



Текст: Сергей Сарычев

ветствии с единой концепцией оформления шоу-румов Toyota. В ее основе лежит принцип Customer First («Клиент – на первом месте»). Это означает, что первоочередной задачей дилерского центра является в том числе обеспечение каждому гостю максимального комфорта и удобства, чтобы каждое посещение салона приносило удовольствие.

«Такой подход практикуется не случайно, – заявил нашему корреспонденту Андрей Параничев, директор департамента продаж автомобилей. – Опытные и доброжелательные сотрудники отдела продаж всегда помогут клиенту сделать наиболее правильный выбор автомобиля. При этом, позаботятся о постановке автомобиля на учет в ГИБДД и застрахуют (по оптимальному тарифу) понравившуюся клиенту Toyota еще до момента выезда из автосалона».

К важным преимуществам «Тойота Центр Невский» следует отнести и просторную парковку. Согласитесь, что этим сегодня способны похвастаться далеко не все дилерские центры. Клиенты, посещающие автосалон, всегда имеют возможность без труда припарковать свой автомобиль и при этом быть уверенными в его сохранности.

Умение сотрудников «Тойота Центр Невский» работать с клиентами позитивно отражается на показателях продаж

ров Toyota, – отмечает Руслан Салихов. – Расстояние между постами оптимальное, исключая риск случайного повреждения кузова автомобиля. Простор на СТО добавляет удобства и механикам, которые, как показывает практика, отличаются высоким профессионализмом. Руслан Салихов приводит в пример двух своих специалистов, которые имеют 4-й уровень, а это, по его словам, высокий показатель. Весь техперсонал постоянно проходит переподготовку – как на базе собственного центра, так и в Московском представительстве Toyota.

В отличие от многих дилерских станций, на «Тойота Центр Невский» отсутствуют очереди на кузовной и покрасочный виды ремонта. А все потому, что эффективно работает электронная система распределения очереди. «Клиент может безо всяких опасений оставить свой автомобиль на нашей площадке и пойти заниматься своими насущными вопросами, – отмечает Руслан Салихов. – Мы, в свою очередь, гарантируем оперативность и качество выполняемых работ». При желании, как отметил специалист, клиент имеет возможность с комфортом расположиться в так называемой «клиентской зоне» и через проектор наблюдать за всеми работами по обслуживанию его автомобиля. Это априори повышает степень доверия к автосалону.

Большое внимание специалисты автосалона уделяют установке на автомобили дополнительного оборудования. Так, например, «Тойота Центр Невский» стал первым дилерским центром Toyota в Петербурге, установившем адаптированный вариант русскоязычной навигации на новейший внедорожник Land Cruiser 200. И это далеко не единственный пример. «Покупка автомобиля – это, как известно, вложение средств, – заявляет Андрей Параничев. – Чтобы обеспечить его сохранность, мы готовы предоставить широкий ассортимент сигнализаций, противоугонных систем и полезных ак-

ссессуаров, установка которых будет осуществлена на высоком уровне». «Наша станция – новая и сильно прогрессирующая, – дополняет коллегу Руслан Салихов. – Мы хотим быть первыми во всем, что касается профессионального подхода к работе».

### АКЦИИ – ЭТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ВЫГОДНО!

Для стимулирования и без того высоких продаж, сотрудники «Тойота Центр Невский» предлагают всем покупателям воспользоваться преимуществами разработанных ими акций. Так, например, при покупке Toyota Camry с объемом двигателя 2,4 литра можно получить «Золотую дисконтную карту». При покупке 3,5-литровой версии Camry клиент получает «Платиновую карту». Эти карты дают реальные скидки на услуги сервиса, запчасти и дополнительное оборудование, приобретаемые в автосалоне.

Несмотря на свою молодость, автосалон думает о перспективах своей деятельности и начинает строить долгосрочные отношения с теми клиентами, автомобили которых уже вышли за рамки завода-изготовителя. Скидка на проведение всех работ, за исключением кузовных и малярных, любого типа диагностик и работ, связанных с установкой, ремонтом и диагностикой дополнительного оборудования и аксессуаров, составляет 30% от стоимости нормо-часа. Скидка на запчасти – 18%. Аналогов не предлагает ни один другой дилер в Петербурге!

Это лишь малая часть спецпредложений, практикуемых сегодня «Тойота Центр Невский». ▢

**Более подробную информацию по всем видам услуг можно узнать непосредственно в дилерском центре, по адресу: Дальневосточный пр., 41. Тел.: 44-999-33. www.toyota-nevsky.ru**



Андрей Параничев, директор департамента продаж автомобилей



Руслан Салихов, директор департамента послепродажного обслуживания



## «Тойота Центр Невский»: быть первыми во всем!

**И**тоги продаж автомобилей за первые 6 месяцев 2008 года в очередной раз продемонстрировали триумфальное шествие по территории России компании Toyota. С января по июнь владельцами машин сильнейшей автомобильной марки Японии стали почти 89 тыс. россиян. Существенную лепту в это показание внес самый молодой официальный дилер в Петербурге – «Тойота Центр Невский».

Как в свое время сообщал наш журнал, торжественное открытие автосалона на Дальневосточном пр., 41 состоялось 5 октября 2006 года. За неполные 2 года деятельности пятый по счету дилер Toyota на берегах Невы зарекомендовал себя вполне амбициозной и мобильной компанией, желающей и, главное, умеющей работать с таким серьезным автопроизводителем, как Toyota.



**TOYOTA**  
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ  
В ТОЙОТА ЦЕНТР НЕВСКИЙ



### «КЛИЕНТ НА ПЕРВОМ МЕСТЕ»

Общая площадь дилерского центра составляет 5500 кв. м. Он включает в себя шоу-рум (1200 кв. м), где выставлен полный модельный ряд Toyota, продаваемый в России, склад запасных частей и аксессуаров и сервисную зону. Здание автосалона выполнено в строгом соот-

ветствии с единой концепцией оформления шоу-румов Toyota. В ее основе лежит принцип Customer First («Клиент – на первом месте»). Это означает, что первоочередной задачей дилерского центра является в том числе обеспечение каждому гостю максимального комфорта и удобства, чтобы каждое посещение салона приносило удовольствие.

### СИЛЬНЫЕ МЕХАНИКИ, МАСШТАБНЫЙ СЕРВИС

Сильный «конек» в работе «Тойота Центр Невский» – техобслуживание и ремонт автомобилей Toyota. По словам Руслана Салихова, директора департамента послепродажного обслуживания, в сервис-зоне размещены 20 постов слесарного ремонта, 3 поста установки допоборудования, две покрасочные камеры, а также мойка, рассчитанная на 4 автомобиля.

«Наша станция – без преувеличения самая крупная в городе среди всех диле-

