

Общая информация

Компания ВКР (В-КРАН) основана в 1998 году. Занимаемся поставкой и производством крупной спецтехники: лесовозы, КМУ, прицепы, эвакуаторы, мусоровозы и др. Два основных сервисных центра (ремзоны, склады) находятся в Санкт-Петербурге и Химках. Основные Проводим ремонт и сервисное обслуживание спецтехники, гидравлики, гидрофикацию шасси. Поставляем оригинальные запчасти со склада в любую точку России. Преимущественно работаем с Европейскими производителями - официальными дилерами, которых и являемся на территории РФ.

Сайт <https://www.v-kran.ru/>

Аудитория (для кого пишем)

- Владельцы бизнеса в сфере коммунально-дорожных услуг
- Владельцы бизнеса в лесовозной сфере
- Владельцы строительного бизнеса
- Владельцы производственных предприятий
- Владельцы складских помещений
- Владельцы бизнеса по эвакуации легковых и грузовых автомобилей
- Частные предприниматели в вышеупомянутых сферах

Какие задачи должна решать текстовая часть страницы

- Познакомить с основными предоставляемыми услугами
- Познакомить с реализуемыми установками КМУ
- Показать экспертность компании в вопросах поставки и монтажа новых КМУ, технической экспертизы
- Склонить потенциального клиента оставить заявку на бесплатную консультацию по вопросам выбора, приобретения новых КМУ

Ключевые фразы

- кму манипулятор купить новый
- кран манипулятор купить новый
- кран манипулятор купить новый цена
- продажа новых кму
- купить кму новый цена

!Важно Распределить пропорционально по текстовым блокам, постараться использовать в точных формах, если не вписывается, то можно склонять слова, изменять порядок слов. Выделить фоном в тексте для удобства проверки.

Структура и текстовые блоки

Схема структуры посадочной страницы по ссылке - <https://bit.ly/3trnvnn>

Тексты необходимы для блоков:

1. Под заголовок с общей информацией о предоставляемых услугах.
 - Текст до 100 слов (500-900 символов) по реализации новых КМУ (как на шасси, так и отдельно).
 - Краткие тексты для 2 плитки решений (новые КМУ без шасси, новые КМУ с шасси) до 30 слов каждая.
2. Под заголовок про официальное дилерство с брендами.
 - Текст до 70 слов (500-700 символов) про официальное дилерство брендов Palfinger, HMF, Сорпа, Hiab, Fassi (вкратце про сильные стороны техники производителей).
3. Под заголовок с удобными моделями взаиморасчета.
 - Тексты для 3 плиток под предложения (кредит, лизинг, trade in) до 30 слов с описанием особенностей.
4. Под блок с контентом.
 - Текст до 3000 символов с особенностями устройства и различиями спецификации КМУ, а также **преимущества покупки нового КМУ перед БУ**. Какие типы предлагаем их особенности, в чем различия и назначение установок (- Гидравлические - Тросовые - Сортиментовозы - Ломовозы), для чего лучше подойдут. Какие типы стрел (- L-образные - Z-образные) может поставить и их особенности. Каким навесным оборудованием можем оснастить (крюки, захваты, ротаторы).

Ответы на вопросы

Несколько ответов на уточняющие вопросы:

1. Как работает лизинг и trade-in?

Лизинг – это своего рода «гибрид» аренды и кредита с привлечением третьего лица – лизинговой компании. Последняя выкупает у продавца имущество и передает его лизингополучателю. Тот выплачивает ежемесячно определенную сумму, которая является одновременно и арендным платежом, и платежом по кредиту (в зависимости от

дальнейших намерений пользователя). По окончании указанного в договоре срока имущество можно выкупить по остаточной стоимости или вернуть лизинговой компании.

Стороны лизинговой сделки

Обычно в процессе лизинга принимают участие три лица:

Продавец – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (обязательно – плательщик НДС), которое владеет или продает необходимое оборудование. Имущество передается лизингодателю на основании договора купли-продажи.

Лизингодатель – в его роли выступает лизинговая компания, которая может быть оформлена и как юрлицо, и как ИП. Чаще всего в качестве лизингодателя выступают банки или аффилированные с ними структуры, имеющие достаточный капитал, чтобы приобретать дорогостоящее имущество (автотранспорт, недвижимость, оборудование).

Лизингополучатель – это покупатель, также либо юрлицо в любой организационно-правовой форме, либо индивидуальный предприниматель, которому необходимо оборудование, транспорт или недвижимость продавца, для использования в коммерческой деятельности и получения прибыли.

Иногда продавец одновременно является и лизингодателем, тогда в сделке участвуют две стороны, а не три.

Особенностью сделки лизинга является снижение выкупной цены имущества к окончанию действия договора. Это происходит за счет амортизации – ежегодного списания части стоимости актива по мере его износа. Учитывается амортизация по специальным формулам и не зависит от реального износа товара. В сделках лизинга по отдельным видам имущества применяется ускоренная амортизация, за счет чего к концу действия договора транспорт или оборудование имеют нулевую стоимость и переходят во владение лизингополучателя без дополнительной оплаты.

Преимущества и недостатки лизинга для покупателя

Плюсы

- В лизинг можно приобретать грузовой автотранспорт, а также спецтехнику.
- Широкий выбор вариантов:
- лизинговая компания может покупать технику и у физлиц, и у юрлиц, и новую, и б/у.
- Документов требуется меньше, чем для кредитной сделки (об этом ниже поговорим отдельно).
- Более лояльные требования к покупателю, чем при оформлении кредита.
- По окончании срока аренды есть выбор: можно выкупить автомобиль или вернуть владельцу.
- Транспорт можно пользоваться непосредственно после заключения сделки и уплаты первого взноса.

Минусы

- Процентная ставка по договору лизинга, особенно для коммерческого транспорта средней ценовой категории, нередко выше, чем процент по банковскому кредиту.
- Задержка в очередном платеже приводит к изъятию ТС у лизингополучателя.
- Пока ТС не выкуплено, ее нельзя продать, а сдать в аренду можно только с согласия лизингодателя.
- Если автомобиль числится на балансе лизингодателя, для всех регулярных ТО машину требуется предоставлять специалистам лизинговой компании.

Трейд-ин (или trade-in) – это услуга по приему б/у техники в счет покупки новой, цена которой уменьшается на стоимость вашего, принимаемого в зачет. Такую услугу предоставляют дилеры, а одна из ее основных целей – стимуляция продаж новой техники.

К основным преимуществам trade in относятся:

- Минимум временных затрат.
- Безопасность сделки trade in.
- Юридическое сопровождение обмена будет безукоризненным, к тому же, чаще всего оно совершается за счет продавца.
- Привлекательные акции.
- Гарантия на техбезопасность при trade in.

2. В чем заключается предложение проекта под ключ? Вы собираете полностью КМУ на шасси с нуля? Т.е. продаете установку и шасси, а потом проводите монтаж? Какие условия на ТО и гарантию?

- Проект под ключ – задача, в которой фирма заключает контракт установку оборудования, ведет и завершает проект к указанной дате. Свое название термин получил в связи с тем, что при завершении проекта поставщику остается только передать покупателю из своих рук «ключ» для решения его бизнес-проекта.
- Продаем установку на шасси, которое поставляет дистрибьютор, производим монтаж, НО мы можем помочь с выбором клиенту, если очевидно немного другое более выгодное решение в плане финансов и в плане дальнейшей работы (безотказная работа, надежный сервис, наличие запасных частей и т.п).
- Условия на ТО мы предлагаем в зависимости от условий работы клиента, а вот гарантию дает только производитель, хотя при определенных условиях за счет своего сервиса можно и увеличить гарантийные обязательства, при условии, что клиент будет обслуживаться и работать согласно нормативам.

3. Установки КМУ по типу:

- Гидравлические
- Тросовые
- Сортиментовозы
- Ломовозы

4. Установки КМУ по типу складывания стрелы?

- L-образные
- Z-образные

5. Какое дополнительное навесное оборудование можете прикрутить, что чаще есть в наличии?

- Крюки
- Захваты
- Ротаторы

6. С шасси работаете только колесными или гусеничными тоже?

- Колёсные, гусеничные тоже возможно

7. С какими марками шасси чаще работаете? С какими не работаете?

KAMAZ
ISUZU
Hyundai
HINO
Mitsubishi
FUSO
MAZ
Iveco
Scania
Volvo
Mercedes
MAN

Готовы работать с любыми шасси. Конструкторское бюро сможет предложить и рассчитать любой проект.

Примеры конкурентов

- <https://www.chaika-service.ru/catalog/krany-manipulyatory/>
- <https://truck-kmu.ru>