



Volkswagen dealer application
form –Latvian version
(Baltikum)



Šis dokuments ir pieteikuma forma jauniem pretendentiem uz Volkswagen markas jaunu automašīnu tirdzniecības vai servisa partnerību. Visām šīs anketas sadaļām ir jābūt pilnībā aizpildītām. Nepilnīgas, kļūdainas vai iztrūkstošas aizpildīšanas gadījumā anketa tiks atgriezta labojumam. Tālākās darbības netiks pieņemtas, ja anketa netiks pilnībā aizpildīta.

1. **Vispārējā informācija:** iedzīvotāju skaits un vispārējā informācija par pilsētu un reģionu, īss sociāli ekonomiskās vides raksturojums. Lielākās kompānijas, populārākie iedzīvotāju ienākumu veidi.

2. **Informācija par automobiļu parku pilsētā un reģionā:**

- Pilsētā un reģionā reģistrēto automašīnu skaits (pa markām)
- Reģistrēto Volkswagen automašīnu skaits dalījumā
 - vecumā 1-4 gadi
 - vecumā 4-7 gadi
 - vecākas par 7 gadiem

3. **Informācija par citu marku dīļeriem:** dīlera statuss (pilna izmēra dīleris, aģents, pārdošanas vieta, tikai servisa partneris), viņu pārdošanas apjomi, imidžs, fotogrāfijas.

4. **Informācija par kompāniju:** reģistrācijas apliecības kopija, organizācijas struktūrshēma. Īpašnieku vārdi un daļas.

5. **Informācija par būvprojekta zemes gabalu:**

- Izmērs. Aprēķina pamats:
 - Projektiem pilsētās ar iedzīvotāju skaitu 200-500,000 : 0,4-0,7 ha
 - Projektiem pilsētās ar iedzīvotāju skaitu 100-200,000 : 0,3-0,4 ha

- Juridiskais statuss (īpašumā esošs, nomas līgums)

Klāt pieliekamie dokumenti: īpašumu apliecinoša dokumenta kopija vai nomas līgums, zemesgrāmatas noraksts, būvatļauja vai informācija, kad tā tiks piešķirta.

- Atrašanās vieta: adrese un apkārt esošā reģiona raksturojums.

Klāt pieliekamie dokumenti: ģenerālpārplānojums ar skaidri identificējamām zemes gabala robežām un ēku atrašanās vietu atzīmētu sarkanā krāsā. Skaidri identificēti būvniecības šķēršļi (piem. augstsprieguma tīkli, gāzes vadi utt.), ja tādi eksistē.

Zemes gabala plānojums ar skaidri identificējamām stāvvietām un iezīmētiem piekļūšanas ceļiem. Plāns ar pilsētā esošo konkurentu izvietojumu.

360° zemes gabala bildes. Tuvumā esošo lielo kompāniju un tirdzniecības centru bildes.

- Detalizēta informācija par pārbūves etapiem (gadījumā, ja nav jaunceltne).

6. Informācija par plānoto firmu:

- Vēlamais statuss (pilna izmēra dīleris (pārdošana un serviss); aģents (pārdošana un serviss); serviss (remontdarbi, garantijas, rez.daļu pārdošana)).
- Plānotais izstāžu zāles lielums:
 - Projektiem pilsētās un reģionos ar iedzīvotāju skaitu 200-500,000
Izstāžu zāle: 200-600 m² (30 m² uz mašīnu)
Tipisks izstāžu zāles izmērs: 14mX14m, 21mX21m, 28mX14m, 28mX20m
Darbnīcas darba vietu skaits: 10-20
 - Projektiem pilsētās un reģionos ar iedzīvotāju skaitu 100-200,000
Izstāžu zāle: 180-400 m² (30 m² uz mašīnu)
Tipisks izstāžu zāles izmērs: 14mX14m, 21mX21m, 28mX14m
Darbnīcas darba vietu skaits: 5-15
- Plānotais servisa izmērs:
 - Darbnīcas platība (viena darba vieta 35-50 m²)
 - Virsbūves un krāsošanas cehs
 - Rezerves daļu noliktavas platība (vadoties pēc 20 m² uz darba vietu darbnīcā, divu stāvu izvietojumā, vismaz 4m augstumā)
 - Tehniskā un cita aprīkojuma telpa (ne mazāk par 10% no darbnīcas platības)
 - Administrācijas un koplietošanas telpas (5 m² uz mehāniķi)
 - Tiešās uzņemšanas platība (65 m² ieteicamais)
 - Servisa pieņemšanas platība (30 m² uz katru pieņēmēju)
 - Apmācību klase (50 m² ieteicamais)
 - Ofisu telpas (12 m² uz darbinieku)

- Plānotais stāvvietu laukums:

Ir jāņem vērā darba vietu skaitu un plānoto pārdošanas apjomu.

- Esošā pieredze automašīnu pārdošanā (arī lietotu), pārdošanas personāla raksturojums.
- Esošā pieredze automašīnu servisā, modeļu klāsts, specializācijas segments, aprīkojuma saraksts, tehnoloģijas, izmantotā programmatūra.

Esošā pieredze Volkswagen markas automašīnu apkalpošanā. Esošās klientu bāzes raksturojums, klientu automašīnu parka raksturojums (skaits, modeļu klāsts, tipiskākie remontu darbi, servisa personāla organizācijas metodika)

Esošā pieredze rezerves daļu un aksesuāru pārdošanā.

7. Kompānijas finansiālā informācija:

- Finansiālās aktivitātes: finansiālie rezultāti pēdējo 2 gadu laikā (apgrozījums, peļņas daļa, dalība citos projektos) .
- Volkswagen projektam atvēlēto investīciju struktūra.
- Informācija par projekta kredītiem un aizņēmumiem, kā arī iesaistītajām bankām.
- Informācija par kompānijas novērtēto tirgus vērtību.

8. Plānotās investīcijas būvniecībā un aprīkojumā:

(Informācijai: standarta aprīkojuma un instrumentu izmaksas vien lēšamas ap 150 tEuro)

9. Plānotais sākuma un beigu termiņš:

Ieplānotais projektēšanas darbu sākums, būvdarbu vai pārbūves darbu plānotais sākums. Plānotais pabeigšanas un izstāžu zāles atklāšanas termiņš.


10. Biznesa plāns

- Volkswagen un Volkswagen komerc automašīnu pārdošanas plāns uz nākamajiem 2 gadiem .
- Darbnīcas pārdošanas plāns, balstoties uz automašīnu parku, rēķinot 6-7 produktīvās darba stundas uz vienu a/m gadā.
Servisa pamatrādītāji (piem. stundas izcenojums, apkalpoto klientu skaits/ dienā, pārdoto darba stundu skaits/ dienā, rezerves daļu pārdošanas procentuālais sadalījums starp servisu un leti, u.c.) .

- Mārketinga plāni jaunu a/m, servisa un rezerves daļu pārdošanas veicināšanai.

(Aizpildīta un parakstīta forma ir jānosūta Baltijas Dīleru tīkla attīstības vadītājam:
maris.zoltners@volkswagen.lv)

Auto Group Baltic
Brīvības street 149
LV 1012, Riga, Latvia



Autor:
Maris Zoltners
Quality and DealerNet Manager CIT
Auto Group Baltic SIA

phone: +371 7784276
fax: +371 7784271
mobile: +371 29101818
e-mail: maris.zoltners@volkswagen.lv