b>	<b>Значение</b>
<b>Средняя стоимость одной услуги в автосервисе в 2021-2022 г., тыс. руб.</b>	65
<b>Объем оказанных услуг в месяц, ед.</b>	100
<b>Процентный рост объема оказываемых услуг, %</b>	20
<b>Дополнительный объем оказанных услуг после установки видеоканер, ед.</b>	20
<b>Дополнительный объем выручки в месяц, тыс.руб.</b>	1 300
<b>Дополнительный объем выручки в год, тыс.руб.</b>	15 600
<b>Стоимость системы видеонаблюдения из 8-ми видеоканер, тыс.руб.</b>	25
<b>Стоимость мониторов, 4 шт.</b>	40
<b>Расходы на обслуживание, тыс.руб.</b>	20
<b>Итого единовременных дополнительных затрат, тыс.руб.</b>	85
<b>Планируемая рентабельность, %</b>	10
<b>Дополнительные затраты в год, тыс.руб.</b>	14 040
<b>Дополнительная прибыль в год, тыс.руб.</b>	1 560

## Экономическая эффективность мероприятий по совершенствованию сбытовой деятельности ООО «Автоимпорт-Киа» за счет улучшения качества продаж по программе trade-in и сервисных услуг

Мероприятие	Выручка, тыс.руб.	Затраты, тыс.руб.	Прибыль, тыс.руб.	Рентабельность по прибыли от продаж, %
Работа с «лидами»	360 000	324 000	36 000	10,00
Услуга "Возврат бывшего в употреблении автомобиля в течение 7 дней, без объяснения причин"	18 000	12 000	6 000	33,33
Услуга "Дополнительное оборудование", тыс.руб.	4 716	2 358	2 358	50,00
Услуга "Продленная гарантия", тыс.руб.	7 200	5 400	1 800	25,00
Услуги автосервиса	15 600	14 040	1 560	10,00
<b>Итого</b>	<b>405 516</b>	<b>357 798</b>	<b>47 718</b>	<b>11,77</b>

## Финансовые результаты ООО «Автоимпорт-Киа» до и после реализации мероприятий по улучшению сбытовой деятельности

Показатели	2021 г.	2023 г.	Абс.изм.(+,-)	Темп прироста, %
Выручка, тыс.руб.	1 094 592	1 500 108	405 516	37,05
Себестоимость, тыс.руб.	1 072 151	1 429 949	357 798	33,37
Валовая прибыль, тыс. руб.	22 441	70 159	47 718	в 3,64 раза
Рентабельность, %	2,05	4,68	2,63	-





The background features a light blue gradient with decorative blue circuit-like lines in the corners. These lines consist of straight segments and small circles, resembling a stylized PCB or network diagram.

**Спасибо за  
внимание!**