05.03.2025

Sprawozdanie nr.1

Analiza modelu biznesowego: Sieć salonu samochodowych

**Przedstawienie organizacji:** „LuxCar”

**Cel działalności firmy:**

Celem działalności firmy „LuxCar” jest dostarczanie luksusowych aut na zamówienie klientom indywidualnym oraz firmom. Firma specjalizuje się w sprzedaży i leasingu pojazdów premium, oferując również usługi doradcze oraz personalizację pojazdów zgodnie z wymaganiami klienta.

**Opis firmy:**

„LuxCar” to sieć salonów samochodowych, działająca w Polsce. Główna siedziba firmy znajduje się w Czerwone Jesionek nieopodal Kolna, natomiast druga siedziba znajduje się w Warszawie. Firma zatrudnia łącznie 20 pracowników, w tym doradców klienta, oraz mechaników odpowiedzialnych za przygotowanie pojazdów. W swojej ofercie firma posiada ponad 50 aut.

**Procesy biznesowe:**

* Klient odwiedza salon „LuxCar” i zapoznaje się z ofertą samochodów dostępnych na miejscu oraz w katalogu zamówień.
* Doradca klienta przedstawia szczegóły techniczne, możliwości konfiguracji oraz dostępne formy finansowania.
* Klient podejmuje decyzję o zakupie lub zamówieniu pojazdu i podpisuje umowę.
* Po dokonaniu płatności (gotówką, przelewem lub w ramach leasingu) pojazd jest przygotowywany do odbioru.

**Ustalenie ceny:**

* Cena pojazdu jest ustalana na podstawie aktualnego cennika obowiązującego w firmie oraz konfiguracji wybranego modelu.
* Cena może jednak ulegać zmianie, jeśli auto jest sprowadzane oraz personalizowane wedle upodobań klienta.

**Zawarcie umowy:**

W momencie sprzedaży pojazdu firma za zgoda Właściciela zawiera umowę z Klientem regulująca zasady transakcji. Po zakupie klient ma 30 dni na dokonanie zwrotu i zerwanie umowy z firmą.

**Aktorzy biznesowi:**

Klient = osoba lub firma dokonująca zakupu zgodnie z zawartą umową.

Doradca klienta = pracownik salonu , który przedstawia ofertę klientowi oraz finalizuje transakcje.

Właściciel = osoba zarządzająca firma „LuxCar”.

Autorzy:

Kacper Jabłoński

Łukasz Kajko