



# MOBILSEPT™

## Отличия и конкурентные преимущества MOBILSEPT

Производить антибактериальную очистку салона автомобиля можно различными способами:

1. **Различные спреи и пена**, которые распыляются в воздуховоды системы климат-контроля.

Недостатки:

- высокая стоимость продукта. Например, если принять, что в среднем стоимость 1 баллона составляет 500 рублей и СТОА проводит 150 обработок в месяц, то себестоимость услуги составит 75.000 рублей, что в 3,5 раза выше цены аренды нашего прибора
- риск повреждения электрических компонентов и датчиков: большинство производителей автомобилей запрещают использовать спреи и жидкости в системах климат-контроля машин, выпущенных после 2006 года.



- во время и после обработки подобными средствами требуется участие работника СТОА, который должен постоянно вытирать стекающую грязную пену и не допускать ее попадания на обивку интерьера

автомобиля. Это непродуктивная трата времени и риск испачкать салон, который придется чистить.

- Данная технология решает лишь вопрос очистки системы климат-контроля и не устраняет бактерии и запахи в салоне.

## 2. **Аппаратная технология** антибактериальной очистки. Здесь можно выделить 3-х конкурентов:

### 2.1. Wynn's (он же «Хоттабыч», он же «Самовар», он же «Чайник», он же «Сухой туман»). Самый распространенный прибор – есть практически на 100% СТОА. Хорошее и полезное оборудование, но есть несколько недостатков:

- Во-первых, нужны расходные материалы. Они стоят денег (см. экономический расчет в п.1), их надо постоянно заказывать на склад и отслеживать остатки. Если вовремя не восполнить товарный остаток, услуга не может быть оказана и это приведет к упущенным продажам. В их реализацию вовлечено несколько сотрудников: мастер должен пробить расходники в заказ-наряд, кладовщик должен оформить накладную, механик - сходить на склад и получить этот флакон. Все это приводит к колоссальным непродуктивным потерям времени в течение месяца, квартала, года.
- Второй недостаток: согласно технологии обработки, при работе данного оборудования необходимо включить зажигание и запустить двигатель. В таком случае, во время обработки с автомобилем нельзя проводить никаких операций по техническому обслуживанию, ему должно быть выделено место в цехе и к нему должна быть подключена вытяжка отработанных газов. Все это снижает продуктивность работы цеха и, соответственно, прибыль компании. В дополнение к этому тратится топливо в автомобиле, за которое платит клиент.
- Третий недостаток: в момент обработки система климат-контроля должна быть переведена в режим рециркуляции. Однако, в этом режиме осуществляется частичный забор свежего воздуха (примерно 15-20% от общего объема) и столько же выбрасывается наружу. В результате, персонал СТОА, находящийся рядом с обрабатываемым автомобилем, вынужден дышать вредными веществами.
- Четвертый недостаток: отдушка, добавляемая в жидкость для обработки, быстро выветривается, не оставляя после себя никаких следов. Если клиент будет забирать автомобиль не сразу, а на следующий день после обработки, он может не почувствовать запаха и поставить под сомнение, что процедура была проведена. И даже если дилер сможет доказать, что он выполнил обработку (с помощью камер видеонаблюдения, например), все равно у клиента «осадочек останется», плюс все потратят свои нервы и время.

### 2.2. Главным конкурентом можно считать производителя Kox - Koch Nemie.

Официальный сайт [https://kcugmbh.ru/catalog/himchistka\\_salona/170/](https://kcugmbh.ru/catalog/himchistka_salona/170/)

По настоящему хороший прибор, в основном используется у автомобильных дилеров немецких премиум-марок: BMW, Porsche. Главными недостатками являются:

- длительное время цикла – полная обработка занимает 2 часа (см. информацию на официальном сайте по ссылке выше)

- вовлеченность персонала – в течение обработки работники СТОА должны в определенный момент времени заводить и глушить двигатель
  - при включенном двигателе – все те же недостатки, что и у Wynn's (в этот момент с автомобилем механик не может выполнять никаких работ, а это означает простой механика и поста; тратим топливо клиента и дышим вредными веществами около автомобиля).
- 2.3. Итальянские, Китайские и Российские производители озонаторов, которых можно найти на просторах интернета. Здесь можно говорить про каждую модель отдельно, но основные недостатки следующие:
- слишком низкая (менее 2 гр/час) или слишком высокая (более 5 гр/час) производительность прибора. Низкая производительность бесполезна, высокая вредна.
  - чистит только салон автомобиля. Для очистки системы климат-контроля требуется заводить двигатель и включать режим рециркуляции. Со всеми описанными выше недостатками подобного режима очистки.
  - Оборудование стоит денег, пусть и небольших (от 20 до 100 тыс. рублей), при этом по окончании гарантии сломавшийся прибор проще будет выкинуть и купить новый. Принятие решение о покупке – это время. Ожидание гарантийного ремонта – это время. Закупка нового прибора взамен сломанного – это время. При этом даже 1 день простоя из-за неисправного оборудования может принести большую упущенную прибыль, чем арендная плата за наш прибор за целый месяц!

**ВЫВОД:** Оборудование **Mobilsept** имеет неоспоримые преимущества:

1. Самое короткое время обработки в мире – всего 27 минут
2. Отсутствие расходных материалов
3. Не требуется участие персонала (только включить в розетку)
4. Не нужно включать зажигание и заводить двигатель – с автомобилем можно проводить любые виды работ: замена масла, ремонт подвески, электрические работы, диагностика, шиномонтаж и т.д.
5. Скрупулёзно настроенная производительность прибора – 3 гр/час. Безопасно для интерьера и эффективно для борьбы с бактериями
6. Есть возможность ударной обработки озоном (2-ая и 3-я программы) для борьбы не только с бактериями, но и с запахами.
7. Эксклюзивная арендная форма партнерства: высокотехнологичное оборудование не нужно приобретать в собственность, отвлекать денежные средства предприятия, начислять амортизацию и т.д. Оборудование предлагается в аренду по справедливой цене (в среднем это менее 5% от выручки по данной услуги, т.е. рентабельность проекта составляет 95%) и с бессрочной гарантией с заменой прибора в течение 24 часов в случае выхода его из строя.
8. Не требуется собственных вложений – у нас постоплатная схема работы. Весь отчетный период (месяц) СТОА обслуживает своих клиентов и собирает деньги в свою кассу и только по окончании месяца часть полученной прибыли в качестве арендной платы выплачивается нам.
9. Только у нас законченное решение для бизнеса: техническая поддержка 24/7, обеспечение маркетинговыми материалами для продвижения продаж, обучение всех категорий сотрудников.