

Продажа LADA GRANTA 2023 в Ростовской области на торгах по банкротству

Автомобиль легковой универсал Lada Granta, 2023 года выпуска, государственный номер Н939ЕА31, идентификационный номер (VIN) ХТА219470R0254722, номер кузова (кабины) ХТА219470R0254722, цвет кузова (кабины) серый, рабочий объем (см³) 1596, мощность (кВт/л.с.) 78/106.100. Наличие внешних повреждений: по кузову заметны незначительные царапины на ЛКП. Имущество обременено: арест, запрещение регистрации. Имущество принадлежит на праве собственности ООО «Производственная торговая компания Ставрополь».

Автомобиль легковой универсал Lada Granta, 2023 года выпуска, государственный номер Н939ЕА31, идентификационный номер (VIN) ХТА219470R0254722, номер кузова (кабины) ХТА219470R0254722, цвет кузова (кабины) серый, рабочий объем (см³) 1596, мощность (кВт/л.с.) 78/106.100. Наличие внешних повреждений: по кузову заметны незначительные царапины на ЛКП. Имущество обременено: арест, запрещение регистрации. Имущество принадлежит на праве собственности ООО «Производственная торговая компания Ставрополь». Основание реализации: постановление о передаче арестованного имущества на торги от 27.01.2026 № 98031/26/12032 СОСП по Белгородской области

Вид транспорта: легковой; Марка: Lada; Модель: Granta; Год выпуска: 2023; VIN номер: ХТА219470R0254722; Назначение: Прямое

Данные торгов	
Номер извещения	21000016390000001326
Дата публикации	01.04.2026 09:57
Форма проведения	Аукцион
Статус торгов	Завершены
Шаг торгов	26800.00 р
Приёма заявок	02.04.2026 10:00 - 14.05.2026 18:00
Дата проведения торгов	15.05.2026 12:00
Место проведения	РТС-тендер (https://www.rts-tender.ru/)
Задаток	446014.00 р

Срок и порядок	Срок внесения задатка – в период приема заявок. Порядок внесения задатка для участия в аукционе в электронной форме установлен в соответствии с Соглашением о гарантийном обеспечении на электронной площадке "РТС-тендер". https://www.rts-tender.ru/platform-rules/platform-property-sales
Порядок ознакомления	СОСП по Белгородской области ГМУ ФССП России Судебный пристав-исполнитель Богданова Ю.С. 8 (980) 378-24-37 8 (4722) 73-24-93
Источник	https://torgi.gov.ru/new/public/notices/view/21000016390000001326

Организатор торгов

Наименование	МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО АГЕНТСТВА ПО УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ В КУРСКОЙ И БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТЯХ
ИНН	3123198660
КПП	312301001
ОГРН	1093123008241
Почтовый адрес	308024, Белгородская область, Г БЕЛГОРОД, УЛ МОКРОУСОВА, Д. 6
Фактический адрес	обл Белгородская, г.о. город Белгород, г Белгород, ул Мокроусова, дом 6

Фото от продавца

1. **Содержание:**
 - 1.1. **Цели и задачи:**
 - 1.1.1. Изучить особенности взаимодействия с клиентами в различных каналах коммуникации.
 - 1.1.2. Разработать стратегию взаимодействия с клиентами.
 - 1.1.3. Внедрить систему мониторинга качества обслуживания клиентов.
 - 1.1.4. Повысить уровень удовлетворенности клиентов.
 - 1.2. **Методы исследования:**
 - 1.2.1. Анализ существующих данных.
 - 1.2.2. Опросы клиентов.
 - 1.2.3. Наблюдение за процессом обслуживания.
 - 1.2.4. Экспертные оценки.
 - 1.3. **Результаты исследования:**
 - 1.3.1. Выявлены основные проблемы взаимодействия с клиентами.
 - 1.3.2. Разработана стратегия взаимодействия с клиентами.
 - 1.3.3. Внедрена система мониторинга качества обслуживания клиентов.
 - 1.3.4. Повышен уровень удовлетворенности клиентов.
2. **Выводы:**
 - 2.1. Взаимодействие с клиентами является ключевым фактором успеха бизнеса.
 - 2.2. Необходимо постоянно совершенствовать процесс взаимодействия с клиентами.
 - 2.3. Важно использовать различные каналы коммуникации для достижения максимального охвата аудитории.
 - 2.4. Необходимо регулярно проводить мониторинг качества обслуживания клиентов.
 - 2.5. Необходимо внедрять новые технологии для повышения эффективности взаимодействия с клиентами.
 - 2.6. Необходимо обучать сотрудников навыкам эффективного взаимодействия с клиентами.
 - 2.7. Необходимо создавать позитивный эмоциональный настрой при взаимодействии с клиентами.
 - 2.8. Необходимо использовать обратную связь клиентов для улучшения качества обслуживания.
 - 2.9. Необходимо проводить регулярные встречи с клиентами для обсуждения их потребностей и предложений.
 - 2.10. Необходимо использовать различные каналы коммуникации для достижения максимального охвата аудитории.

