

Mobilehomes Hub

Evropská B2B centrála pro mobilní domy. Výrobci na jednom místě nabídnou své domy dealerům po celé Evropě. Dealeři dostanou kvalitní data, konfigurátor a nabídky pro zákazníky. Hub za to bere malou provizi.

Fáze: plánování, systém se zatím nevyvíjí

K čemu bude

Trh je roztržitěný

Výrobci (hlavně polští, italští a španělští) nemají levnou cestu k dealerům mimo domácí zemi.
Panevropská B2B platforma pro obor neexistuje.

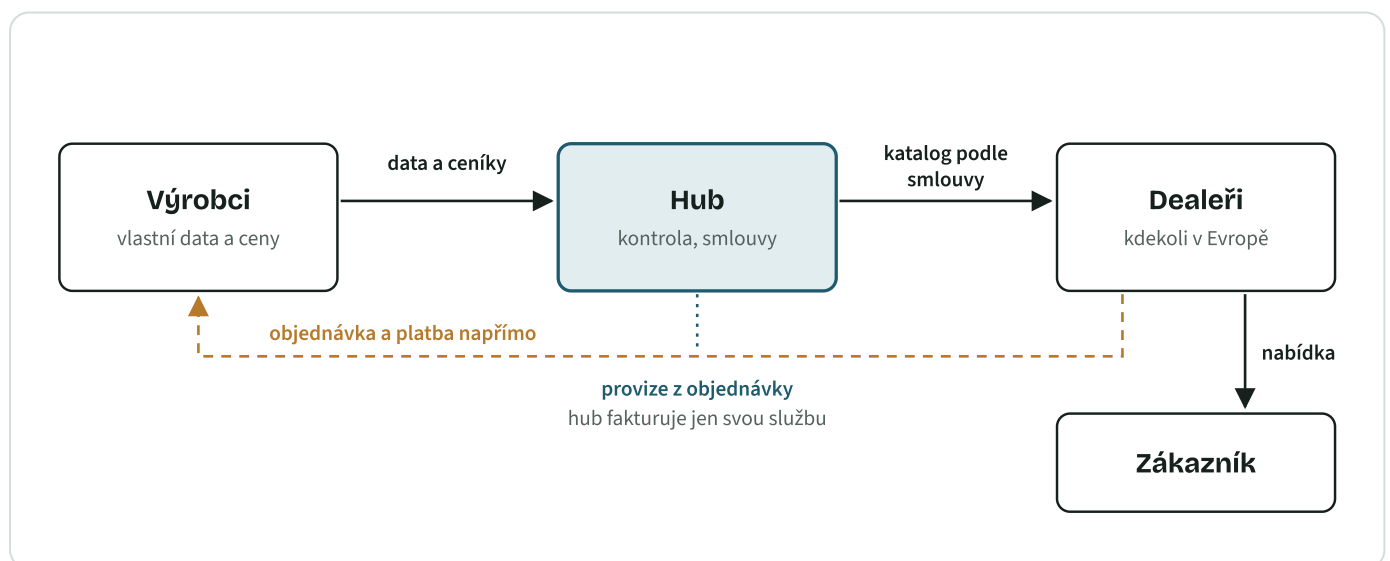
Data jsou v PDF a e-mailech

Ceníky, výbavy a rozměry se dnes posílají v PDF a Excelu. Dealer nemá srovnatelné údaje napříč výrobci a každou nabídku skládá ručně.

Hub to sjednotí

Jeden datový standard, jedno místo pro katalog, konfiguraci, nabídku a později i objednávku do výroby. Hodnota je v kvalitních datech a v úspoře času.

Kdo v tom je a kudy tečou data a peníze



Hub nikdy nedrží peníze za domy. Kupní smlouvu i platbu uzavírá dealer přímo s výrobcem.

Jak to bude fungovat

1 Výrobce nahraje své domy

Přes portál nebo import z Excelu: modely, varianty a půdorysy, výbavy, volby, rozměry po modulech, dokumenty a ceníky.

2 Hub data zkontroluje a zveřejní

Kontrola úplnosti podle jednotného standardu. Každá zveřejněná verze je neměnná, vždy jde dohledat, co kdy platilo.

3 Smlouva určí, co dealer vidí

Hub s dealerem uzavře smlouvu: kteří výrobci a modely, za jaké nákupní ceny a slevy, teritorium, platnost.

4 Dealer si sestaví vlastní sortiment

Z dostupného katalogu vybere, co chce nabízet. Může přidat balíčky, vlastní texty a služby, třeba dopravu nebo základy.

5 Dealer nakonfiguruje dům a pošle nabídku

Systém hlídá pravidla výrobce a upozorní na rozdíly vůči zemi a místu instalace. Zákazník dostane PDF a odkaz ve svém jazyce a měně.

6 Objednávka jde do výroby **FÁZE 2**

Výrobce ji potvrdí s termínem. Dealer i výrobce vidí stav od výroby po předání.

7 Hub vyúčtuje provizi **FÁZE 2**

Z potvrzené objednávky a doložené platby vznikne nárok. Hub vystaví fakturu za službu.

Co bude umět

PRVNÍ VERZE

Data, konfigurace, nabídky

- Katalog v jednotném datovém standardu, texty v CS, EN, DE a PL
- Více variant jednoho modelu: velikost, půdorys, počet modulů
- Výbavy a provedení, speciální varianta pro jednoho dealera
- Smlouvy a oprávnění: kdo co vidí a za kolik
- Vlastní sortiment dealera a jeho úpravy
- Konfigurator s pravidly výrobce
- Nabídky zákazníkovi: více domů, doprava a montáž, DPH podle země instalace, PDF a odkaz
- Upozornění na národní požadavky (povolení, doprava, normy)
- Napojení přes API a datový feed pro weby dealerů

DALŠÍ FÁZE

Objednávky a provoz

- Objednávky do výroby, změny a platební milníky
- Provize a e-faktury
- „Rodný list“ každého vyrobeného domu: výrobní číslo, doklady, záruky, servis
- Reklamace a poškození při dopravě
- Poptávky zákazníků a registrace obchodu dealerem
- Konfigurator jako widget na web dealera
- Rámcové smlouvy pro kempy a projekty s více domy
- Domy skladem, předváděcí a použité

Pořadí se upřesní podle pilotu.

Proč nestačí obyčejný ceník

Jeden dům se skládá z několika nezávislých rozhodnutí. Kombinací jsou tisíce, proto je systém nepočítá předem, ale skládá podle pravidel výrobce.

Varianta velikost, půdorys, moduly	Výbava např. sezónní nebo celoroční	Provedení např. CZ, DE, alpské
Volby a materiály okna, topení, barevná schémata	Služby dealera doprava, základy, přípojky, montáž	Místo a účel kemp nebo vlastní pozemek, rekreace nebo bydlení

Místo a účel užití rozhodují o povolení, sazbě DPH, normách i záruce. Proto je nabídka eviduje.

Obchodní model

≤ 1 %

výchozí provize z realizované objednávky

Podle smlouvy

sazba se nastaví pro každého výrobce i dealera zvlášť

Kdo platí

výrobce, dealer, nebo oba dílem

Mimo hub

platby za domy jdou napřímo, hub fakturuje jen službu

Pravidla férovosti

Hub musí být neutrální, jinak mu výrobci ani dealeři nesvěří data. Pravidla vycházejí z evropského soutěžního práva a systém je vynucuje sám.

Dealeři se navzájem nevidí

Nikdo nevidí nabídky, ceny ani zákazníky jiného dealera.

Výrobce nevidí prodejní ceny

Prodejní cenu a marži si dealer určuje sám a výrobce k nim nemá přístup.

Žádné vnucené ceny

Doporučená prodejní cena je jen informace. Minimální ani pevnou cenu systém nevynucuje.

Zákazník si vybírá sám

Teritorium omezuje jen aktivní prodej. Zákazníka z jiné země dealer obsloužit smí.

Hub sám neprodává

Nekonkuruje svým dealerům a vede auditní stopu každého přístupu k datům.

Pilot

Výrobci Letniskowo a Moduflex, dealer NRB a další partneři podle kontaktů. Dvě až tři země kontinentální Evropy, pravděpodobně Česko a Polsko. Velká Británie není v rozsahu.

Na co se chceme zeptat

Budeme rádi za jakýkoli postřeh. Nejvíc nám pomůže názor na tyto body:

- 1. Řeší hub skutečný problém, který dnes máte? Co vás v obchodu s mobilními domy stojí nejvíc času?

2. Je provize do 1 % z objednávky přijatelná? Kdo by ji měl platit, výrobce, nebo dealer?
3. Chybí v seznamu funkcí něco, bez čeho byste hub nepoužili?
4. Jak dnes předáváte data o domech: ceníky, výbavy, rozměry, dokumenty? V jakém formátu?
5. Jak dlouho držíte cenu po objednávce, jaké jsou zálohy a kdy se konfigurace zamyká do výroby?
5. Kterou zemi byste doporučili pro pilot vedle Česka a Polska?

Pracovní návrh k diskusi, není to nabídka ani závazek. Právní a daňové otázky čekají na posouzení odborníky.