

LECAR Store

Развивай свой бизнес
с лидером рынка

Федеральная сеть мультибрендовых магазинов
автозапчастей



le.car

При устойчивом росте автопарка в РФ, преобладают автомобили старше 10 лет которые требуют частого обслуживания

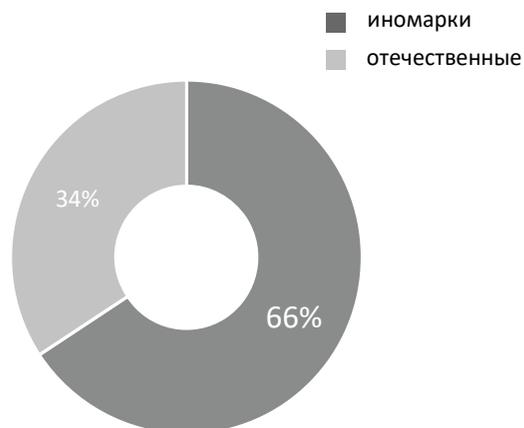
45,5 млн

Парк автомобилей на 2022 г.



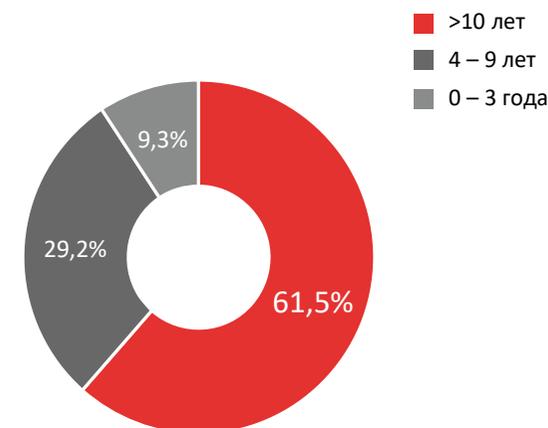
66%

Иностранные бренды



61,5%

Доля автомобилей старше 10 лет



Усложнение устройства автомобиля ведет к возрастанию потребности компетентного обслуживания

Автовладелец сталкивается со множеством проблем

1 Выявить причину неисправности

Нет опыта ремонта автомобиля

2 Найти артикул запчасти

Нет знаний в подборе автозапчастей

3 Определиться с брендом

Не ясно, что выбрать из разнообразия брендов

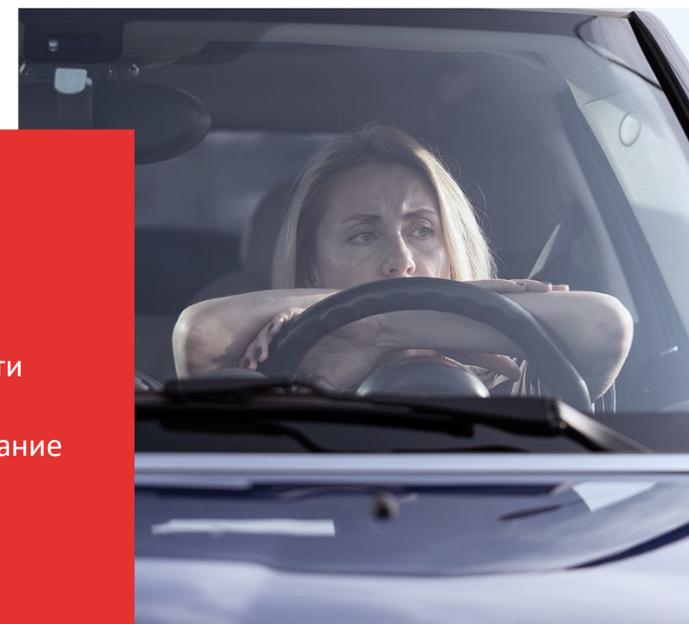
4 Приобрести автозапчасть

Нет уверенности в качестве запчастей и возможности возврата в случае, если они не подошли

5 Найти и записаться на СТО

Недостаток времени и ограниченный бюджет

Произвести ремонт & обслуживание



Марка LECAR стала ответом
на потребности рынка
и потребителей



LECAR постоянно развивает свои компетенции в направлениях технологичности и привлекательности бизнеса



Современные стандарты продаж

помогают выстроить качественный клиентский сервис



Широкий ассортимент

качественных автокомпонентов по конкурентоспособным ценам для любой марки автомобиля



Высокая вариативность ритейла

от маленьких торговых точек в небольших городах, до супермаркетов в мегаполисах

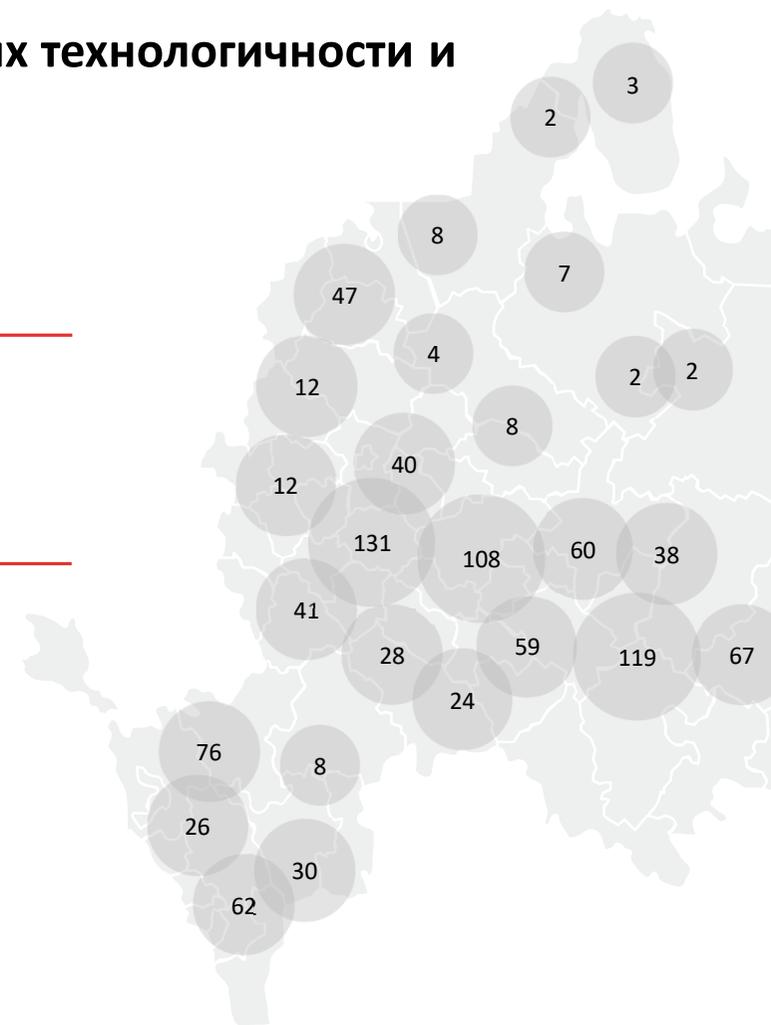


Самая масштабная розница

по продаже автокомпонентов в России

Бренд LECAR
принадлежит
АО «Лада-Имидж»

100% дочернее
предприятие
АО «АВТОВАЗ»



За 4 года марка LECAR эволюционировала в экосистему LECAR World

B2B marketplace

ABOM — B2B-портал по запасным частям для оптовых операторов и участников франшизы LADA Деталь

2017

Private label

Собственная продуктовая линейка запасных частей и аксессуаров LECAR — 1 700 SKU



2020

Иномарка

Тестовый запуск в УФО линейки автозапчастей LECAR для иномарок



2021

Retail — LECAR Store

Трансформация действующей франшизы LADA Деталь в мультибрендовый формат LECAR



2022

Service

Сеть независимых станций технического обслуживания LECAR

Часть будущей экосистемы LECAR World

Экосистема LECAR World позволяет удовлетворить запросы потребителя совокупностью предлагаемых услуг

LECAR World

LECAR

Собственная торговая марка автозапчастей и аксессуаров

LECAR Online

Интернет-площадка по продаже автозапчастей



LECAR Store

Сеть розничных магазинов

LECAR Service

Сеть станций технического обслуживания

К 2024 году сеть LECAR Store будет насчитывать 1500 магазинов

2020

Подготовительный этап

Подготовка концепции

- Анализ текущих форматов



2021

Открытие первого магазина

Подготовка документов и начало ребрендинга сети LADA Деталь

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



2022

300 магазинов

Развитие сети

- Синергия с LECAR World
- Синергия с E-COM
- Развитие в направлении Service
- Развитие IT решений для сети
- Ко-брендинг с LADA Деталь

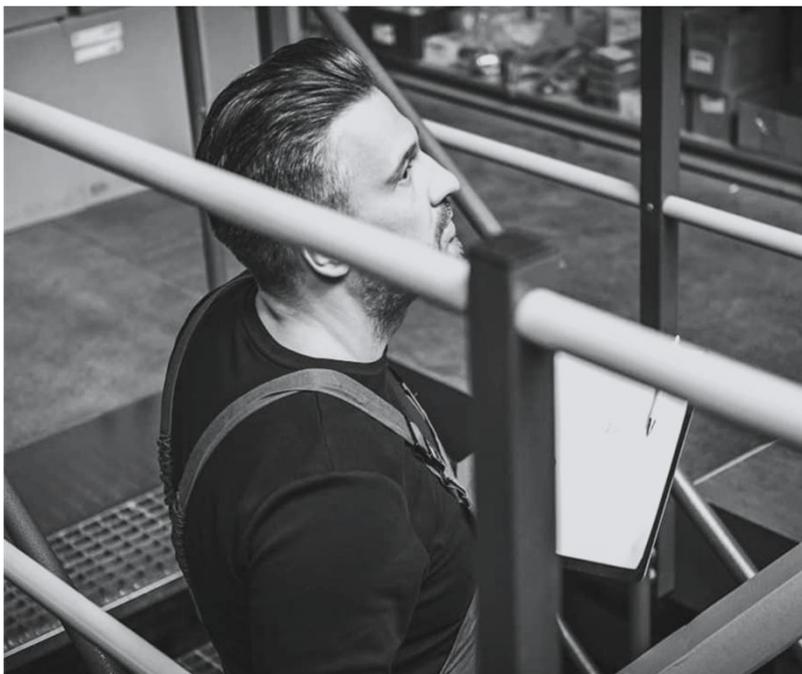


2024

1500 магазинов

1500

Самостоятельно открыть магазин автозапчастей связано с рисками



[-] Низкие продажи

По причине слабой товарной матрицы

[-] Высокая конкуренция

Без уникальных преимуществ перед конкурентами

[-] Отсутствие обучения

Неэффективное взаимодействие сотрудников с клиентами

[-] Нужны обороты

Чтобы получить хорошую цену

[-] Стратегии продвижения

Не знаешь, какая реклама эффективна

[-] Нет вебсайта

Сделать эффективный сайт долго и дорого

Развитие бизнеса с LECAR Store начинается сразу с высокой степени

✓ Современные технологии розничных продаж

- Готовые стандарты
- Постоянное развитие и модернизация бизнес-процессов
- Оптимизация финансовых вложений

✓ Отлаженная логистика для успешной работы предприятия

- Внедрение передовых систем и технологий

✓ Качественный продукт и оригинальные автокомпоненты

- Сильный бренд привлекает поток клиентов
- Совместное развитие бизнеса с владельцем бренда

✓ Рекламная поддержка и информационное сопровождение

- Продвижение сети на федеральном уровне



Бизнес с поддержкой от крупнейшего российского производителя автомобилей LADA АО «АВТОВАЗ»



до **10%** Сокращение
расходной части

- Оптимизация торговой матрицы и стоков
- Оптимизация закупочной деятельности
- 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
- Наличие собственного продукта сети в основных группах
- Мультибрендовый ассортимент
- E-com продажи
- Развитие «зона самообслуживания»
- Бонусные программы поставщиков
- CRM – система
- Единая система лояльности сети
- Финансовые инструменты банков-партнеров

Инструменты бренда
для эффективного решения
бизнес-задач

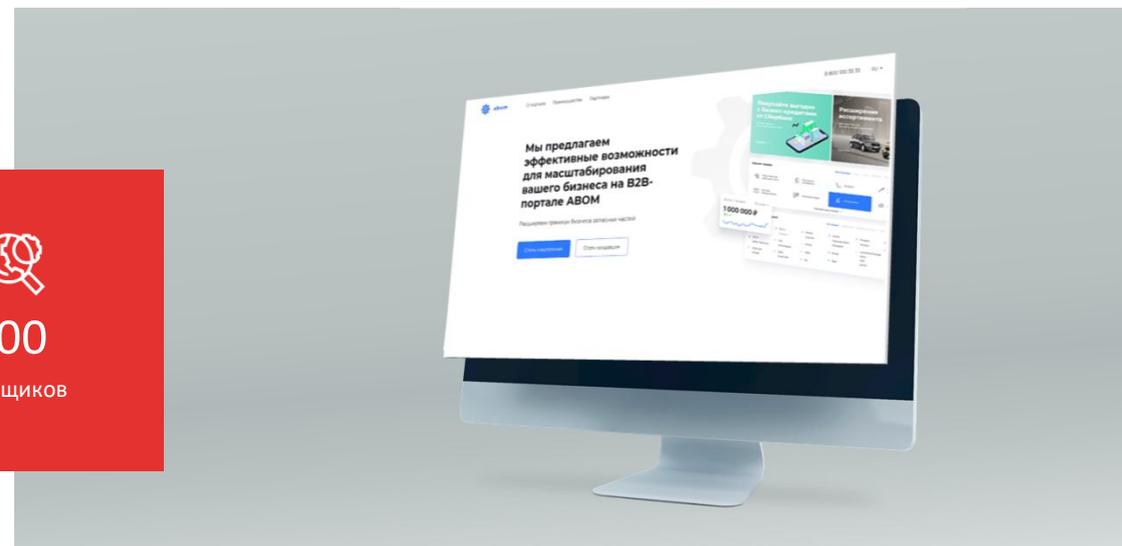


ABOM — портал заказов

B2B commerce

Запасные части по выгодным ценам
и с оптимальными сроками поставки


> 500
поставщиков



 **8 000 000**
кросс-номеров

 **1 500 000**
SKU
ассортиментная
матрица портала

 **7 000**
брендов
производителей
автокомпонентов, доступных
на складах участников
портала

 **2**
фотолаборатории
собственный ресурс,
расположенный
на региональных
складах

ABOM — это один портал со множеством сервисов для ведения бизнеса

Инструменты

- CRM-система
- API интеграция магазинов
- Продвинутая аналитика
- Курьерская доставка
- Служба клиентской поддержки
- Финансовые инструменты (СБЕР)

Продажи

- Загрузка стоков розницы
- Прайс-агрегатор
- Динамическое ценообразование

Каталоги

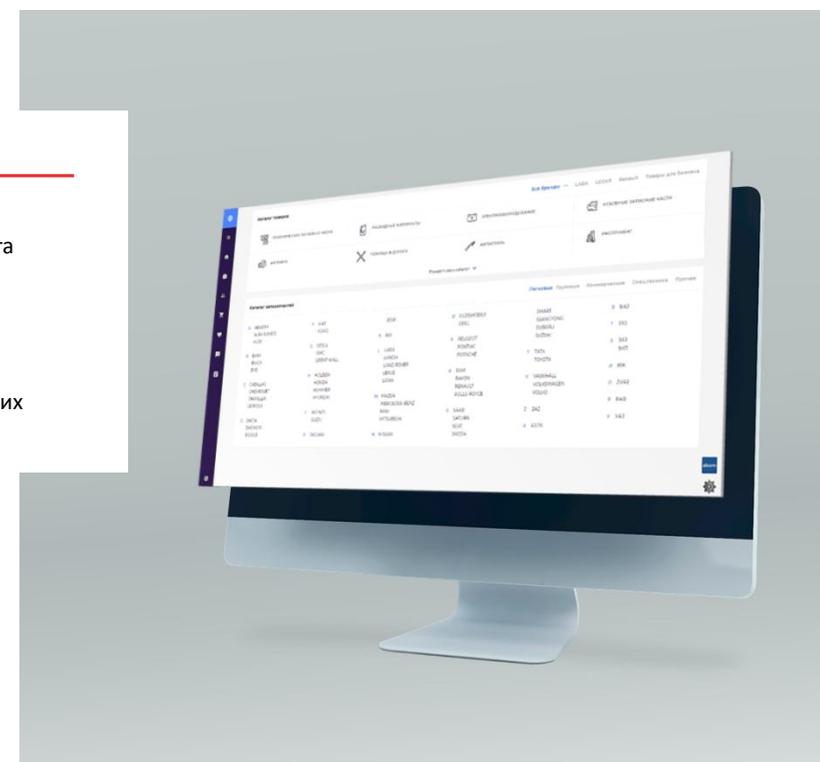
- Интегрирование каталогов
- Интегрированные каталоги поставщиков

Заказы

- Гарантированное подтверждение
- Гарантия исполнения заказа со стороны завода-производителя
- Минимизация цен поставки
- Почасовая логистика
- Логика поиска и выдачи товарного предложения (ES)

Маркетинг

- Поиск и подбор по разным путям клиента
- Акции поставщиков и бестселлеры
- Персонализированные предложения
- Интерфейс стратегических партнеров



Современные технологии Интернет-торговли с платформой LECAR Online

B2C Маркетплейс запасных частей и автотоваров



Выход на новый рынок E-commerce

Расширение географии продаж и доступ к мощному трафику потенциальных покупателей



Сокращение затрат на логистику и обработку обращений клиентов

Нет необходимости нанимать персонал технической и информационной поддержки



Быстрый старт

- Готовая платформа интернет-магазина
- SEO-продвижение в поисковых системах
- Функции настройки и запуска рекламы



Удобная система аналитики торговли

Для развития и оптимизации продаж на рынке E-commerce

2024 Q1

Пилотный запуск проекта



CRM - система

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

B2C

- Учет и единая база клиентов
- Маркетинговые коммуникации с клиентами
- Поддержка e-som продаж
- Поддержка маркетинговых активностей
- Поддержка системы лояльности клиентов
- Аналитика по воронке продаж
- Развитие клиентского сервиса и обратная связь
- Единый CALL-центр



B2B

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

Маркетинговая поддержка от бренда

Федеральные рекламные кампании

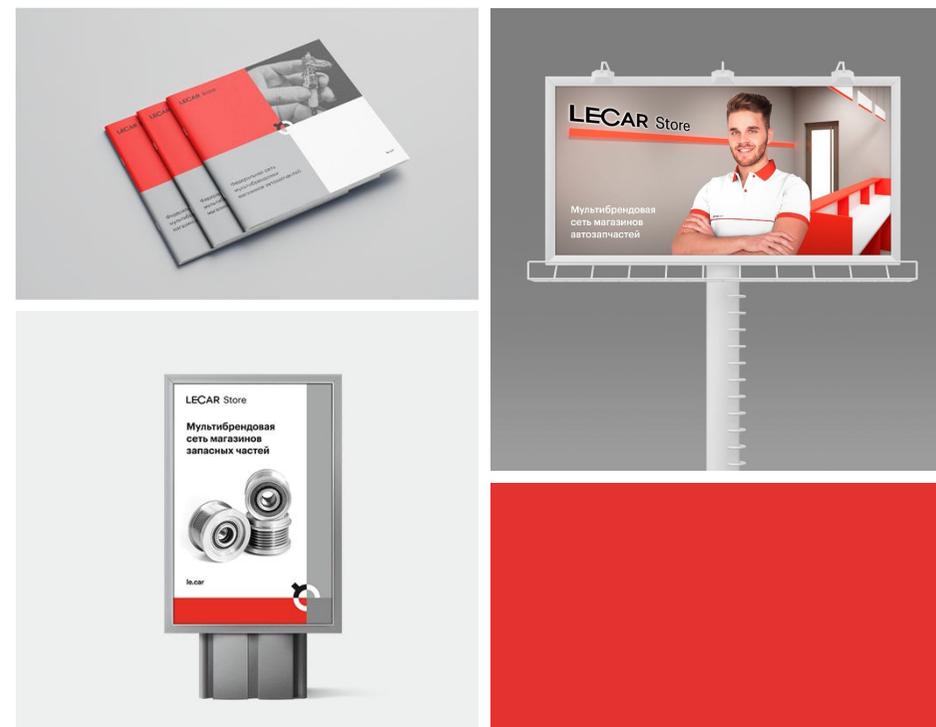
Поддержка LECAR Store на радио и в интернете

Фирменный сайт

С информацией о сети LECAR Store с контактами партнеров

Ежегодные бесплатные поставки POS-материалов

Актуальные каталоги оригинальных запасных частей LADA, LECAR, тактические POS-материалы



Система обучения персонала

Формат

- Очные обучения и тренинги
- Интерактивные вебинары

Аудитория

- Руководители
- Продавцы и закупщики

Направления

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



Элементы фирменного стиля формируют доверие покупателей

Единая внешняя и внутренняя идентификация



Корпоративный стиль

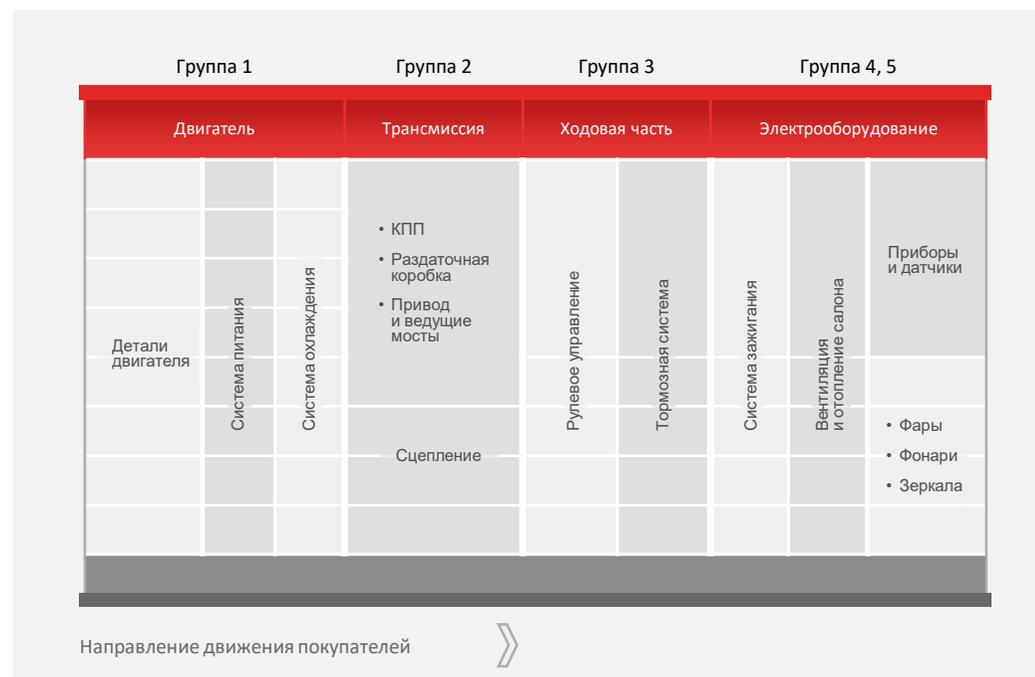


Корпоративные стандарты мерчандайзинга

Каждый участник франшизы получает методики продаж товара

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

Позиционирование групп



Выкладка товаров

Вертикальный блок



Горизонтальный блок



Форматы магазинов



Форматы мультибрендового магазина LECAR Store по франшизе

	Магазин-склад от 30 м ²	Мини от 60 м ²	Универсальный до 500 м ²
Инвестиции	до 1,5 млн руб.	до 3 млн руб.	до 5 млн руб.
Средняя выручка в месяц	от 700 тыс. руб.	от 2,5 млн руб.	5,5 млн руб.
Средняя прибыль	135 тыс. руб.	225 тыс. руб.	479 тыс. руб.
Точка безубыточности	6–10 мес.	9–12 мес.	10–14 мес.
Период окупаемости	от 12 мес.	от 12 мес.	от 20 мес.
	Подробнее	Подробнее	Подробнее