



ГРУЗОМОБИЛЬ. Рожден в Петербурге, работает в России

Развитие Северо-Западного Федерального округа, реализация крупных строительных, дорожно-строительных проектов, модернизация системы пассажирских перевозок требуют сегодня от компаний, работающих на этом рынке, значительных вложений в усовершенствование, обновление существующего парка коммерческой техники. На деле процесс приобретения коммерческой техники оказывается непростым и трудоемким. Особенно если речь идет об обновлении существующего автопарка, когда нельзя сделать паузу в работе и сократить парк даже на короткое время.

Сейчас на рынке Северо-Западного региона немало компаний, которые продают коммерческую технику и берут ее на комиссию. Есть фирмы, специализирующиеся на сервисе. Есть компании, преуспевшие в предоставлении финансовых услуг, мобильной технической помощи. Подобное взаимодействие с десятком организаций на практике оказывается особенно накладным для крупных компаний, которые оперируют большим разнопрофильным автопарком и выполняют огромный объем работ.

И возникает вопрос: «Что делать?» Ответ один. Обращаться в компанию, которая не ограничивается поставкой с завода и отгрузкой техники, а проводит кропотливую ежедневную работу по исследованию и удовлетворению потребностей современного рынка. Компанию, которая сопровождает клиента с момента консультации при подборе оптимальной номенклатуры тех-

ники, обеспечивает ее последующее техническое сопровождение, замену и утилизацию.

Именно такой компанией является Автомобильная корпорация ГРУЗОМОБИЛЬ — мощная структура по продаже и обслуживанию коммерческой техники, предлагающая полноценный комплекс услуг.

Говорит Михаил Стасюков, Президент АК ГРУЗОМОБИЛЬ: «Мы стремимся помочь транспортным организациям решить задачи, стоящие перед ними. Изучение тенденций рынка, деятельности партнеров АК ГРУЗОМОБИЛЬ, а именно так мы называем всех, кто обращается в Корпорацию, подсказывают, на что обратить внимание, какие ниши открыты, определить направления для дальнейшего роста. Это позволяет Корпорации идти в авангарде, предвосхищать потребности компаний, работающих с коммерческой техникой, открывая новые для рынка услуги.

Так появилась идея развития сети технических центров на Северо-Западе, так пришло решение заняться транспортным аутсорсингом для крупных фирм, обслуживанием корпоративных парков...

Будучи авторизованным дилером свыше 30 российских и зарубежных компаний, не можем удержаться, чтобы не подсказать производителям, как сделать их продукцию более конкурентоспособной. К примеру, только на завод по выпуску автобусов НЕФАЗ отправили около сотни рацпредложений.

Мы ценим и используем в работе стереотипы, но мы любим их также и разрушать. Автобизнес считается сугубо мужским занятием, тем более продажа коммерческого транспорта. Мы стали одной из первых компаний на нашем рынке, кто привлек для профессиональных консультаций и продаж девушек. Мы не сразу признались в своей тайне — наши дамы дипломированные автоинженеры, так что их призвание плюс природное обаяние стало для Корпорации внутренним двигателем в буквальном и переносном смысле.

В Северо-Западном округе мы работаем уже более 9 лет. Накопили огромный собственный опыт и профессиональную компетенцию. Наши знания позволили к 2007 году не только открыть 5 новых центров в Санкт-Петербурге





бурге, обеспечивающих продажу и техническое обслуживание техники, внедрить разработанные технологии в семи филиалах на Северо-Западе, но и с середины 2007 года выйти на федеральный уровень, заложить основу для развития филиалов в Южном федеральном округе. И это только начало.

В регионах страны остро ощущается нехватка сервисных центров для коммерческой техники: техника усложняется (ее на коленке уже не отремонтируешь), в страну приходит большое количество новых марок, например, техника производства КНР. Именно поэтому мы делаем упор на развитие федеральной сети технических центров, открываем склады оригинальных запчастей, проецируем успешные технологии ведения продаж на другие регионы, чтобы в любом уголке страны наши партнеры могли найти тот высокий уровень обслуживания, который мы стремимся обеспечить в Северо-Западном регионе.

Администрация Санкт-Петербурга в 2006 году отметила работу АК ГРУЗОМОБИЛЬ знаком «Сделано в Санкт-Петербурге», подчеркнув большой вклад в формирование открытой инвестиционной политики и создание положительного имиджа строительного комплекса города.

ГРУЗОМОБИЛЬ входит в десятку лидеров среди специализированных лизинговых компаний России (по данным рейтингового агентства «Эксперт РА»).

За годы работы в Северо-Западном федеральном округе ГРУЗОМОБИЛЬ закрепил за собой репутацию надежного партнера. Многие наши клиенты прочно связывают свой успех в бизнесе с Корпорацией. И это лучшая похвала, которой только может удостоиться компания».

