

Компания «Райден» (ранее «РОЛЬФ-Прокат») образована в начале 1991 года. В апреле 2005 года приобрела эксклюзивные права на использование на территории РФ американских торговых марок в сфере проката автомобилей – Dollar Rent A Car и Thrifty Car Rental. Открыла в Москве 4 собственных пункта проката, а в 2006 году запустила программу франчайзинга по созданию пунктов проката автомобилей в регионах РФ. Первый франчайзинговый пункт проката открыт в Казани.



Приобретение прав на использование торговых марок Dollar и Thrifty позволило компании «Райден» выйти на международный уровень, переняв более чем полувековой опыт американских коллег и передовые технологии их [работы](#). Ведь бренды Dollar и Thrifty в настоящее время представлены в 70 странах мира на 1700 пунктах проката, а численность общего парка – более 310 тыс. автомобилей.

«Райден» по праву считается одним из ведущих игроков на российском рынке автомобильного проката. К услугам клиентов новые, не старше двух лет, автомобили Mitsubishi, Hyundai, Ford, Audi, Mazda, Chevrolet, Fiat любой классности и комплектации.

В компании «Райден» понятие проката автомобилей диверсифицировано. Это могут быть услуги персонального водителя, VIP-такси, прокат автомобилей без водителя, такси в аэропорт, встреча в аэропорту, услуги личного и семейного водителя, водителя-гида. Корпоративным клиентам в форме проката предоставляется услуга «корпоративный автомобиль», а также управление корпоративным автопарком. Среди клиентов компании «Райден» – крупнейшие автомобильные дилеры и представительства известных иностранных компаний в России, лизинговые и туристические фирмы, банки и кредитные организации, страховые компании, посольства и т. д.

Сейчас «Райден» реализует две международные франшизы по организации проката автомобилей – Dollar и Thrifty. В стадии разработки находится пакет для третьей франшизы – «Райден».

Франшиза Dollar предполагает ведение партнером прокатной деятельности по двум направлениям: 1) аренда автомобилей без водителя; 2) аренда автомобилей с водителем. Вступительный взнос за франшизу Dollar варьируется в пределах 602-975 тыс. руб. в зависимости от объема рынка потенциального франчайзи и действующего или планируемого оборота его компании. Минимальный объем инвестиций для открытия одного прокатного пункта Dollar – от \$80 тыс., количество автомобилей в парке – 15-20 и более.

Франшиза Thrifty предполагает оказание услуг проката автомобилей только без водителя. При этом варианте паушальный взнос составляет 427-800 тыс. рублей и тоже привязан к потенциалу местного рынка и оборотам франчайзи. Стартовый порог инвестиций – от \$50 тыс., а автопарк должен насчитывать не менее 10 машин.

Франшизы Dollar и Thrifty предназначены для организации

После заключения договора и оплаты паушального взноса компания «Райден» передает франчайзи всю технологию [бизнеса](#). Франчайзер оказывает партнерам помощь в приобретении и обслуживании автомобилей, планировании автопарка. Все ключевые сотрудники франчайзи проходят первоначальное обучение в московском офисе. Партнеры подключаются к основным интернет-ресурсам бронирования автомобилей. В ходе ведения бизнеса они получают со стороны франчайзера полную рекламную и маркетинговую поддержку. После 6 месяцев работы франчайзер проводит аудит франчайзингового пункта проката, по результатам которого дает партнеру рекомендации относительно оптимизации бизнеса.

Срок окупаемости франчайзингового прокатного пункта Dollar или Thrifty – 12-18 месяцев.

Более подробную информацию можно получить [здесь](#).

Прокат автомобилей

Автор: Аля

21.04.2011 19:41 - Обновлено 20.07.2011 15:51
