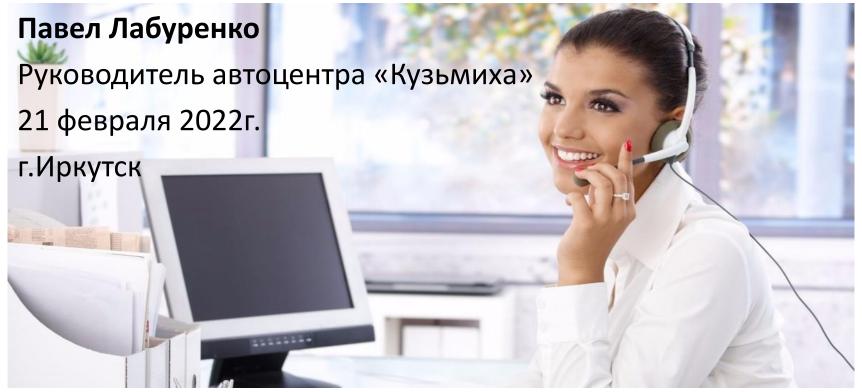
Как записать каждого, кто обращается на сервис?







Как записать каждого, кто обращается на сервис?

Наши результаты за 2021г.

Учитываем только входящие звонки

- Упущенных звонков 0,9%
- Конверсия звонок-запись 75,2%
- Конверсия запись-машино/заезд 82,2%
- Конверсия звонок-машино/заезд 68,1%





Спикер



Павел Лабуренко

- 1997-2002 ФГБОУ ВО Иркутский ГАУ Высшее техническое образование. Инженер-механик
- 2002-2011 ГК Кузьмиха, Автоцентр «Кузьмиха» **механик**, **мастер-консультант**, **старший мастер**
- 2012-2018 ГК «Кузьмиха» директор Автоцентр «Good Garage», Автоцентр Кузьмиха
- 2015-2017 ГК «Кузьмиха» директор ДЦ Ssang Yong
- 2018-2019 ГК «Кузьмиха» директор ГК Кузьмиха, директор ДЦ Chery
- 2020-2021 ГК «Кузьмиха» **технический директор ДЦ Honda**
- 2020-2022 ГК «Кузьмиха» директор Автоцентр Кузьмиха





О компании













Дилер CHERY Дилер EXEED Дилер HONDA Автосервис «Кузьмиха»

Магазин автопринадлежностей «Автомаркет»

«TERRA»

Продажи автомобилей с пробегом





Описание СТО





Автосервис «Кузьмиха»

- Мультибренд
- 9 постов
- Специализация техническое обслуживание
- Штат 37 человек
- 65 машино-заездов в сутки (данные за 2021г.)
- **Рентабельность по ЕВІТОА 34%** (данные за 2021г.)

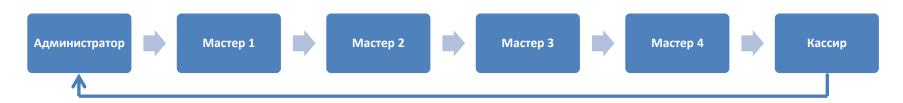








1. Настраиваем переадресацию звонков по внутренним трубкам



- 2. Настраиваем уведомления о пропущенных звонках на почту ответственных и руководителя
- 3. Настраиваем переадресацию на сотовый администратора в случае аварийной ситуации (отключение электроэнергии, поломка на стороне провайдера телефонии





4. Закрепляем отдельную трубку с номером за конкретным сотрудником



5. Настраиваем ежедневную отчетность по входящим звонкам с сегментацией

Форма А_2 Упущенные звонки_КС																																
Месяц	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	итого
ФИО Администратора	В	т	т	т	В	В	В	т	т	т	В	В	В	т	т	т	В	В	В	Т	т	_	В	В	В	т	т	т	В	В	В	
входящие	169	161	136	200	153	156	150	158	174	101	157	171	199	237	184	162	151	178	159	137	155	131	133	117	112	127	118	130	116	140	118	4 690
пропущен	72	55	41	79	55	63	61	80	83	42	62	78	105	93	81	57	70	89	92	45	71	55	52	66	53	48	56	51	41	60	65	2 021
упущенные	1	0	0	2	2	0	1	1	1	0	1	2	10	1	2	2	0	2	1	2	3	0	1	1	1	2	1	2	1	2	4	49
принято с 1-го раза	97	106	95	121	98	93	89	78	91	59	95	93	94	144	103	105	81	89	67	92	84	76	81	51	59	79	62	79	75	80	53	2 616





6. Привязываем количество упущенных и пропущенных звонков к мотивации мастеров и администраторов







Переменная часть ЗП администратора (30%) =

Кол-во. Вход. Звонков -

Кол-во. Пропущ. Звонков –

Кол-во. Упущен. Звонков х 3) х 💲

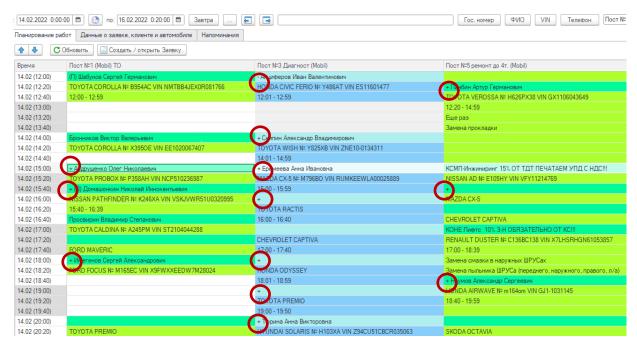


ФИО консультанта	Количество упущенных звонков
Фадеев А. (-100р.)	27.01.2022 _1 упущ.
Фадеев А. (-100р.)	29.01.2022 _1 упущ.
Фадеев А. (-200р.)	30.01.2022 _2 упущ.





7. Настраиваем систему оповещения Клиентов за 2 часа до визита



70% - подтверждают запись (*5%* из них не приезжают)

трубку **(50%** из них не приезжают**)**

30% - не берут





9. Подготавливаем скрипты ответов на возражения для продажи сложных услуг для мастеров – консультантов.

Продажи сложных услуг осуществляет исключительно мастер-консультант!

«Замена жидкости в АКПП»

- 90 скриптов с ответами на вопросы Клиентов
- План диалога с Клиентом : 14 пунктов за 10-15 мин.
- Отдельный бизнес-процесс приема и обработки обращений

«Замена тормозных дисков»

• 22 скрипта с ответами на вопросы Клиентов









Чек-лист контроля качества диалога по замене жидкости в АКПП

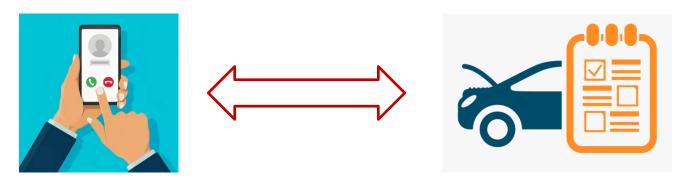
Nº	Дата									ение техн	ние технологии разговора									
INE	Дата	iviaciep	Телефон	ДА/НЕТ	марка	модель	Опрос	Коробка	Опыт	Процесс	Фишки	Гарантия	Особенност и	Время	Контроль	Материалы	Цена	Завершени е	%	
1	107.09.2021	Богданов	89041333***	ДА	KIA	Sorento	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	66,7%	
2	208.09.2021	.Богданов	89025423***	HET	Lexus	RX 270	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	25,0%	
3	308.09.2021	.Богданов	89834060***	HET	Honda	Civic ferio	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	25,0%	
	410.09.2021	1.0	89148951***	ДА	Toyota	Rav 4	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	83,3%	
	510.09.2021		89041332***	HET	Ford	Focus 2	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	83,3%	
	510.09.2021		89148959***	ДА	Skoda	Octavia	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	66,7%	
	714.09.2021		89041115***	HET	Toyota	Camry	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	16,7%	
	814.09.2021		89500760***	ДА	Honda	Insait	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0	0	33,3%	
	911.09.2021		89501127***	ДА	Toyota	Filder	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0	1	1	41,7%	
	011.09.2021		89149276***	HET	Nissan	Qashqai	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	58,3%	
11	119.09.2021	.Краснощеков	3 89025197***	ДА	Toyota	Filder Grand	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	1	83,3%	
12	219.09.2021	.Краснощеков	83952427***	ДА	Suzuki	Vitara	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	83,3%	
13	320.09.2021	.Краснощеков	3 89086687***	ДА	KIA	RIO	1	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	83,3%	
14	420.09.2021	Середа	89025439***	ДА	KIA	CEED Pajero	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	0	75,0%	
15	521.09.2021	.Краснощеков	89025666***	ДА	MMC	Sport	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	33,3%	
16	521.09.2021	Краснощеков	89248224***	ДА	Mazda	CX7	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	25,0%	
17	721.09.2021	.Краснощеков	89041332***	HET	Ford	Focus	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	83,3%	
	822.09.2021		89086685***	HET	Honda	CR-V	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	41,7%	
	923.09.2021		89501246***	ДА	Honda	Civic ferio	1	1	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	50,0%	
	023.09.2021		89086513***	ДА	Honda	CR-V	1	0	0	0,5	0	0	0	0	0	1	1	0	29,2%	
	124.09.2021		89027617***	HET	Honda	FIT	1	0,5	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	29,2%	
	225.09.2021		89526138***	ДА	VW	Polo	1	0,5	0	1	0	0	0	1	0	1	1	1	54,2%	
23	325.09.2021	Богданов.	89996869*** 89 027 632	ДА	Nissan	Qashqai	1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	1	0	41,7%	
24	425.09.2021	.Богданов	266	HET	Lexus	RX 270	1	1	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	58,3%	





10. Связываем входящие звонки с Клиентской базой в учетной системе 1С

- определение ФИО звонящего если есть в базе
- возможность быстрого просмотра истории обслуживания и рекомендаций



11. Настраиваем автоматические задания по звонкам из учетной системы Альфа-авто:

- звонок по рекомендациям и в день рождения Клиента





12. Используем «активную приемку» для расширения заказ-наряда и продажи следующего визита Клиента









13. Осуществляем адресный постсервисный обзвон с привязкой результатов к 3П сотрудников

ФИО Мастера	Клиент 1/тел895 011	1 - 1	Клиент 3/тел890 256	Клиент 4/тел892 462	Клиент 5/тел891 492		Клиент 7/тел890 866	Клиент 8/тел890 251	Клиент 9/тел895 261	Клиент 10/тел89 501	Итог	
1 Ваш автомобиль был принят сотрудником и выдан Вам после ремонта без задержек?	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	
2 Все ли заказанные Вами работы были выполнены в полном объеме?	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	
3 Стоимость работ не превысила 10% от суммы, согласованной в предварительном заказ-наряде?	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	
Выдали ли Вам диагностическую карту с указанием текущего состояние автомобиля и дали ли пояснения 4по ней? (если на оба вопроса "да", то ставим "1", если на один из вопросов или оба "нет", то ставим "0")	1	1	0	1	1	1	0	1	1	0	7	
На сколько в целом Вы довольны обслуживанием? 5Оцените нас о 1 до 5. (<i>5,4 ставим "1", в ином случае</i> <i>"0"</i>)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	Раб. над ошибк.
Баллы	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	47	94%

Коэффициент NPS	Премия/Штраф
NPS < 92%	- 5% к 3П
96%>NPS ≥ 92%	Работа над ошибками
NPS ≥ 96%	+ 5% к 3П









Ваши вопросы

?









БЛАГОДАРЮ ЗА
 ВНИМАНИЕ!



Павел Лабуренко Директор Автоцентра Кузьмиха Тел. +7(902)7669851 servicegg@kuzmiha.ru



