

16 марта 2017 г. состоялось открытие крупнейшего в Восточной Европе дилерского автоцентра IVECO. Совместным проектом ПАО «Совинтеравтосервис» и «Сиэнэйч Индастриал Руссия» презентовали новый подход к обслуживанию коммерческого транспорта.



«СОВИНТЕРАВТОСЕРВИС» ПРЕЗЕНТОВАЛ КРУПНЕЙШИЙ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ ДИЛЕРСКИЙ АВТОЦЕНТР IVECO

Открытие автоцентра приурочили к юбилею сотрудничества «Совинтеравтосервис» и бренда IVECO – 25-летию со дня подписания стратегического соглашения о партнерстве. Флагманами мультибрендового автоцентра стали автомобили IVECO и Fiat Professional.

В дилерском центре можно будет приобрести, отремонтировать или провести сервисное обслуживание автомобилей марки IVECO и других брендов, сотрудничающих с «Совинтеравтосервис». Все технологические операции от покраски кузовов до ремонта двигателей тяжелых грузовиков, а также сервис и компьютерную диагностику, включая геометрию 14-метровых шасси тяжелых грузовиков и тонкую наладку компью-

терных систем автомобиля, будут проводить на современном технологическом оборудовании из Бельгии, Дании и Италии.

В частности, в автоцентре установлена окрасочно-сушильная камера SAIMA, вмещающая транспортные средства до 12 м, что существенно сокращает время работ с автомобилем. Стапельная система JOSAM корректирует шасси и кабины транспортных средств от самого маленького Fiat Doblo до автобуса Iveco Crossway. Домкраты фирмы AC Gidравlic поднимают даже крупнотоннажный грузовик Iveco Trakker весом 26 000 кг.

Лазерный высокоточный стенд для регулировки углов установки колес Josam Truckaligner 180 осу-

ществляет сход-развал и определяет скрытые проблемы автомобиля по подвеске и геометрии кузова. Это самое точное оборудование на сегодняшний день.

Слесарный цех имеет 25 въездных ворот, что обеспечивает доступ к 40 постановочным местам.

Склад автоцентра оборудован адресной системой хранения и штрихкодированием, а также въездными воротами для удобной разгрузки поставок и дальнейшей раскладки их по ячейкам. Более 150 тысяч наименований запасных частей позволят обеспечить потребности 97% клиентов, приезжающих на обслуживание.

ПОПУЛЯРНОСТЬ ПРОГРАММЫ TRADE-IN СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ FORD TRANSIT ВЫРОСЛА БОЛЕЕ ЧЕМ В 2 РАЗА

Компания Ford Sollers проанализировала интерес покупателей Ford Transit к программе Trade-in за 2015 и 2016 гг. и выявила, что популярность программы среди покупателей Ford Transit выросла почти в 2,5 раза в 2016 г. и составила 14% от всех продаж модели, что на 3% выше, чем в 2015 г. В 2016 г. половина клиентов сдала в Trade-in автомобили сегмента LCV конкурирующих иностранных брендов для приобретения Ford Transit. Оставшуюся половину поровну поделили лояльные клиенты Ford и владельцы коммерческих автомобилей отечественных производителей.



Интересно, что доля автомобилей отечественных брендов среди сданных транспортных средств составила 25%. В количественном отношении в 2016 г. автомобилей российских марок сдали почти в 3 раза больше, чем в 2015 г. Автомобили

конкурирующих иностранных производителей составили 50% от всех сданных в Trade-in автомобилей сегмента LCV в 2016 г. Общее количество коммерческих автомобилей иностранных брендов, принятых по программе Trade-in, увеличилось в рекордные 4,5 раза.

В 2016 г. компания Ford Sollers открыла сеть Transit-центров по всей стране, что положительно сказалось на продажах модели в регионах, а также позволило Ford Transit занять долю в 22,4% от объема продаж моделей LCV иностранных брендов.