

Презентация заявителя

ООО «Автопрестиж-Полюс»

г. Пермь

Тип: РЕКОНСТРУКЦИЯ

**Докладчик Кононов Артем Павлович,
руководитель ГК «АВТОПРЕСТИЖ»**

Дата: 20.09.2021

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): ООО «Автопрестиж-Полюс»

Подпись юридического представителя или гендиректора: Кононов А.П.

Дата: 20.09.2021

История компании

Ляндаев Вячеслав Аркадьевич
ООО «РОСПЛАСТ»

Год основания: 1998 (1916)
Оборот 2020 г.:
3 962 329 тыс.руб.
Численность сотрудников: 830



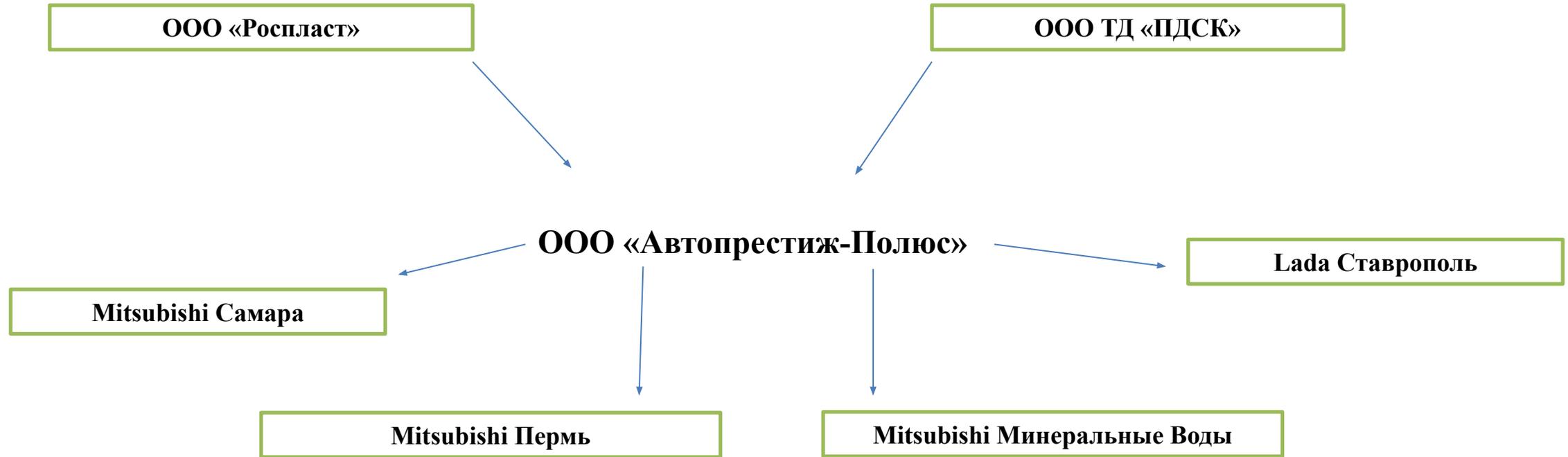
Автопрестиж

Ляндаев Евгений Вячеславович
ПЕРМСКИЙ ДСК

Год основания: 1948
Оборот 2020 г.:
1 214 128 тыс.руб.
Численность сотрудников: 824



- Год основания: 2002
- Оборот 2020: 1 397 094 тыс. руб.
- Численность сотрудников: 205



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

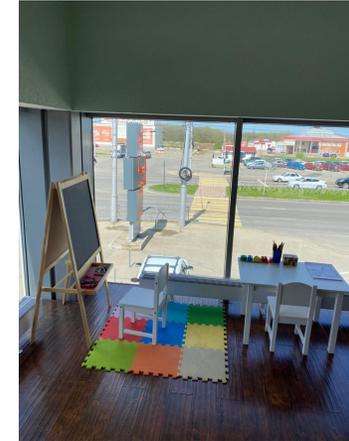
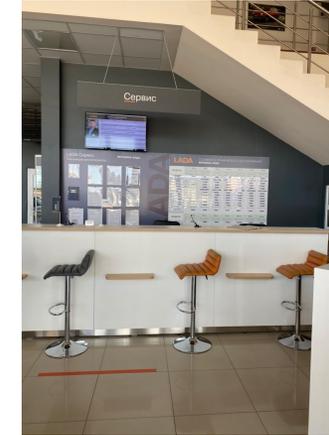
Инвестор	ФИО	Ляндаев Вячеслав Аркадьевич	Пол	М	Возраст	59	Город рождения	Пермь	
Образование									
ВУЗ	Время обучения	Специальность		Доля в бизнесе					
ПГНИУ		Юридический факультет		100 %					
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания					Должность			
2003 – н.в.	ООО «Автопрестиж»					учредитель			

Бренды кандидата	Mitsubishi г. Пермь (ООО «Автопрестиж-Полюс»)	LADA г. Ставрополь (ООО «Вершина-Лада»)	Mitsubishi г. Самара (ООО «Самарские автомобили М-Север»)	Mitsubishi г. Минеральные Воды (ООО «Самарские автомобили М-Север»)
Город	г. Пермь	г. Ставрополь	г. Самара	г. Минеральные Воды
Начало работы	08.2018	12.2020	06.2021	11.2021
Площадь Шоу-рума / сервиса	580м ² /1055м ²	318м ² /490м ²	772м ² /1205м ²	272м ² /556м ²
Продажи 2017, шт	44	845	304	0
Продажи 2018, шт	140	482	276	0
Продажи 2019, шт	303	314	194	0
Кол-во сотрудников, чел.	74	61	54	В процессе открытия
Оборотный капитал, млн.руб	204	126	41	41
Лимит от дистрибьютора, млн. руб (Факторинг или отсрочка)	222	нет	125	125
Кредитная линия в Банках, млн. руб	нет	нет	нет	нет









			2018	Средний по сети 2018	2019	Средний по сети 2019	2020	Средний по сети 2020	2021(I-III кв.)	Средний по сети 2021
Автопрестиж-Полюс	CSI	Продажи	Данные отсутствуют	97,34%	85,72%	90,45%	93,98%	91,98%	99,49%	95,18%
		Сервис		92,15%	68,24%	76,10%	86,60%	75,10%	89,08%	81,39%
	Mystery caller	Продажи	92,50%	92,40%	94,80%	94,55%	98,00%	91,75%	95,90%	85,71%
		Сервис	91,50%	89,71%	98,40%	96,40%	99,40%	96,06%	99,70%	95,95%
Самарские автомобили	CSI	Продажи	89,43	97,34%	92,53%	90,45%	91,32%	91,98%	97,62%	95,18%
		Сервис	95,83%	92,15%	83,39%	76,10%	81,78%	75,10%	84,85%	81,39%
	Mystery caller	Продажи	85,70%	92,40%	91,20%	94,55%	97,60%	91,75%	87,20%	85,71%
		Сервис	97,50%	89,71%	99,10%	96,40%	98,80%	96,06%	98,00%	95,95%
Вершина-Лада	CSI	Продажи					44,40%	75,10%	89,60%	88,80%
		Сервис					83,30%	73,30%	92,10%	82,60%
	Mystery caller	Продажи	46,04%		52,79%		60,31%	90,48%	96,79%	92,34%
		Сервис	62,68%		51,05%		79,19%	88,85%	96,67%	89,95%

□ □ □ □ □ □ □ □ Финансовые показатели за три предшествующих года					
		2018	2019	2020	□ □ итого
1. □ □ □ □ □ □ □ □ Основные показатели деятельности по продаже автомобилей	1.1 □ □ □ □ □ □ □ □ Итого объем продаж (штук), в том числе:	621	598	648	1 867
	1.1.1 □ □ □ □ □ □ □ □ Объем продаж (штук), новые	425,0	355,0	319,0	1 099
	1.1.2 □ □ □ □ □ □ □ □ Объем продаж (штук), с пробегом/trade-in	196,0	243,0	329,0	768
	1.2 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Итого выручка от продаж (млн.руб), в том числе:	336,0	424,0	692,0	1 452
	1.2.1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Выручка от продаж (млн.руб) новые	278,0	337,0	509,0	1 124
	1.2.2 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Выручка от продаж (млн.руб) с пробегом/trade-in	58,0	87,0	183,0	328
	1.3 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Итого прибыль от продаж (млн.руб)	17,0	30,6	59,0	107
	1.3.1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль от продаж (млн.руб) новые	12,4	16,6	34,0	63
	1.3.2 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль от продаж (млн.руб) с пробегом/trade-in	4,6	14,0	25,0	44
2. □ □ □ □ □ □ Основные показатели деятельности по ремонту	2.1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Количество машинозаводов (раз)	6 205	6 549	7 516	20 270
	2.3 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Доход по услуге ремонта (млн.руб)	31,0	35,0	48,0	114
	2.4 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль от услуг по ремонту (млн.руб)	10,0	11,0	13,0	34
3. □ □ □ □ □ □ Основные показатели деятельности по запчастям	3.1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Доход от продаж запчастей и аксессуаров (млн.руб)	14,0	10,0	17,6	42
	3.2 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль от продаж запчастей и аксессуаров (млн.руб)	6,0	3,4	6,0	15
4. □ □ □ □ □ □ Показатели прибыли	4.1 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль от основной деятельности (млн. руб.)	7,0	15,0	30,0	52
	4.2 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Прибыль после налогообложения (млн. руб.)	6,0	14,2	28,0	48
	4.3 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ Рентабельность продаж (%)	2%	3%	4%	3%

**Проведение клиентских мероприятий
(гиперссылки активны):**

[Нам 1 год 2019](#)

Дата: 14.09.2019

День рождения ДЦ MITSUBISHI в Камской Долине

ЦА: клиенты сервиса и отдела продаж, все клиенты, которые обращались в отдел продаж за последние 3 месяца и не совершили покупку

Кол-во участников: 190

Бюджет: 284 264 рублей (компенсация импортера – 58 316)

Тест-драйвы: 54

Контракты: 1 (ASX)

[Закрытый показ Терминатор 2019](#)

Дата: 07.11.2019

Закрытый показ TERMINATOR

ЦА: клиенты сервиса и отдела продаж, все клиенты, которые обращались в отдел продаж за последние 3 месяца и не совершили покупку, клиенты, которые заполнили форму в соц сетях и прошли тест-драйв до 7 ноября.

Кол-во участников: 120

Бюджет: 300 000 рублей (компенсация импортера – 150 000)

Тест-драйвы: 23

Контракты: 2

[Выездное мероприятие Уральский рейд 2020](#)



- 1.Наличие учебного класса в компании: имеется
- 2.Наличие программ обучения сотрудников: обучение для сотрудников проводятся систематически – как в стенах компании, так и за ее пределами – с привлечением практикующих специалистов Москвы.
- 3.Наличие тренера/специалиста по обучению, наличие договора с учебным центром (аутсорсинг): в нашем штате имеется 2 внутренних тренера для отдела продаж и послепродажного обслуживания, с опытом работы более 12 лет.
- 4.Наличие системы оценки квалификации и проверки знаний/навыков: имеются методические программы для отдела продаж, отдела Trade-In (оценки и выкупа автомобилей с пробегом).

1. Какие сервисные компании проводятся?

1. Познакомимся - скидка 30% на первое обращение в дилерский центр(для привлечения нового трафика)
2. Диагностика при смене владельца автомобиля
3. Сезонные предложения (Замена моторного масла по спец.цене, антибактериальная обработка кондиционера, регулировка углов установки колес, мойка радиаторов, шиномонтаж-балансировка колес, химчистка автомобиля, полировка кузова, нанесение керамического покрытия, нанесение состава антидождь на стекло)
4. Проверка перед путешествием
5. Акция 3(+) для привлечения постгарантийных автомобилей
6. Хранение шин
7. Подготовка автомобиля к зиме

2. Какие клиентские мероприятия проводятся в области сервиса?

Пример промо-акции: <https://disk.yandex.ru/d/JpDBEvMEXyE54w>

Пример видеороликов: <https://www.youtube.com/watch?v=9SuhomSdjZg>

https://www.youtube.com/watch?v=IJsQeE3n_ew



	Менеджер отдела продаж	Руководитель отдела продаж	Мастер-консультант	Руководитель сервиса
Соотношение фикс / бонус	10%/90%	25%/75%	15%/85%	60%/40%
какие KPI влияют	Маржинальный доход с продажи автомобилей, дополнительного оборудования, сдачи автомобиля клиента в Trade-In, продажа а/м в кредит, выполнение личного плана продаж	Маржинальный доход с продажи автомобилей, дополнительного оборудования, сдачи автомобиля клиента в Trade-In, продажа а/м в кредит, выполнение личного плана продаж	Выполнение плана продаж по выручке услуг и наценке по запчастям To, TP, гарантия	Выполнение плана продаж по выручке услуг и наценке по запчастям To, TP, гарантия
нематериальная мотивация	Новый iPhone в подарок при достижении наибольшего объема продаж среди всего отдела за квартал	Поездка в Европу раз в год	Новый iPhone в подарок при достижении наибольшего объема продаж сервисных услуг среди всего отдела за квартал	Поездка в Европу раз в год

Формат инвестиций		Строительство / Реконструкция / Ребрендинг				
Тип дилерского центра		Моно-бренд / Мульти-бренд				
Данные по территории и зданию	Адрес центра	г.Пермь, ул.Спешилова, 107б				
		Земля	Шоу-рум	Слесарный цех	Склад з/ч	Кузовной цех
	Статус собственности	Собственность	Собственность	Собственность	Собственность	Аутсорсинг
	Срок аренды	-	-	-	-	-
	Площадь, м2	2 260	455,77	800	60	-
	Длина, м	80	24,5	40	6	-
	Ширина, м	28,25	18	20	10	-

* На основании данных АЕБ за январь – июль 2021 года

Пермь, Пермский край, Приволжский		Количество брендов	В городе	В России			
			34	51			
Всего		18351	100%	100%			
Место в регионе:	Brand	Продажи в городе	Доля рынка в городе	Доля рынка в России	Разница (регион/Россия)		Основные дилеры
1	Lada	6742	36,7%	23,47%	13,59%		Форвард-Авто, Брайт Парк
2	Renault	1892	10,3%	8,22%	2,21%		Сатурн-Р Авто
3	KIA	1725	9,4%	12,68%	-3,10%		Сатурн-Р Авто, Вега Моторс
4	Hyundai	1496	8,2%	10,56%	-2,26%		Восток Моторс, ДАВ Авто
5	Skoda	980	5,3%	6,14%	-0,71%		Прага Моторс, Брайт Парк
6	Toyota	967	5,3%	5,51%	-0,17%		Вега
7	VW	929	5,1%	5,85%	-0,71%		Экскурс, Форвард-Авто
8	UAZ	458	2,5%	1,62%	0,89%		Брайт Парк, Альфа Гарант
9	Nissan	429	2,3%	2,92%	-0,55%		Сатурн-Р Авто, Лаки Моторс
10	GAZ LCV	356	1,9%	2,87%	-0,90%		Альфа Гарант
11	Mitsubishi	336	1,8%	1,46%	0,39%		Автопрестиж, Форвард-Авто
12	Mazda	287	1,6%	1,73%	-0,15%		Восток Моторс
13	Haval	258	1,4%	1,94%	-0,50%		Демидыч
14	Chery	249	1,4%	1,84%	-0,49%		Демидыч
15	Lexus	190	1,0%	1,22%	-0,18%		Вега
16	Mercedes-Benz	166	0,9%	2,41%	-1,50%		МБ-Савино, Телта-МБ
17	Geely	145	0,79%	1,20%	-0,41%		Обухов, ДАВ Авто





- Руководитель кредитно-страхового отдела
- Специалист кредитной службы

- Руководитель отдела Trade-in
- Менеджер

- Руководитель отдела сервисного обслуживания
- Мастер-приемщик

- Специалист по гарантийному ремонту

- Механики

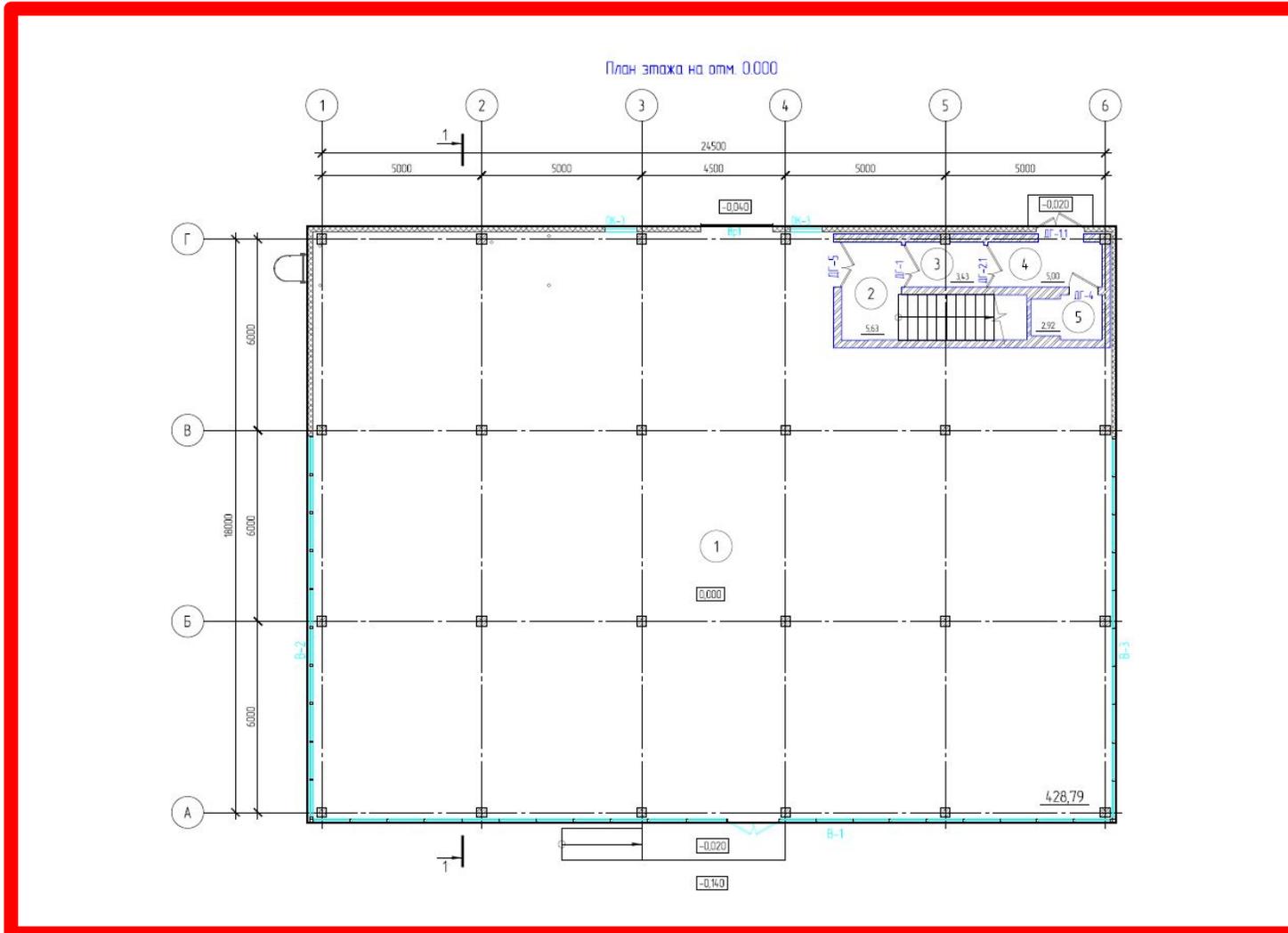
- Мастер ППА

- Склад
- Кладовщик

- Кладовщик

- Руководитель отдела маркетинга

Планировки предлагаемого автоцентра



Общая площадь отведенной земли составляет 2 260 кв.м., площадь автосалона – 1538,14 кв.м. Площадь шоу-рума, предлагаемого под бренд Geely – 455,77 м.

Территория перед салоном включает в себя зоны :

- Стоянка для клиентов автосалона и сервиса – на 30 автомобилей;
- Стоянка для инвалидов – на 6 автомобилей
- Стоянка для автомобилей тест-драйв – 10 мест;
- Стоянка для автомобилей сотрудников – 25 мест;
- Охраняемая стоянка для товарных автомобилей и автомобилей сервиса – 100 мест.

Параметр	Требования Дистрибьютора	Предложение кандидата в дилеры
Длина фасада, м	>20	24,5
Высота здания, м	> 6	7,8
Высота выставочного зала (до потолка), м	> 4	6,9
Площадь выставочного зала, кв.м.	> 450	455,77
Площадь демонстрационной зоны, кв.м.	>350	355
Клиентская зона отдыха, кв.м.	>15	20
Площадь зоны СТО, кв.м.	>350	350
Количество подъемников, шт	>4	4
Площадь склада запчастей, кв.м	>45	60
Автомойка, кв.м.	>35	70
Общая площадь центра, кв.м.	>800	1538

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
		7,8 м	6,9 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
		8 м	7 м	-	-



Изображение Левое 45°





Вид сверху



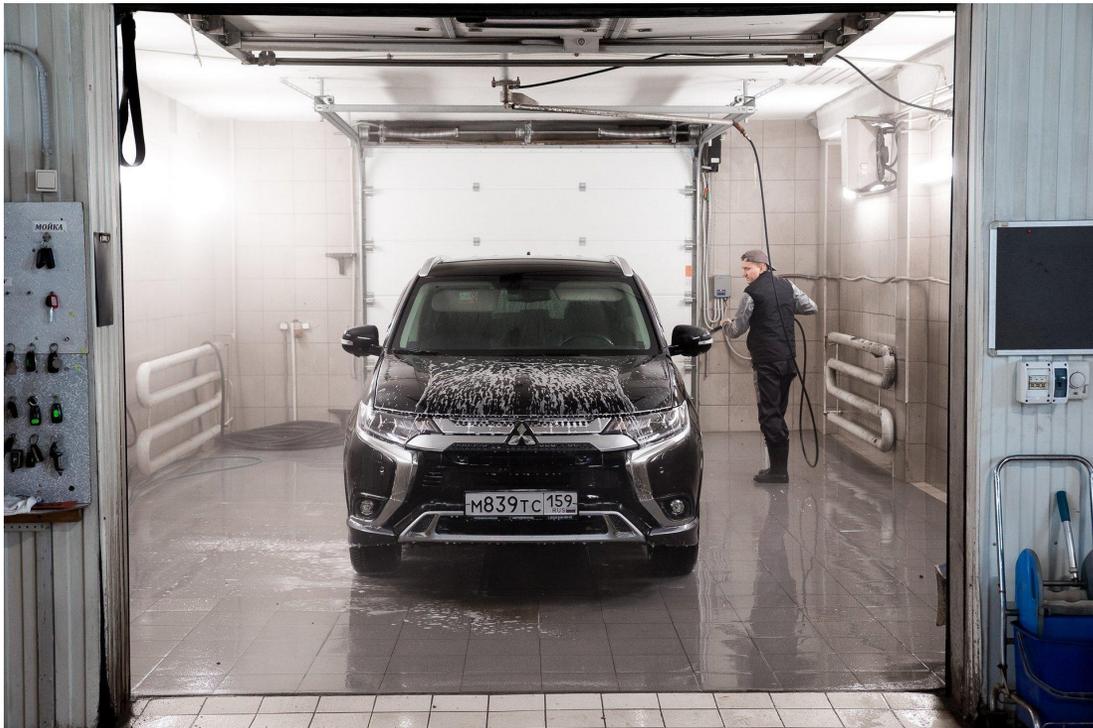
Изображение Правое 45°







Изображение Рем. зоны



Изображение Рем. Зоны (мойка, прямая приемка, склад з/ч)

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 / Директор дилерского центра 新公司总经理信息

Генеральный директор	ФИО	Кононов Артём Павлович	Пол	М	Возраст	34	Город рождения	Пермь		
Образование										
Вуз	Время	Ученая степень		Специальность						
Пермский Государственный Технический Университет	2004 - 2009	Специалитет		БНГС (бурение нефтяных и газовых скважин)						
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)										
Время	Компания		Должность							
2008 - 2009	ООО «Автопрестиж»		Менеджер отдела продаж (направление Skoda)							
2009 - 2010	ООО «Автопрестиж»		Руководитель отдела продаж (направление Skoda)							
2010 - 2012	ООО «НэксТ Авто»		Менеджер отдела продаж (направление Skoda)							
2012 - 2013	ООО «НэксТ Авто»		Руководитель отдела продаж (направление Skoda)							
2013 - 2015	ООО «Эспаньол Авто»		Руководитель направления SEAT							
2015 - 2018	ООО «Союзнефть» (нефтегазовая отрасль)		Руководитель направления							
2018 – н.в.	ГК «Автопрестиж»		Руководитель группы компаний «Автопрестиж»							

**Руководитель отдела продаж (РОП).
新公司销售总监信息**

Начальник по продажам	ФИО	Ястребов Сергей Александрович	Пол	М	Возраст	38	Город рождения	Сальск		
Образование										
Вуз	Время	Ученая степень		Специальность						
Московский Финансово-Юридический Университет	2005 - 2009	Бакалавр		Менеджмент организации (антикризисное управление)						
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)										
Время	Компания		Должность							
2005 - 2006	ООО «Русэнерго»		Руководитель направления							
2006 - 2007	ООО «Автосити-Авто»		Менеджер отдела продаж (направления KIA, Fiat, SsangYong, УАЗ, Daewoo, Isuzu)							
2007 - 2009	ООО «Автосити-Авто»		Руководитель отдела продаж (направления аналогичные выше)							
2009 - 2019	ООО «Автопрестиж-Полюс»		Менеджер отдела продаж (направления Chevrolet, Opel)							
2020 – н.в.	ООО «Автопрестиж-Полюс»		Руководитель отдела продаж (направление Mitsubishi)							

Руководитель послепродажного обслуживания 新公司售后服务总监信息

Начальник по послепродажному обслуживанию	ФИО	Серов Дмитрий Сергеевич	Пол	М	Возраст	39	Город рождения	Губаха		
Образование										
Вуз	Время		Ученая степень			Специальность				
Пермский Государственный Технический Университет	2005-2011		Инженер			Автомобили и Автомобильное хозяйство				
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)										
Время	Компания					Должность				
2006-2007	ООО «Верра-Моторс Премиум»					Механик по ремонту автомобилей BMW				
2007-2008	ООО «Верра-Моторс Премиум»					Менеджер- консультант BMW				
2008-2010	ООО «АвтоТехЦентр, Ниссан-Сити»					Мастер- консультант Ford				
2010-2014	ООО «Форд Сервис Авто»					Мастер- консультант Ford				
2014	ООО «Форд Сервис Авто»					Руководитель сервисно-клиентского отдела				
2014-2017	ООО «Форд Сервис Авто»					Директор сервисного центра (Ford,Citroen,Lifan,Datsun)				
2017-2018	ООО «Фаст-М»					Директор сервисного центра (Ford, УАЗ)				
2018-2019	ООО «ЛИБ»					Директор сервисного центра (Ford, УАЗ)				
2019 – н.в.	ООО «Автопрестиж-Сервис»					Управляющий СТО (Mitsubishi, Ford)				

**Руководитель отдела маркетинга
新公司市场总监信息**

Начальник по маркетингу	ФИО	Курбатова Полина Дмитриевна	Пол	Ж	Возраст	26	Город рождения	Очёр	
Образование									
Вуз	Время	Ученая степень		Специальность					
Пермский Национальный Исследовательский Политехнический Университет	2016 - 2021	Бакалавр		Маркетинг и инновации					
Опыт работы (указывать начиная с первого места работы)									
Время	Компания		Должность						
2016 - 2017	ООО «Абрикос Проекты» (отрасль ИТ, системная интеграция)		Маркетолог						
2017 - 2019	ЗАО «Лаки Моторс»		Менеджер по рекламе и маркетингу (направления Nissan, Datsun, Infiniti, Автомобили с пробегом)						
2019 - 2020	ООО «ВМ Юг»		Маркетолог (направление Hyundai, Автомобили с пробегом)						
2021 – н.в.	ООО «Автопрестиж-Полус»		Маркетолог (направление Mitsubishi)						

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	10.2021	
Покупка материалов для оформления экстерьера ДЦ	12.2021	02.2022
Покупка материалов для оформления интерьера ДЦ	12.2021	02.2022
Оформление экстерьера ДЦ	02.2022	04.2022
Оформление интерьера ДЦ	02.2022	04.2022
Приведение в соответствие уровня освещенности согласно стандарту марки Geely	02.2022	04.2022
Приведение в соответствие потолка выставочного зала согласно стандарту марки Geely (если будет производиться реконструкция потолка)	12.2021	04.2022
Приведение в соответствие плитки на полу в выставочном зале согласно стандарту марки Geely (если будет производиться реконструкция пола)	12.2021	04.2022
Приведение зоны СТО в соответствие согласно стандарту марки Geely	12.2021	02.2022
Завершение реконструкции ДЦ	04.2022	05.2022
Готовность к техническому аудиту ДЦ	05.2022	
Начало операционной деятельности ДЦ	06.2022	

План продаж 1 год (2022)

Модель	месяц												итого:
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ATLAS PRO						6	5	6	5	6	7	8	43
COOLRAY						6	5	6	6	6	8	9	46
TUGELLA						2	2	2	1	2	3	3	15
KX-11								2	1	3	4	5	15
Geometry C*								2	2	2	3	3	12
Итого:						14	12	18	15	19	25	28	131

План продаж 3 года

	1 год (2022)				2 год (2023)				3 год (2024)			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
ATLAS PRO		6	16	21	22	23	20	24	28	30	26	35
COOLRAY		6	17	23	27	29	26	32	31	32	28	37
TUGELLA		2	5	8	6	5	6	9	7	6	8	10
KX-11			3	12	6	7	4	8	9	8	7	10
Geometry C*			4	8	6	7	5	8	7	8	6	9
Итого:		14	45	72	67	71	61	81	81	82	75	101
	Итого год: 131				Итого год: 280				Итого год: 342			

* в случае запуска на российском рынке

Инвестиции в реконструкцию ДЦ			Скан-копия письма из банка с печатью
Источник, вид	Собственные	Кредит	
Сумма, млн.руб	15 000 000		
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	60 000 000		
Название банка (если возможно)			
Стоимость кредита (если кредит, указать размер%)			
Дата закрытия (если возможно)			
Комментарии:			

Бизнес-планирование операционной деятельности							
		2022	2023	2024	2025	2026	合计 и т о г о
1. 整车销售业务 Основные показатели деятельности по продаже автомобилей	1.1 销量 (台数) Итого объем продаж (штук), в том числе:	197	420	513	465	480	2 075
	1.1.1 销量 (台数) Объем продаж (штук), новые	131	280	342	310	320	1 383
	1.1.2 销量 (台数) Объем продаж (штук), с пробегом/trade-in	66	140	171	155	160	692
	1.2 整车销售收入 (百万俄卢) Итого выручка от продаж (млн. руб.), в том числе:	255, 5	573, 3	713, 6	665, 0	686, 4	2 894
	1.2.1 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн. руб) новые	196, 5	441, 0	548, 9	511, 5	528, 0	2 226
	1.2.2 整车销售收入 (百万俄卢) Выручка от продаж (млн. руб) с пробегом/trade-in	59, 0	132, 3	164, 7	153, 5	158, 4	668
	1.3 整车销售毛利 (百万俄卢) Итого прибыль от продаж (млн. руб)	22, 6	52, 7	67, 5	66, 0	68, 1	277
	1.3.1 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн. руб) новые	13, 8	32, 2	41, 2	39, 9	41, 2	168
	1.3.2 整车销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж (млн. руб) с пробегом/trade-in	8, 8	20, 5	26, 3	26, 1	26, 9	109
2. 维修业务 Основные показатели деятельности по ремонту	2.1 维修量 (台次) Количество машинозаездов (раз)	157	415	631	689	707	2 599
	2.3 维修业务收入 (百万俄卢) Доход по услуге ремонта (млн. руб)	1, 3	3, 5	5, 7	6, 5	6, 7	24
	2.4 维修业务毛利 (百万俄卢) Прибыль от услуг по ремонту (млн. руб)	0, 4	1, 2	2, 2	2, 8	2, 9	9
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)	5, 9	14, 7	19, 5	18, 6	19, 2	78
	3.2 零部件销售毛利 (百万俄卢) Прибыль от продаж запчастей и аксессуаров (млн. руб)	2, 1	5, 6	7, 8	7, 8	8, 1	31
4. 盈利指标 Показатели прибыли	4.1 营业利润 (百万俄卢) Прибыль от основной деятельности (млн. руб.)	12, 5	32, 7	44, 9	46, 0	47, 4	184
	4.2 税后利润 (百万俄卢) Прибыль после налогообложения (млн. руб.)	10, 6	27, 8	38, 2	39, 1	40, 3	156
	4.3 销售利润率 Рентабельность продаж (%)	4%	5%	5%	6%	6%	5%

THANK YOU!