

### Rinspeed Splash

Швейцарская компания Rinspeed регулярно выпускает "автомобили будущего", далеко обгоняющие свое время. Модель Splash представляет собой синтез спорткара и катера на подводных крыльях. Источником движения служит компактный 750-кубовый турбомотор мощностью 140 сил. На асфальте Splash способен набирать 200 км/ч и разогнаться до 100 км/ч за 5,9 с. Скорость на воде достигает 50 км/ч, но если глубина достигла 1,3 м, появляется возможность расправить подводные крылья и тогда, выйдя на глиссирование, Splash развивает 80 км/ч!



### AGA: путь к процветанию

*Начав свою историю в 1991 году, за 20 лет AGA превратилась в крупнейшую компанию-дистрибьютора автотоваров. Сегодня география деятельности компании охватывает Россию, СНГ, страны Восточной Европы, Китай, Тайвань и даже Монголию. Секрет успеха – сочетание высочайшего профессионализма, любви к своему делу и использование самых прогрессивных методов работы как внутри компании, так и при взаимодействии с партнерами.*

#### Дилерская сеть

Сегодня дилеры компании успешно работают практически во всех крупных городах России и стран ближнего зарубежья. Они располагают всей обширной линейкой товаров AGA, грамотным техническим персоналом и обученными продавцами. Для каждого дилера четко определена территория деятельности. Всем своим партнёрам AGA гарантирует постоянное расширение и улучшение ассортимента продукции, её бесперебойную доставку до мест продаж, эффективную рекламную поддержку и профессиональный консалтинг.

Специалисты компании знают, как создавать, производить и продвигать товары, строить сети дистрибуции и контролировать их работу, влиять на спрос, управлять ситуацией на рынке, и, что очень важно, прогнозировать её. AGA всегда готова поделиться этими знаниями со своими партнёрами, берёт на себя обучающие и консалтинговые функции, постоянно работает о том, чтобы обеспечить успех их бизнесу. В ближайших планах компании – запуск дистанционного обучения персонала дилеров через Интернет. Это позволит существенно снизить издержки тем из них, кто работает далеко от Москвы.

*Своим дилерам AGA гарантирует расширение и улучшение ассортимента, бесперебойную доставку товаров и профессиональный консалтинг*

В свою очередь, компания предъявляет к своим партнёрам серьёзные требования. Дилер AGA должен обеспечивать высокий стандарт обслуживания клиентов и заниматься эффективным продвижением товаров AGA на вверенной ему территории, участвуя в региональных выставках, обеспечивая рекламу в местных СМИ, обучая торговый персонал своих партнеров, оформляя места продаж и т.д. Это, действительно, большая и кропотливая работа. Поэтому сегодня в числе дилеров компании только те, кто хочет, – а главное, – может соответствовать высоким стандартам AGA.

AGA помогает своим партнёрам выстраивать бизнес по западным стандартам и всегда открыта для плодотворного и взаимовыгодного сотрудничества.

#### Розничная торговля

Наряду с дистрибуцией, розничная торговля товарами для автомобилистов является важнейшим направлением деятельности компании AGA.

Построение собственной розничной сети компания начала в 1995 году, открыв в Москве первый – и единственный в то время – специализированный магазин для автомобилистов. Сегодня розничная сеть "АВТОМАГ" является крупнейшей в своём

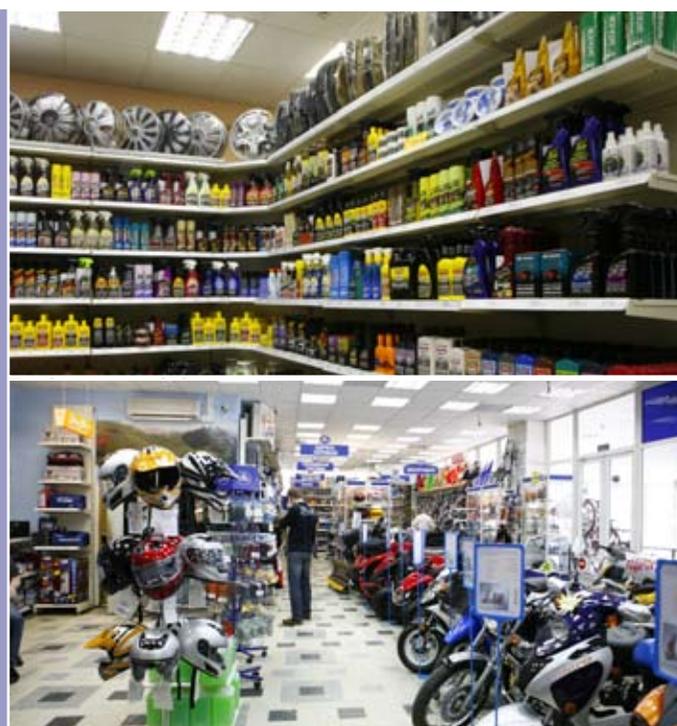
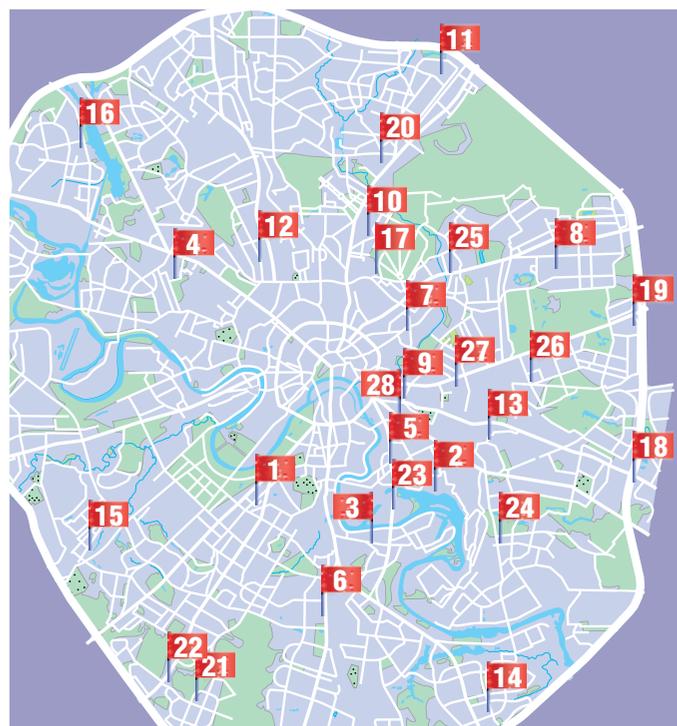
сегменте рынка: в неё входит около 100 магазинов, из которых 28 находятся в Москве.

Ассортимент продукции магазинов "АВТОМАГ" включает более 30 000 наименований. Это настоящие супермаркеты для автомобилистов, работающие по принципу самообслуживания. Для того, чтобы покупателям было легче сориентироваться в таком многообразии, в торговых залах работают прошедшие специальную подготовку продавцы-консультанты, способные дать профессиональные пояснения по применению любого продукта.



<<<

*Специальная форма продаж делает сеть магазинов "АВТОМАГ" самой успешной на рынке. Они работают по принципу автомобильного супермаркета, где покупатели имеют свободный доступ к полкам и товару. "АВТОМАГ" – самые надежные и динамичные магазины для автомобилистов.*



**ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ В МОСКВЕ**

ул. Ферсмана, 9.....	720-5409
ул. Южнопортовая, 22, стр. 1.....	679-8186
ул. Нагатинская, 27.....	8 (499) 612-0126
ул. Новопесчаная, 14.....	8 (499) 198-0195
ул. Велозаводская, 3/2.....	674-5055
Варшавское шоссе, 90.....	8 (499) 619-6430/2266
ул. Н. Красносельская, 45/17, стр. 1.....	8 (499) 261-5658
ул. 9-я Парковая, 41.....	965-4629
ул. Рогожский вал, 6, к. 2, стр. 1.....	911-8851
ул. Космонавтов, 15.....	686-3933
ул. Малыгина, 5, к. 1.....	475-6893
ул. Башиловская, 17, стр. 1.....	685-4908
ул. Зеленодольская, 22/14.....	8 (499) 172-2757
ул. Елецкая, 4.....	397-8275, 398-8505
ул. Озерная, 42.....	786-7562
ул. Свободы, 57, к. 1, стр. 1.....	497-9790

ул. Сокольнический вал, 8.....	8 (499) 269-8590/6524
Лермонтовский проспект, 6.....	705-5972
ул. Сталеваров, 22, к. 2.....	918-5973
ул. Уржумская, 7.....	8 (499) 189-3482/86
Новоясеневский проспект, 3А, стр. 4.....	427-9211
Новоясеневский проспект, 1А.....	661-5907
Андропова проспект, 8.....	663-2201
ул. Люблинская, 113А, стр. 1.....	350-5800
ул. Большая Семеновская, 28.....	234-2516
Зеленый проспект, 1.....	306-5039
ул. Душинская, 10.....	8 (499) 763-6147
Волгоградский проспект, 12.....	671-7261

**ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

ул. Салова, 68.....	8 (812) 331-9757
ул. Савушкина, 128.....	8 (812) 345-7113
Индустриальный пр., 27.....	8 (812) 520-0418

В сети "АВТОМАГ" действует клубная дисконтная карта и система накопительных скидок для постоянных покупателей. Количество членов клуба давно превысило 100 000 человек. Для тех, кто предпочитает делать покупки on-line, круглосуточно работает Интернет-магазин для автомобилистов [www.agah.ru](http://www.agah.ru).

Компания AGA не собирается останавливаться на достигнутом и активно развивает розничную сеть, исходя из самых высоких корпоративных стандартов. Каждый магазин "АВТОМАГ" в любом городе должен быть узнаваем, оформлен в едином стиле компании, а ассортимент и качество обслуживания должны быть на самом высоком уровне. Каждый автолюбитель может быть уверен, что в любом магазине "АВТОМАГ" он сможет приобрести все нужные ему продукты компании AGA и получить самый лучший сервис.

**Развитие бизнеса: зарабатывайте больше на товарах AGA**

Основа стратегии компании AGA – постоянное развитие и предложение партнёрам самых лучших и удобных условий сотрудничества. Для дилеров, намеренных выстраивать с AGA долгие и взаимовыгодные отношения, компания разработала специальную программу "Бизнес под ключ".

Партнерам предлагаются несколько вариантов сотрудничества. Самый простой – дилер может расширить ассортимент своего магазина за счет продукции AGA. Другой вариант – в рамках большого автомагазина открывается минимагазин "АВТОМАГ". Наконец, AGA разрабатывает программу франчайзинга, воспользовавшись которой, дилеры смогут открывать полноценные магазины "АВТОМАГ".

Франчайзинговые магазины работают по стандартам компании AGA – начиная от внешнего и внутреннего оформления и заканчивая работой продавцов-консультантов.

Партнёрский договор программы "Бизнес под ключ" гарантирует владельцам магазинов не только бесперебойную поставку продукции AGA, но и обеспечение торговым оборудованием и рекламными материалами, региональную рекламную поддержку и обучение персонала технологиям продаж и постоянные технические консультации. Программа предусматривает выгодные условия по отсрочкам платежей, товарные кредиты и многое другое.

Всё это делает сотрудничество с AGA по программе "Бизнес под ключ" стабильным и доходным. Новый магазин или место продаж быстро выходят на планируемый уровень продаж и начинают приносить прибыль.

**Van Selling – передовая форма продаж**

Для небольших автомагазинов, испытывающих трудности с обеспечением регулярных поставок товара и поддержанием широкого и экономически сбалансированного ассортимента продукции, компания AGA предлагает чрезвычайно удобную форму работы по системе Van Selling (в буквальном переводе – "продажи из фургона", "продажи с колес"), мелкооптовую торговлю с доставкой товара и оформлением заказов на месте.

По такой схеме работает множество магазинов Америки и Европы. Воспользовавшись этим передовым ноу-хау мелкооптовых продаж от компании AGA, владельцы небольших магазинов всегда смогут поддерживать необходимый ассортимент, имея на полках качественный и высокоприбыльный товар.

*В ближайших планах AGA – запуск дистанционного обучения персонала дилеров через Интернет*

*Статус дилера AGA требует ответственности и профессионализма. Дилер обязан обеспечить высокий стандарт обслуживания клиентов и эффективно продвигать товары AGA*

Основные преимущества Van Selling:

- клиент может ознакомиться с ассортиментом продукции на сайте компании или в печатных каталогах и заранее сформировать заказ
- при затруднениях с выбором товара клиент всегда может обратиться к менеджеру отдела Van Selling, который поможет сделать грамотный выбор
- отдел Van Selling имеет огромный опыт взаимодействия с торговыми точками самых разных форматов – от маленькой АРС до огромного супермаркета. Менеджер АГА всегда сможет предложить решение, оптимальное для бизнеса клиента;
- специалисты АГА помогут в размещении товара на полках. Менеджеры АГА владеют основами мерчендайзинга и знают правила оформления

*Ro corper susciuidipisl eniamet, qui tat,  
se modolore dignim dunt vero dolut  
iure faci tat. Rercil et at. Ut acil ulputet  
wisit laoreet ummolutatem*

полок магазина, распределения и выкладки товара;

- если клиент решит установить в своем магазине одну или несколько полок или стоек с постоянно присутствующим товаром АГА, он может согласовать ассортимент с менеджером отдела Van Selling. После этого сотрудники АГА будут постоянно следить за наличием постоянного набора товаров на фирменных полках;
- наличие товаров на полках клиент всегда может скорректировать по телефону или по электронной почте. Благодаря этому у покупателя формируется привычка находить знакомый и опробованный товар на одном и том же месте в течение многих лет;
- если клиент согласует с менеджером Van Selling приблизительный ассортимент



постоянных закупок, то автофургон будет посещать магазин клиента регулярно по заранее согласованному графику. Менеджеры Van Selling работают с каждым клиентом индивидуально, состав заказа всегда можно уточнить по телефону.

- весь визит автофургона Van Selling занимает около получаса. За это время сотрудники АГА проводят презентацию продуктов, оформляют заказ, готовят все необходимые документы и отгружают товар;
- клиент всегда имеет возможность покупать ровно столько товара, сколько нужно для размещения на полках, не занимая лишние складские площади и не тратя лишних денег (минимальная партия не ограничена);
- Van Selling предлагает оптовые цены и бесплатную доставку;
- клиенты получают широкий ассортимент продукции отличного качества, пользующейся большим покупательским спросом. За этим следит служба маркетинга компании АГА. Магазины сети "АВТОМАГ", где не иссякает поток покупателей, – самое наглядное тому подтверждение;
- клиенты Van Selling получают сервис международного уровня, включая квалифицированные консультации по всем вопросам. Проблемы клиентов решаются одним телефонным звонком;
- клиенты Van Selling всегда могут ознакомиться со всем широким ассортиментом товаров и выбрать из них наиболее предпочтительные;
- работая с АГА, клиенты работают с официальным международным дистрибьютором продукции высокого класса. При сотрудничестве с компанией исключена возможность приобретения подделок и некачественной продукции. Вся предлагаемая продукция в обязательном порядке имеет соответствующие сертификаты, отвечает всем требованиям Ростеста и Российского законодатель-

*Клиенты системы Van Selling  
получают сервис международного  
уровня, включая квалифицирован-  
ные консультации по всем  
вопросам*



ства и сопровождается всеми необходимыми документами;

В ассортимент продукции, предлагаемой по системе Van Selling, входят уже успевшие хорошо зарекомендовать себя торговые марки SMT2, ER, Hi-Gear, FENOM, Meguiar's, Doctor Wax, StepUp, DoneDeal, Peace Of Mind, Overhaul, SnapOn и многие другие. Эта гамма товаров способна полностью удовлетворить любые потребности покупателей в качественной автохимии, автокосметике, средствах по уходу за автомобилем, клеях и герметиках, различных дополнительных аксессуарах. Постоянное отслеживание конъюнктуры рынка позволяет АГА давать квалифицированные рекомен-