

СЕРВИСНАЯ ПРОГРАММА



IDEMITSU



AKIRAoil
COMPANY LIMITED

Наше предложение

Уважаемые клиенты,

Компания ООО «Акира Оил» совместно с ООО «Идемитсу Лубрикантс РУС» предлагает Вам вступить в единую программу повышения доходности бизнеса для Станций технического обслуживания (СТО) и Пунктов замены масла (ПЗМ) под брендом IDEMITSU.

Данная программа направлена на обеспечение сервисных СТО и ПЗМ качественными смазочными материалами. Продукция компании IDEMITSU представлена качественными смазочными материалами в двух ценовых категориях: премиальной линейкой и эконом класса. Данная программа позволит Вам обновить имеющиеся сервисное оборудование либо дополнить его новыми единицами, которые позволят расширить список предлагаемых клиенту услуг, а значит, в краткосрочной перспективе, увеличить эффективность бизнеса. Это отличная возможность увеличить прибыль, привлечь широкий круг новых клиентов.

Единая программа СТО и ПЗМ под брендом IDEMITSU призвана обеспечить индивидуальный подход к клиентам. Программа гарантирует увеличение производительности труда сотрудников, повышение эффективности и увеличение прибыльности бизнеса.

Развивайте свой бизнес, работая с нами.
Присоединяйтесь к нашей команде!



О компании «Акира Оил»

ООО «Акира Оил» была основана 2006 году. Компания занимается оптовой торговлей высококачественными товарами из Японии, Сингапура, США и Южной Кореи, а так же является официальным дистрибутором смазочных материалов Idemitsu на территории РФ. Основные продвигаемые бренды: Idemitsu, Akira, KYK, Bosch, PIAA.

На сегодняшний день компания «Акира Оил» известна в России тем, что является стабильным и крупным поставщиком смазочных материалов и товаров для автомобилей, направленных на обслуживание легковых и грузовых автомобилей иностранного и российского производства. Офисы компании расположены в Москве, Владивостоке, Новосибирске, Краснодаре и Екатеринбурге. В большинстве городов России компания работает через сеть эксклюзивных партнеров и обслуживает клиентскую базу более 1000 активных покупателей.

Задача компании - наполнение рынка смазочных материалов качественной продукцией через построение широкой дилерской сети на территории РФ.

**Компания привлекает партнеров,
которые стремятся развиваться и не стоят на месте!**

О компании ООО «Идемиту Лубрикантс РУС»

ООО «Идемиту Лубрикантс РУС» - представительство японской компании Idemitsu Kosan Co, Ltd. Идемиту Лубрикантс РУС отвечает за бизнес смазочных материалов в России и странах СНГ.

Idemitsu Kosan Co Ltd была основана семьей Idemitsu в 1911 и долгое время является одним из основных поставщиков смазочных материалов для внутреннего розничного рынка Японии. На сегодняшний день Idemitsu Kosan Co Ltd является энергетической компанией в Японии. Компания производит масла первой заливки для большинства японских OEM-производителей, таких как: Toyota, Honda, Subaru, Nissan, Mitsubishi, Suzuki, Hino, Isuzu.

Корпорация IDEMITSU зарекомендовала себя надежным производителем и дистрибьютором продукции, располагая мощной технической поддержкой, которая дает Компании лидерство в обеспечении Азиатских рынков продуктами, соответствующими высоким стандартам качества.

История Idemitsu Japan

- 1911** Основание компании Idemitsu Shokai в г. Модзи, Префектура Фукока
- 1940** Основание компании Idemitsu Kosan Co., Ltd.
- 1952** Idemitsu Импортирует высокооктановый бензин из США для продажи под названием Apollo Gasoline
- 1961** Основание компании Apollo Service Co., Ltd
- 1967** Окончание строительства первой в мире установки для прямой сероочистки на НПЗ в городе Чiba
- 1975** Завершение строительства завода в г. Чiba и НПЗ в г. Аичи
- 1983** Основание компании Idemitsu Engineering Co., Ltd.
- 1992** Завершение строительства завода по производству смазочных материалов в США
- 1996** Стандарты ISO 9001 и ISO 900 приняты для всех заводов и НПЗ. Idemitsu Oita Geothermal Co., Ltd начинает эксплуатацию электростанции Такигами
- 1998** Стандарт ISO 14001 принят для всех заводов и НПЗ2006 Компания внесена в первую секцию Токийской фондовой биржи
- 2011** Компания Idemitsu отметила 100-летний юбилей

Моторное масло Idemitsu. Японское качество для Вашего автомобиля.

О продукции IDEMITSU



Большинство автовладельцев хотят приобрести для своего автомобиля лучшее масло. Моторное масло не только снижает трение движущихся деталей, но обладает моющими свойствами. Если для бензиновых двигателей можно применять моторные масла с меньшей моющей способностью, то для дизельных этот параметр очень важен. Разные климатические условия определяют различную вязкость масла, степень испарения масел различных производителей тоже отличается. Вот и получается, что, при схожести основных параметров, одни автомасла работают лучше, другие - хуже.

Продуктовые линейки Idemitsu

Масла Idemitsu ZEPRO

Это уникальные и высокотехнологичные продукты, ориентированные на премиум-сегмент легковых автомобилей.





Масла EXTREME

Это качество Idemitsu по доступной цене, продукты обладают превосходными эксплуатационными характеристиками.



Масла Idemitsu APOLLOIL

Премиальная линейка дизельных масел для коммерческого транспорта и строительной техники.



Idemitsu Racing

качественные моторные масла для новых бензиновых и дизельных двигателей с высокими эксплуатационными свойствами, доступные по цене.











Extreme ATF и Idemitsu Extreme CVTF

Для сервисного обслуживания автоматических и вариаторных коробок передач большинства японских автомобилей вместо оригинальной спецжидкости можно применять жидкости Idemitsu Extreme ATF и Idemitsu Extreme CVTF без риска ухудшения эксплуатационных характеристик и поломки КПП, с сохранением неизменного межсервисного интервала замены.

* Таблица применимости Idemitsu Extreme ATF и Idemitsu Extreme CVTF см. Приложение.

Особенности программы сервисов СТО и ПЗМ под брендом IDEMITSU:

-  Широкая линейка моторных масел и спец. жидкостей.
-  Качество продукции, гарантируемое производителем.
-  Выгодные условия работы, возможность эксклюзивного контракта.
-  Индивидуальный план проект наружного и внутреннего оформления СТО и ПЗМ.
-  Маркетинговая и рекламная поддержка (сезонные акции, информационные стенды, реклама в СМИ, рекламные материалы).
-  Предоставление беспроцентного займа на приобретение профессионального оборудования для выполнения условий контракта.
-  Брендированная спецодежда и расходные материалы.
-  Проведение регулярных семинаров по обучению персонала СТО и ПЗМ.

Компания «Акира Оил» совместно с Идемитсу Лубрикантс РУС разработала комплекс маркетинговых и рекламных инструментов, направленных на визуализацию СТО и ПЗМ, эффективность которых основана на собственном опыте, а так же на опыте иностранных компаний.

В данный комплекс инструментов входит:

- информационный стенд с описанием всей продукции IDEMITSU;
- печатные рекламные материалы (стикер замены масла, шелфтокеры, воблер, плакаты, х-стойка);
- спецодежда, расходные материалы и наружное оформление станций.

Немаловажным фактором, направленным на увеличение продаж, является обучение персонала и проведение различных технических тренингов по продукции IDEMITSU. Бренд-менеджеры компании Акира Оил, а так же технические специалисты компании Идемитсу Лубрикантс РУС ежегодно проводят обучения для руководителей и персонала технических центров. Такое обучение отлично способствует увеличению продаж за счет применения знаний и умений на практике. Ведь для конечного потребителя очень важны профессиональные консультации персонала СТО и ПЗМ по подбору того или иного продукта.

Выгоды программы сервисов СТО и ПЗМ под брендом IDEMITSU

Участвуя в сервисной программе, Вы приобретаете:

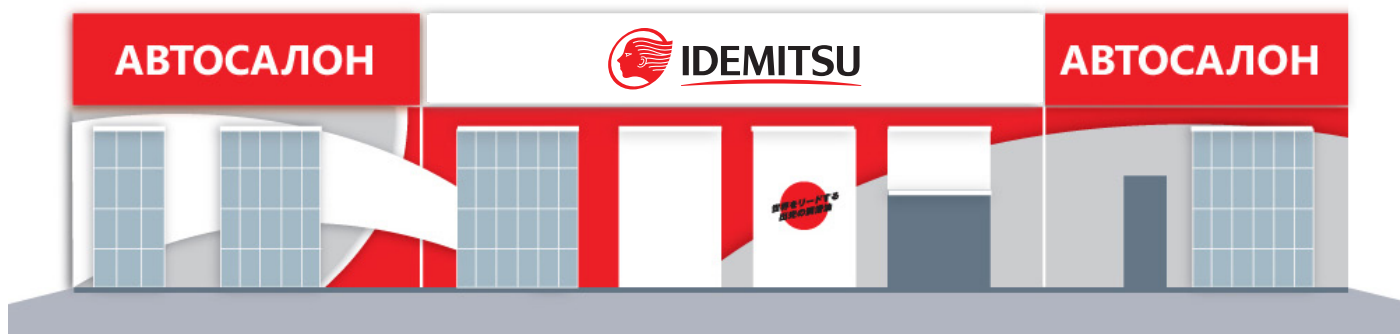
- качественные смазочные материалы;
- возможность расширения перечня сервисных услуг за счет широкой линейки технических жидкостей, применяемых во всех узлах и агрегатах современного автомобиля;
- увеличение доходов СТО и ПЗМ, при реализации бонусных программ за весь период сотрудничества;
- получение беспроцентного займа на приобретенное профессиональное оборудование для предоставления качественного сервиса, при условии выполнения договорных обязательств;
- увеличение пропускной способности станции за счет сокращения времени на обслуживание, используя спецоборудование для СТО и ПЗМ;
- приток новых и повышение лояльности постоянных клиентов при проведении маркетинговых мероприятий и улучшения внешнего вида за счет единства стилистики оформления;
- создание положительного имиджа СТО и ПЗМ, вследствие увеличения частоты обращений при применении качественных смазочных материалов;
- уверенность в высоком качестве оказываемых услуг, так как применяемые масла и технические жидкости действительно оригинальные.

Таблица определения периода контракта

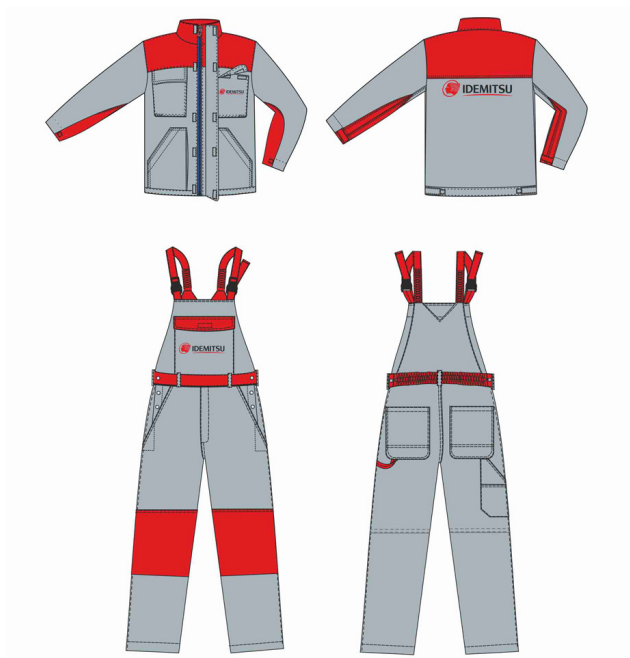
Планируемый объем потребления на период действия контракта (литры)	Величина беспроцентного займа на оборудование (руб)	Период действия контракта / планируемый средний объем потребления литров в месяц			
		6	12	18	24
25 000	250 000,00	4200	2100	1400	1050
24 000	240 000,00	4000	2000	1350	1000
23 000	230 000,00	3850	1950	1300	1000
22 000	220 000,00	3700	1850	1250	950
21 000	210 000,00	3500	1750	1200	900
20 000	200 000,00	3350	1700	1150	850
19 000	190 000,00	3200	1600	1100	800
18 000	180 000,00	3000	1500	1000	750
17 000	170 000,00	2850	1450	950	750
16 000	160 000,00	2700	1350	900	700
15 000	150 000,00	2500	1250	850	650
14 000	140 000,00	2350	1200	800	600
13 000	130 000,00	2200	1100	750	550
12 000	120 000,00	2000	1000	700	500
11 000	110 000,00	1850	950	650	500
10 000	100 000,00	1700	850	600	450
9 000	90 000,00	1500	750	500	400
8 000	80 000,00	1400	700	450	350
7 000	70 000,00	1200	600	400	300
6 000	60 000,00	1000	500	350	250
5 000	50 000,00	850	450	300	250
4 000	40 000,00	700	350	250	200
3 000	30 000,00	500	300	200	
2 000	20 000,00	400	200		
1 000	10 000,00	200			

Варианты оборудования:

Наружное оформление



Брендовая одежда



Шелфтокер и воблер



X-стойка



Плакат горизонтальный



Плакат вертикальный



Таблички навигации



Гирлянда



Алгоритм сотрудничества

1. Выразите желание на участие в программе

Опишите особенности и характеристики СЗМ/ПЗМ по количеству постов обслуживания и месторасположению, проходимость СЗМ/ПЗМ, прогнозы по потреблению литров в месяц/год в заявке на участия в программе.

2. Подтверждение участия по заявке

Определяется путем переговоров.

3. Согласование условий участия в программе

Уточняются потребности/пожелания СЗМ/ПЗМ в оборудовании.

Используется *Таблица определения периода контракта*, выясняется уровень инвестиций для СЗМ/ПЗМ.

Используя *Таблицу определения периода контракта* приводим пожелания к рублевому эквиваленту и определяем сроки действия Договора целевого займа.

4. Заключение договора

Заключается договор поставки с дополнительным соглашением с указанием наименования выбранного оборудования, количества литров продукта IDEMITSU, обязательного к приобретению за период действия дополнительного соглашения.

5. Получение оборудования

Выдача заемных денежных средств на приобретенное оборудование. Подписание Акта приема-передачи оборудования.

6. Наружное оформление станции

Макет оформления станции разрабатывается под индивидуальные особенности СЗМ/ПЗМ.

Заявка на участие:

Название компании (юридическое/физическое)

Название станции

Место расположения станции

Описание станции (количество постов, виды услуг)

Перечень необходимого оборудования

Планируемый объем закупок в месяц

Фото



Контакты

Для более подробной информации свяжитесь с нами!
Офисы компании Акира Оил:

г. Владивосток, Успенского, 39

тел. +7 (423) 238-94-16

тел. +7 (423) 238-86-92

г. Москва, ул. Рябиновая, 55, корп. 16-1

тел. +7 (495) 785-73-46

г. Новосибирск, ул. Большевистская, 131, офис 311

тел. +7 (383) 212-05-45

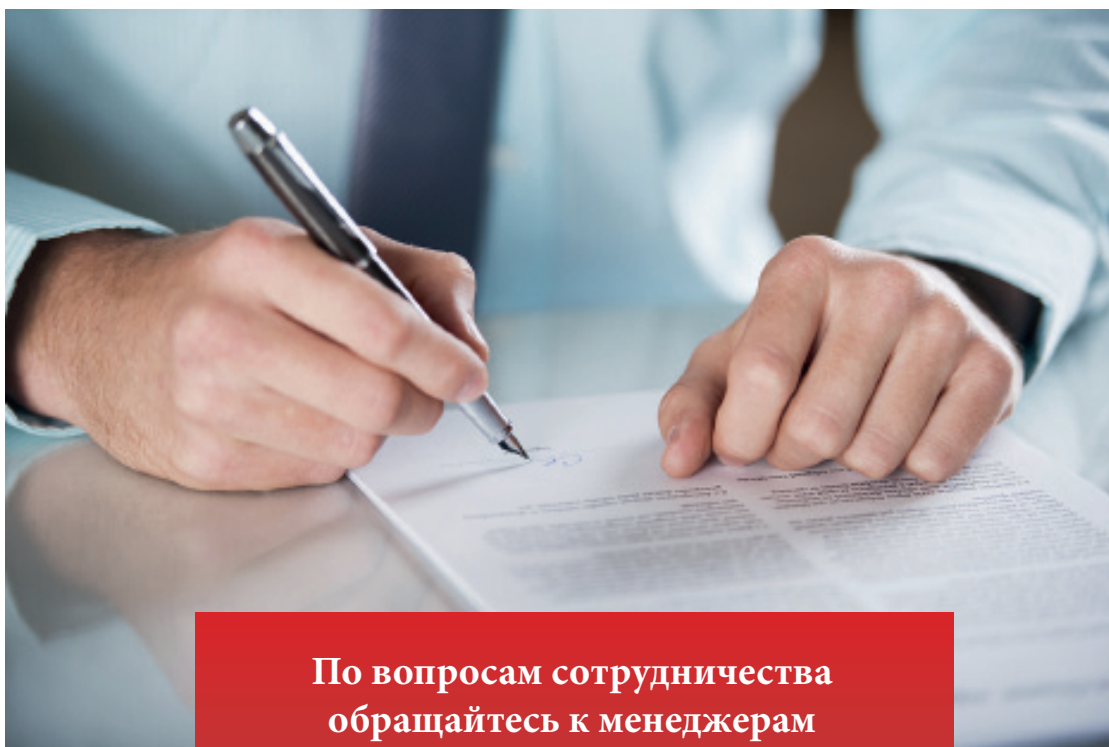
г. Краснодар, Ростовское шоссе, 24

тел./факс +7 (861) 200-29-25

г. Екатеринбург, ул. Благодатская, 76, офис 305

тел. +7 (343) 389-08-57

тел. +7 (343) 389-08-19



По вопросам сотрудничества
обращайтесь к менеджерам
компании Акира Оил