



**ООО «КМР и СНГ»**

115054, Россия, г. Москва, ул. Валовая, д. 26  
Бизнес-центр «Light House», 9 этаж  
Т +7 (495) 966-34-00 Ф +7 (495) 966-34-10

25 февраля 2019 г.

**Вниманию: Собственников, Генеральных директоров,  
Руководителей отдела продаж,  
Руководителей отдела сервисного обслуживания,  
Руководителям отдела маркетинга**

Тема: Программа «Платиновый Дилер» (K-DEP)

Уважаемые партнеры,

Хотим выразить свою благодарность за достижение высоких результатов в глобальной программе оценки дилеров Киа K-DEP (KIA Dealers Excellence Program) и поздравить Платиновых дилеров 2018 года!

Топ Платиновые Дилеры	Платиновые Дилеры	Категория Превосходства
ООО "Барс-Запад" (Омск) + <i>Специальный приз</i>	ООО "АвтоСтиль" (Курск)	ООО "Стар-Ком Плюс" (Новокузнецк)
ООО "Киа НК" (Краснодар)	ООО "БН-Моторс" (Обнинск)	
ООО "АвтоФорум" (Саратов)	ООО "ТЕХНО-ТЕМП КОРЕЯ" (Краснодар)	
ООО "Оскольская автомобильная компания" (Старый Оскол)		

**Статус, призы**


По результатам исследования работы дилеров за период апрель 2017 - март 2018 победители будут награждаться:

- Памятными подарками – набором Платинового Дилера
- Знаком «Платиновый Дилер» на сайте [kia.ru](http://kia.ru) на 2 года
- Приоритетным расположением дилера на сайте [kia.ru](http://kia.ru) на 2 года

\* Для Топ Платинового Дилера 2018, набравшего наивысший балл, предусмотрен Специальный приз – приглашение на 2019 UEFA Europa League Finals

**Дополнительная информация:**

- Все дилеры принимают участие в программе на одинаковых условиях и единых основаниях
- На Платинового Дилера не могут быть номинированы победители двух предыдущих лет
- Статус «Платиновый дилер» действует 2 года – по истечении данного срока, использование статуса и символики Платинового дилера запрещено

<p><b>Топ Платиновые Дилеры</b> GT Concept + Набор Платинового дилера</p> <p>+ <i>Специальный приз (для дилера с лучшими показателями)</i></p>	<p><b>Платиновые Дилеры</b> Набор Платинового дилера</p>	<p><b>Категория Превосходства</b> Памятный Трофей за лучшие результаты в одной из категорий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• стандарты Kia</li> <li>• операционные результаты</li> <li>• клиентская удовлетворенность</li> </ul>
		

### Основные аспекты программы «Платиновый Дилер» (K-DEP)

Также мы хотели бы еще раз сообщить вам детали глобальной мотивационной программы Kia Моторс Корпорэйшн – K-DEP.

#### Цели

- Ежегодное комплексное исследование деятельности предприятий для определения дилеров с наилучшими показателями – единое для всех стран, где присутствует бренд KIA
- Стимулирование деловой активности предприятий дилерской сети путем организации мотивационной программы – бизнес-соревнования среди лучших дилеров сети
- Определение штаб-квартирой стран, где дилеры максимально вовлечены в укрепление позиций бренда для организации им дополнительной поддержки продаж и корректировки стратегии развития на локальном рынке

#### Период

- Исследование проводится KIA Моторс Корпорэйшн ежегодно
- Исследование охватывает период с апреля одного года по март следующего
- Итоги исследования подводятся Штаб-квартирой в Декабре каждого года после окончания подсчёта результатов всех стран, где присутствует бренд KIA
- Сбор подтверждающих фотографий, сканов документов в рамках глобальной исследования Платиновый Дилер (K-DEP) организуется КМР и СНГ (для последующей передачи данных КМС) до середины лета – начало исследования объявляется дополнительно отдельным письмом
- Объявление Платиновых Дилеров происходит на ежегодной Дилерской Конференции



## Критерии

Глобальное исследование Платиновый дилер (K-DEP) охватывает 3 основные категории:

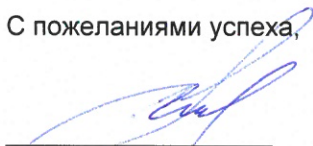
1. Стандарты Kia (выполнение корпоративных стандартов по оформлению и организация бизнес-процессов на предприятии, в соответствии с рекомендациями КМС/КМР)
2. Операционная деятельность (выполнение планов продаж КМР по автомобилям, доля рынка, показатели по управленческой отчетности)
3. Клиентская удовлетворенность (процессом продажи и послепродажного обслуживания)

Оценка стандартов		Операционная деятельность (1,000 баллов)		Клиентская удовлетворенность (1,000 баллов)	
Продажи	Сервис	Продажи	Сервис	Продажи	Сервис
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Здание</li> <li>• Процессы</li> <li>• Менеджмент</li> <li>• IT инфраструктура</li> <li>• Тренинги</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• ROS</li> <li>• Прибыль по новым авто</li> <li>• Прибыль по поддержанным автомобилям</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• OAR</li> <li>• Прибыль сервиса</li> <li>• Прибыль по запчастям</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Готовность рекомендовать</li> <li>• Общая удовлетворенность</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Готовность рекомендовать</li> <li>• Общая удовлетворенность</li> </ul>

\*Подробная методология будет объявлена с началом новой волны исследования.

КИА Моторс Корпорэйшн и КИА Моторс Россия и СНГ выражают вам признательность за участие в исследовании, подготовку и передачу данных и документов.

С пожеланиями успеха,



**Игорь Рыжков**

Руководитель отдела специальных проектов  
Департамента Развития Бизнеса  
ООО «КМР и СНГ»

Ответственные лица, контакты:

Менеджер специальных проектов Шанова А.В.  
e-mail: avshanova@kia.ru, т. +7 (495) 966-34-00 вн.2676

Специалист по проектам Матвеенко А.В.  
e-mail: avmatveenko@kia.ru, т. +7 (495) 966-34-00 вн.2674