

Сегодня в нашей стране продажи автомобилей марки Toyota обеспечивают 35 официальных дилера данной компании, 9 из них имеют офисы в Москве и 5 - в Санкт-Петербурге. Кроме того, по всей России имеется еще 21 дилерский центр - 3 в Екатеринбурге, 2 в Самаре, и по одному в Челябинске, Ростове-на-Дону, Уфе, Перми, Казани, Тольятти, Нижнем Новгороде, Красноярске, Краснодаре, Сургуте, Тюмени, Новокузнецке, Новосибирске, Томске, Воронеже и Кемерово. Помимо этого, продажи автомобилей марки Toyota обеспечиваются за пределами России в странах СНГ, таких как два дилерских центра Toyota в Казахстане и один - в Беларуси. Все они не просто проводят продажи автомобилей и запчастей к автомобилям марки Toyota, но и обеспечивают обслуживание в сервисных центрах, в полном соответствии со всеми самыми высокими стандартами качества марки Toyota.

Ко всем дилерам Toyota в России выдвигаются довольно жесткие требования, также как и к иным центрам по всему миру, основываются эти требования на способах и методах ведения успешного бизнеса. Концепция успешной работы дилерских центров Toyota заключена в трех S. Первая S – означают собственно сам автосалон или с английского - Showroom, вторая S – это обеспечение работы новой и оснащенной сервисной станции - Service Shop и третья – присутствие в автосалоне склада запчастей - Spare Parts Shop.

Известно, что сейчас компания Toyota считает, что Россия – это один из самых приоритетных для ее работы рынков потребления продукции. Все потому, что автомобильный рынок в России совершенно уникален в сравнении с прочими авторынками во всем мире. Российский авторынок очень динамичен и легко подвергается развитию, при наличии богатого потенциала. Так чтобы освоить данный рынок компанией Toyota была создана своя уникальная маркетинговая стратегия, основу которой составило подробное изучение всех тонкостей данного рынка.