

Неодамна, Авто Куќа го промовираше новиот комплекс со современ автосалон и сервис лоциран на автопатот Скопје-Куманово, изграден според германски стандарди. За новиот комплекс, за програмот "Customer care program", за опеловите новини разговараме со господинот Попјанев.

Разговорот го водеше:  
Рената МАТЕСКА



☀ Благодарение на Авто Куќа, препознатливиот бренд OPEL е достапен и кај нас, а неодамна го промовираше и новиот комплекс со современ автосалон и сервис лоциран на автопатот Скопје-Куманово, изграден според германски стандарди. Што всушност значи оваа новина и како таа беше прифатена од страна на Вашите клиенти?

**ПОПЈАНЕВ:** Новиот автоцентар го изградивме за рекордно време од 15 месеци интензивна работа. Граден е според нормите за функционалност на Опел и ги содржи сите неопходни содржини за работење на еден автодистрибутер. Се наоѓа спроти хотелот "Белви" и е на растојание на 10 км од центарот на градот.

Со самото тоа што сега ги нудиме сите услуги на едно место, од продажба на возила, преку нивно редовно одржување до каросериски поправки, задоволството кај нашите клиенти е зголемено. Сакаме одржувањето на возилата клиентите да го прават редовно и со задоволство заради одржување добра кондиција на нивниот миленик, и заради тоа ќе се потрудиме да им понудиме соодветна релаксација и забава за тоа време.

☀ За комплексот се вложени многу средства, располагате со најсовремена лимарна и лакирна...

**ПОПЈАНЕВ:** Во составот на новиот центар влегуваат изложбен салон за Опел и Шевролет, канцелариски простор, механичарски сервис, магацини за резервни делови, тренинг центар, лимаро-фарбарски сервис, брз сервис и камионски сервис, гаража, како и други придружни содржини, така што вкупната покриена површина на објектот е 4.200 метри квадратни.



# ДА БИДЕМЕ П КУПУВАЊЕ А

Точно е дека во оваа инвестиција се вложени многу средства, но сè тоа е инвестиција за иднината на нашите работници, партнери и клиенти.

Новите содржини, како што се лимаро-фарбарскиот сервис, ја поседуваат најсовремената светска технологија за авторепаратура, применувајќи водени еколошки бои, најквалитетни потрошни материјали, оригинални резервни делови и, се разбира, професионални обучени сервисери.

☀ Колку е важно постпродажното следење и колку кај нас тоа се применува?

**ПОПЈАНЕВ:** Ние го воведовме пред три години т.н. "Customer care program", со кој секој наш постоечки и потенцијален клиент добива придобивки и поволности во периодот на експлоатација на возилото од типот, попусти, поени, подароци, приоритет во сервисирањето, помош на пат итн.

Наша трајна определба е врската меѓу нас и клиентите да биде базирана на заедничка доверба и пријателство. Програмата за лојалност кој ја воведуваме не се однесува само за периодот на гаранција на возилото, туку и многу подолго, сè до замената на старото возило за ново.

☀ Според Вас, основна цел Ви е соодветно да го услужите клиентот, а токму тоа го налага топ менаџментот, односно...?

**ПОПЈАНЕВ:** Нашата иднина се темели на задоволството на клиентите, и токму поради тоа ние најмногу вложуваме во квалитетни производи, со долгогодишна гаранција на квалитет, а наша задача е таквите производи добро

да ги негуваме. Токму затоа врвната услуга, брза, квалитетна, пристапна, е нашето мото во работењето. Сите вработени во фирмата се стремат да ја постигнат долгогодишната визија која сме ја поставиле:

"Да станеме прв избор при купување автомобил и производи за негово одржување во градот", а годинашните резултати на продажба каде првите три најпродавани модели се Калос, Спарк и Корса, или удел на пазарот од 26 проценти на групацијата ГМ, доволно говори за нашето работење.

☀ Според анализите, најмногу е баран моделот Opel Corsa. Кои се неговите перформанси по кои ја заслужи лидерската позиција?

**ПОПЈАНЕВ:** По многу години, моделот Корса му стана достапен и на нашиот обичен граѓанин, благодарение на



ја урна помалиот брат од ГМ групата – Калос, кој моментно е вистински хит кај нас.

Ние секогаш се стремиме да понудиме најатрактивни финансиски услуги на пазарот, така што моментната понуда со 10 отсто учество или, на пример, "Со само 599 евра до новиот Шевролет Спарк", се вистински хит и побарувачката за автомобили е голема.

За компаниите воведуваме и деловен закуп или флексибилен лизинг, со кој без учество, ќе добијат фирмено возило во период до 3 години, со прифатлива месечна закупнина во која влегува и неговото одржување, а потоа можат да го заменат за ново или да го откупат.

Ќе наведем еден пример за доставно возило Опел Виваро, дневниот наем изнесува само 15 евра, што е особено атрактивно за дистрибутерите на производи за широка потрошувачка.

☀ Планирате ли да настапите на претстојниот Саем за автомобили во Скопје, со оглед дека сте редовно присутни на вакви манифестации?

**ПОПЈАНЕВ:** Самиот факт дека сме лидери на пазарот нè принудува да излеземе на Саемот и да се покажеме како што доликува. Во тој момент од Опел нема да можеме да понудиме новитет, но затоа посетителите ќе можат да ја видат новата Шевролет Еванда и да уживаат во сите модели на Опел и Шевролет, забавните активности на штандот, најатрактивни девојки итн.

☀ Со што најново ќе ги изненадите љубителите на автомобили и на оваа престижна германска марка, согласно програмата на Опел?

**ПОПЈАНЕВ:** Идната година Опел ќе ги промовира новата Корса и теренецот Антара, наследникот на легендарната Фронтера. Овие модели ги очекуваме идната есен, а претходно од брендот Шевролет ќе ги промовираме новата Еванда и теренецот Каптива, модели кои сме убедени дека ќе привлечат внимание кај нашиот купувач со уникатниот дизајн и перформансите.

флексибилната понуда, атрактивните цени, кампањи со екстра опрема итн. Се разбира, пред сè, мора да бидат врвниот квалитет на изработка, дизајнот од кој застанува здивот, високото ниво на безбедност, практичниот и функционален дизајн, накратко сè што се бара од еден мал градски семеен или компаниски автомобил, што најчесто се потенцијалните корисници на Корса.

Лидерската позиција на Корса од рекордни 20 месеци, во текот на летото

☀ Колку новините, како што е можноста да се купи автомобил преку банките на 72 рати, лизингот и слично, влијаеја врз продажбата на опеловите возила?

**ПОПЈАНЕВ:** Новите лизинг и кредитни услови, како што се долгиот рок на отплата, намалената каматна стапка, намаленото учество и брзината на одобрување, го разбрануваа нашиот пазар и оваа година зазедоа значаен удел на сметка на традиционалното купување во готово.

# ПРВ ИЗБОР ПРИ ВТОМОБИЛ

