



Точки роста корпоративных продаж

г.Москва 2010 г.

Точки роста корпоративных продаж

Корпоративные клиенты:

- Государственные и ведомственные учреждения
- Лизинговые компании
- Компании по аренде и прокату автомобилей
- Таксомоторные автопарки



europlan
www.leasing.ru

CARCADE

VR LEASING

НЛК
НАЦИОНАЛЬНАЯ
ЛИЗИНГОВАЯ
КОМПАНИЯ

НОМОС-ЛИЗИНГ

ЛИЗИНГ-ТРЕЙД

ЭКСПО-ЛИЗИНГ

Global Rent

A-RENTA

SIXT

АВТОПРОКАТ 177

Тройна

СТОУЧ-АВТО

ЭЛЕМЕНТ



Точки роста корпоративных продаж

- Скидки на приобретаемые автомобили
- Заключение сервисного договора
- Скидка на запчасти и ТО
- Безочередное обслуживание
- Подменный автомобиль



Точки роста корпоративных продаж

- Корпоративная программа

Зависимость скидки на автомобиль от категории покупателя и количества одновременно приобретаемых автомобилей

- Лизинг

Финансовый лизинг

Оперативный лизинг



Точки роста корпоративных продаж

Альтернативные сегменты корпоративных клиентов:

- автошколы;
- врачи собственной практики, священнослужители;
- юристы;
- работники масс-медиа;
- международные организации;
- поликлиники;
- почтовые службы и службы доставки.



Точки роста корпоративных продаж

- Тендеры и аукционы

Активное участие в тендерах и аукционах государственных и ведомственных учреждений



ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ
О РАЗМЕЩЕНИИ ЗАКАЗОВ



Точки роста корпоративных продаж



Точки роста корпоративных продаж

Спасибо за внимание!

www.uzdaewoo.ru

