

LECAR Store



# Развивай свой бизнес

Федеральная сеть автомагазинов  
LECAR Store

le.car

# Содержание

1.	Рынок запчастей	04
2.	О нас	05
3.	Масштаб проекта	06
4.	LECAR Store. План развития	07
5.	Открыть магазин самому / Открыть LECAR Store	08
6.	Поддержка от альянса Renault-Nissan-Mitsubishi	10
7.	Форматы магазинов	12
8.	Корпоративные стандарты и маркетинговая поддержка	20
9.	Digital-инструменты бренда	24
10.	Обучение	27
11.	Сотрудничество	28
12.	Контакты	29

# Рынок запчастей

## Ключевые тренды отрасли

- Стабильный рост автопарка в РФ
- Постоянное усложнение устройства автомобилей
- Значительная доля автомобилей на рынке — старше 10 лет
- Рост доли автомобилей иностранного производства
- Рост требований клиентов к уровню обслуживания



## Проблемы автовладельцев

- Отсутствие свободного времени
- Отсутствие компетенции в подборе автозапчастей
- Нет опыта ремонта автомобиля
- Ограничения в бюджете
- Недоверие к продавцам автозапчастей
- Разнообразие брендов — что выбрать?!
- Нет уверенности в качестве запчастей и возможности возврата в случае, если они не подошли

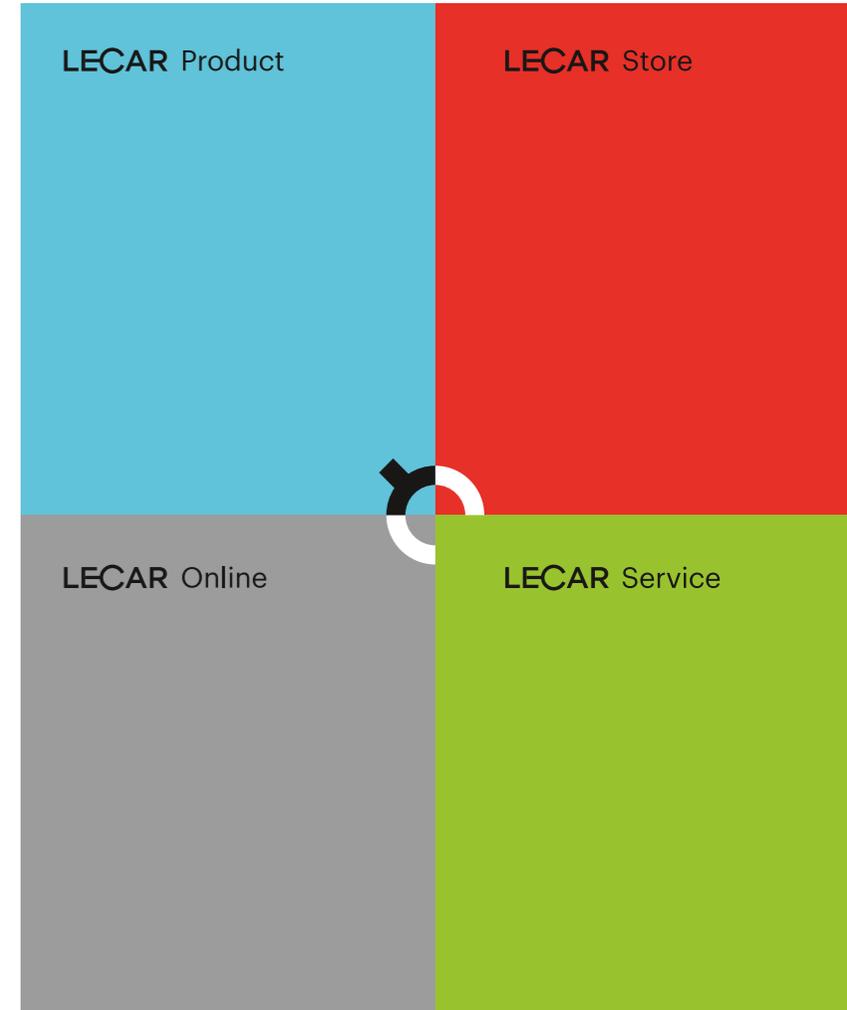


# О нас

Марка LECAR стала ответом на потребности рынка и потребителей. Созданная в 2017 году, как собственная торговая марка фирменной сети LADA, к 2022 она эволюционировала в полноценную эко-систему LECAR World.

LECAR World

**LECAR World — это сеть розничных магазинов LECAR Store, собственная торговая марка автозапчастей и аксессуаров LECAR, сеть станций технического обслуживания LECAR Service и интернет-площадка по продаже автозапчастей**



# LECAR Store — это:

## Сеть мультибрендовых магазинов

- Высокая вариативность ритейла: от маленьких торговых точек в небольших городах до супермаркетов в мегаполисах
- Широкий ассортимент качественных авто компонентов для любой марки автомобиля
- Конкурентоспособные цены
- Современный сервис и стандарты продаж
- Собственная торговая марка LECAR, созданная с учетом запросов рынка и способная закрыть потребности как любителей, так и профессионалов

Бренд LECAR Store принадлежит АО «Лада-Имидж» — 100% дочернему предприятию АО «АВТОВАЗ» — одному из крупнейших производителей легковых автомобилей в России и Восточной Европе. АО «АВТОВАЗ» входит в состав Альянса Renault-Nissan-Mitsubishi, специализируется на производстве автомобилей, а также авто компонентов для брендов LADA, Renault, Nissan.

# LECAR Store. План развития

# 2022

## Развитие сети Синергия с LECAR WORLD

- Синергия с e-com
- Развитие в направление SERVICE
- Развитие IT решений
- Ко-брендинг с LADA Деталь

# 2021

## Подготовка документов Начало ребрендинга сети LADA Деталь

- Утверждение документов
- Презентация формата и стандартов
- Открытие первого магазина
- Старт ребрендинга сети LADA Деталь

# 2020

## Подготовительный этап

- Анализ текущих форматов
- Подготовка концепции коммуникации

# 2021

Открытие  
первого магазина

# 2022

800 Магазинов

# 2023

1 500 Магазинов

# Открыть магазин самому?

## Открытие магазина авто запчастей самостоятельно — это риски:

- ⊖ Нужно учиться самому
- ⊖ Не знаешь, какая реклама эффективна
- ⊖ Чтобы получить хорошую цену, нужны обороты
- ⊖ Нет сайта, а делать долго и дорого
- ⊖ Некому помочь советом
- ⊖ Где брать информацию?

# Открыть LECAR Store

## LECAR Store — это:

- ✔ Право на использование интеллектуальной собственности LECAR World
- ✔ Право на торговлю качественным продуктом — оригинальными автокомпонентами
- ✔ Право на отлаженную логистику
- ✔ Право на доступ к современным технологиям розничных продаж
- ✔ Право на профессиональную информационную и рекламную поддержку

## Преимущества



Внедрение передовых технологий



Обмен опытом/технологиями/идеями с другими участниками



Готовые стандарты



Постоянное развитие и модернизация бизнес-процессов



Оптимизация финансовых вложений



Поддержка бизнеса



Совместное развитие бизнеса с владельцем бренда



Сильный бренд-поток клиентов



Продвижение сети на федеральном уровне

# Поддержка от альянса Renault-Nissan-Mitsubishi



Став участником LECAR Store, вы расширяете горизонт возможностей по созданию и развитию своего бизнеса при поддержке профессионалов

## Возможности

до **10%** Сокращение расходной части

- Оптимизация торговой матрицы и стоков
- Федеральное продвижение
- Оптимизация цен закупки
- Сокращение сроков поставок
- Юридическая и техническая поддержка
- Обучение персонала
- Совместные закупки товаров на операционную деятельность



до **30%** Увеличение доходной части

- Единые стандарты визуализации и обслуживания
- Мультибрендовый ассортимент
- E-com-продажи
- Развитие «зон самообслуживания»
- Бонусные программы поставщиков
- CRM-система
- Единая система лояльности сети
- Финансовые инструменты банков-партнеров

# Форматы магазинов



# Универсальный

Форматы магазинов

Для центральных и областных городов РФ

## Прилавочно-витринный формат с опциональной зоной самообслуживания

площадь **до 500 м<sup>2</sup>**      ассортимент **до 10 000 SKU**      продажи с 1 м<sup>2</sup> **до 20 000 ₽**

Иномарки — отдел со столом подбора и заказов  
Консультация — в торговом зале

Инвестиции

до **5** млн руб

Точка безубыточности

**10–14** мес.

Средняя выручка в мес.

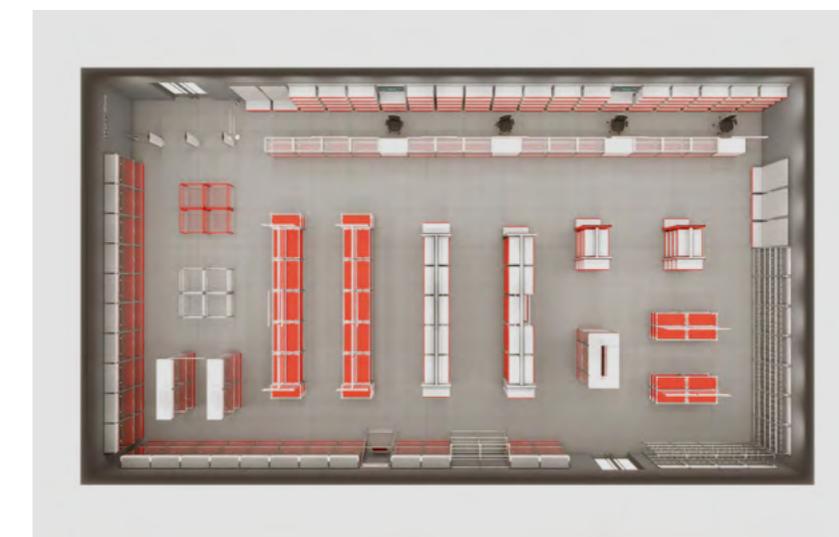
**5,5** млн руб

Период окупаемости

от **24** мес.

Средняя прибыль

**479** тыс. руб



# Мини

Форматы магазинов

Для областных городов РФ  
с населением до 500 тыс. чел.

## Прилавочно-витринный формат

площадь **до 60 м<sup>2</sup>**      ассортимент **до 3 000 SKU**      продажи с 1 м<sup>2</sup> **до 30 000 ₽**

Иномарки — выделенная зона со столом подбора и заказов

Инвестиции

до **3** млн руб

Точка безубыточности

**9–12** мес.

Средняя выручка в мес.

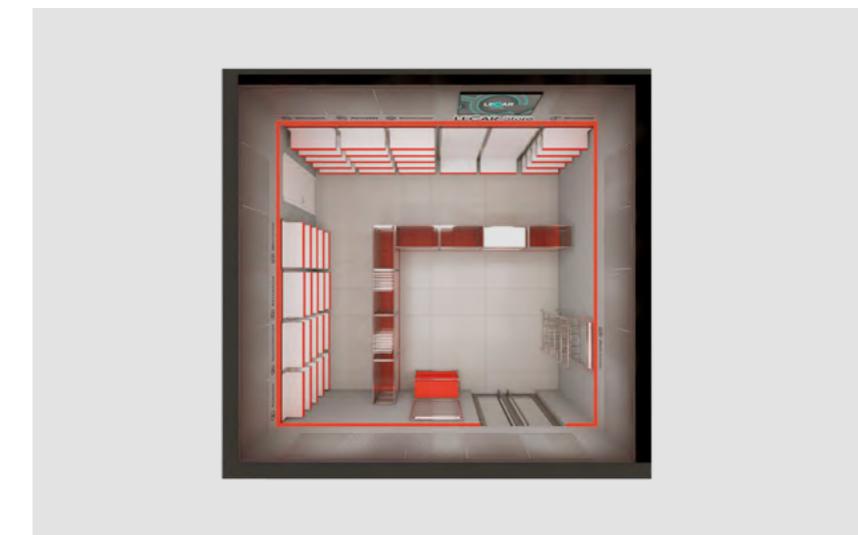
**2,5** млн руб

Период окупаемости

от **22** мес.

Средняя прибыль

**225** тыс. руб



# Магазин-склад

Форматы магазинов

Для городов районного значения

## Минимальный торговый зал со складской зоной выкладки

площадь  
до 30 м<sup>2</sup>

ассортимент  
до 1 000 SKU

продажи с 1 м<sup>2</sup>  
до 25 000 ₽

Иномарки — стол подбора и заказов

Инвестиции

до **1,5** млн руб

Точка безубыточности

**8–10** мес.

Средняя выручка в мес.

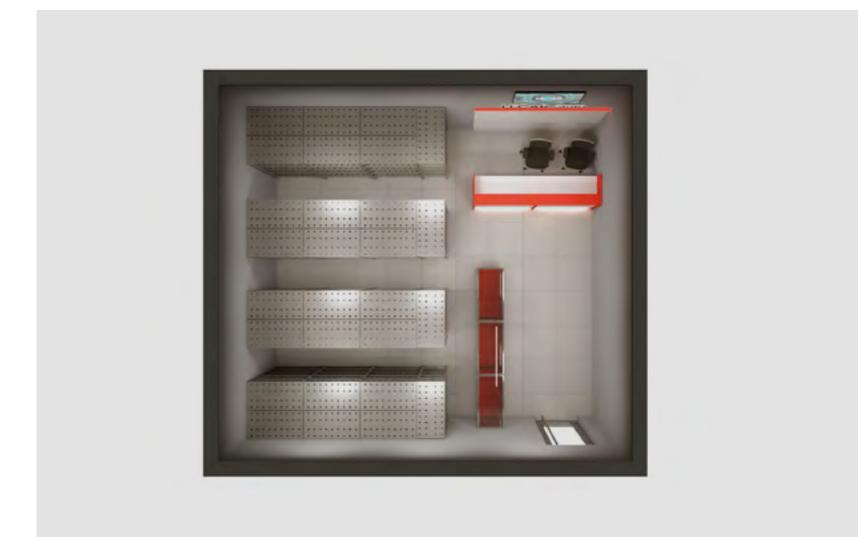
**700** тыс. руб

Период окупаемости

от **20** мес.

Средняя прибыль

**135** тыс. руб



# Корпоративные стандарты и маркетинговая поддержка

## Единая внешняя и внутренняя идентификация



## Корпоративный стиль

Брендбук — это емкий документ, содержащий правила оформления фирменных носителей марки, а также корпоративные стандарты визуализации.

Для получения брендбука обратитесь к менеджеру (раздел Контакты)



## Стандарты мерчандайзинга

Каждый участник франшизы получает доступ к корпоративным стандартам мерчандайзинга. В них можно найти:

- Полную ассортиментную матрицу
- Позиционирование групп продукции
- Планограммы
- Алгоритмы выкладки товаров
- Рекомендации по использованию POS-материалов на местах продаж

## Маркетинговая поддержка

- Федеральные рекламные кампании — поддержка LECAR Store на радио и в интернете
- POS-материалы: актуальные каталоги оригинальных запасных частей LADA, LECAR, тактические POS-материалы, ежегодные бесплатные поставки
- Фирменный сайт о сети LECAR Store с контактами партнеров



# Digital-инструменты бренда

## ABOM – B2B-портал заказов



> 500  
поставщиков



1 500 000  
SKU

ассортиментная  
матрица портала



7 000  
брендов

производителей  
автокомпонентов,  
доступных на складах  
участников портала



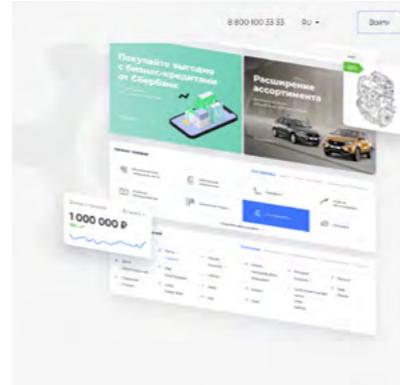
8 000 000  
кросс-номеров



2  
фотолаборатории

собственный ресурс,  
расположенный  
на региональных  
складах

- Продвинутая аналитика
- Персонализированные предложения
- CRM
- Интерфейс стратегических партнеров
- Курьерская доставка
- Загрузка стоков розницы
- Личный кабинет пользователя
- API магазинов
- Прайс-агрегатор
- Качественный контент
- Динамическое ценообразование
- Каталоги поставщиков
- Акции поставщиков и бестселлеры
- Современный дизайн
- Интерфейс поиска и подбора по разным путям клиента
- Гарантированное подтверждение
- Минимизация цен поставки
- Гарантия исполнения заказа со стороны завода-производителя
- Интегрированные каталоги, обеспечивающие идентификацию транспортного средства и предоставляющие информацию по его запасным частям
- Почасовая логистика
- Логика поиска и выдачи товарного предложения (ES)
- Быстродействие и производительность
- Саморегистрация
- Служба клиентской поддержки
- Интегрированные каталоги поставщиков
- Финансовые инструменты (СБЕР)



## LECAR Online — B2C-маркетплейс запасных частей и автотоваров

На основе базового функционала портала ABOM планируется активное развитие направления LECAR Online, которое позволит всем партнерам программы LECAR Store максимально эффективно использовать преимущества современного B2C-маркетплейса:



### Выход на новый рынок E-commerce

Расширение географии продаж и доступ к мощному трафику потенциальных покупателей



### Сокращение затрат в сферах логистики и обработки обращений клиентов

Нет необходимости нанимать команду технической/информационной поддержки. B2C-маркетплейс гарантирует клиентам стабильную и комфортную работу



### Быстрый старт

Вам не придется искать подрядчиков, чтобы разработать свой собственный интернет-магазин, настроить SEO-продвижение в поисковых системах или запустить рекламу для привлечения клиентов



### Удобная система аналитики для развития собственных продаж на рынке E-commerce

2022 3Q Пилотный запуск проекта

## CRM-система

### Качественная автоматизация и стандартизация управления отношений с партнерами (B2B) и клиентами (B2C)

#### B2B

- Современный инструмент коммуникации с партнерами
- Документооборот
- Планирование, постановка задач и контроль исполнения
- Отчетность
- Дашборды показателей для управления продажами
- Аналитика
- Поддержка маркетинговыми коммуникациями
- Автоматизация — оптимизация рабочего процесса
- Обучение

#### B2C

- Учет и единая база клиентов
- Маркетинговые коммуникации с клиентами
- Поддержка e-com-продаж
- Поддержка маркетинговыми коммуникациями
- Поддержка системы лояльности клиентов
- Аналитика по воронке продаж
- Развитие клиентского сервиса и обратная связь
- Единый call-центр

# Обучение

## Формы

- Очные обучения и тренинги
- Интерактивные вебинары

## Направления

- Организация бизнес-процессов магазина
- Эффективный менеджмент магазина
- Навыки коммуникации с клиентами
- Активная продажа запасных частей
- Стандарты обслуживания

## Аудитории

- Руководители
- Продавцы и закупщики



# Сотрудничество



## Требования к партнерам:



Готовность соблюдать корпоративные регламенты и стандарты



Открытость, стремление к изменениям, желание быть ближе к трендам рынка



Работа в рамках соглашения



Готовность к обучению и саморазвитию

# Контакты

**Юнисов Динар Умярович**

**Начальник управления продаж**

Тел. +7 (8482) 75 97 10, доб. 342  
Моб. +7 (963) 699 66 94  
Dinar.Yunisov@vaz.ru

**Габарев Алан Зелимханович**

**Начальник отдела продаж в Приволжском федеральном округе РФ**

Регионы Приволжского федерального округа РФ

Тел. +7 (8482) 75 97 10, доб. 538  
Моб. +7 (960) 848 49 17  
Alan.Gabaraev@vaz.ru

**Шатохин Константин Валериевич**

**Начальник отдела продаж в Центральном федеральном округе РФ**

Регионы Центрального федерального округа РФ

Тел. +7 (8482) 75 97 10, доб. 344  
Моб. +7 (903) 331 67 25  
Konstantin.Shatokhin@vaz.ru

**Феоктистов Дмитрий Владимирович**

**Начальник отдела продаж в Северо-Западном и Южном федеральных округах РФ**

Регионы Северо-Западного, Южного, Северо-Кавказского федеральных округов РФ

Тел. +7 (8482) 75 97 10, доб. 343  
Моб. +7 (967) 487 83 76  
Dmitriy.Feoktistov@vaz.ru

**Воротягин Михаил Александрович**

**Начальник отдела продаж в Уральском и Сибирском федеральных округах РФ**

Регионы Уральского, Сибирского, Дальневосточного федеральных округов РФ

Тел. +7 (8482) 75 97 10, доб. 341  
Моб. +7 (961) 393 33 54  
Mikhail.Vorotyagin@vaz.ru



© АО «Лада-Имидж», 2022  
445043, Самарская область,  
г. Тольятти, ул. Северная, 81  
Тел. +7 (8482) 75 97 10  
[press@lada-image.ru](mailto:press@lada-image.ru)