

### СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ «БИЗНЕС»

может быть оформлен как на физическое, так и на юридическое лицо, приобретен за наличный или безналичный расчет, а также включен в кредит или лизинг на автомобиль.

### ВЫ МОЖЕТЕ ЗАКЛЮЧИТЬ КОНТРАКТ

у любого авторизованного дилера Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo и Jeep® на территории России, участвующего в программе «Mopar® Vehicle Protection»\*.

### СПИСОК ДИЛЕРОВ,

участвующих в программе «Mopar® Vehicle Protection»\*, и подробную информацию о программе Вы можете узнать на официальных сайтах Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo и Jeep®, а также по телефонам горячей линии.

\*Защита автомобиля Mopar®



# Бизнес

Техническое  
обслуживание

## ПРОГРАММА MOPAR® VEHICLE PROTECTION: СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ «БИЗНЕС»

Программа Mopar® Vehicle Protection\* обеспечивает техническое обслуживание и замену запасных частей, подверженных естественному износу, для автомобилей Fiat, Fiat Professional, Alfa Romeo и Jeep®.



### СЕРВИСНЫЙ КОНТРАКТ «БИЗНЕС»

Контракт позволяет Вам существенно сократить расходы на регламентное техническое обслуживание, а фиксированная цена защитит от повышения цен вследствие инфляции. Вы можете обслуживать автомобиль в сервисном центре любого авторизованного дилера, участвующего в программе «Mopar® Vehicle Protection»\*, на территории России.

### ПЕРИОД ДЕЙСТВИЯ:

Вы можете выбрать наиболее удобный для Вас вариант Контракта в зависимости от планируемого срока эксплуатации автомобиля и ожидаемого среднегодового пробега. Просто выберите срок действия контракта: 2,3,4 или 5 лет с начала эксплуатации автомобиля, - и любое ограничение по пробегу, кратное межсервисному интервалу Вашего автомобиля. Контракт будет действителен до достижения одного из этих ограничений.

Например, если межсервисный интервал Вашего автомобиля составляет 20 000 км, Вы можете выбрать в качестве ограничения 20, 40, 60, 80, 100, 120, 140, 160, 180 или 200 тысяч километров. Максимальное ограничение пробега для автомобилей Fiat Professional 200 000 км, для автомобилей Fiat, Jeep® и Alfa Romeo - 150 000 км.

## ПРЕИМУЩЕСТВА СЕРВИСНОГО КОНТРАКТА «БИЗНЕС»

### ЭКОНОМИЯ

- 10% выгоды по сравнению с обслуживанием в розницу
- Фиксированные цены на запчасти и работы, не зависящие от инфляции
- Увеличение стоимости автомобиля при перепродаже

### УВЕРЕННОСТЬ

- Заблаговременное планирование расходов

### УДОБСТВО

- Возможность обслуживания у любого дилера, участвующего в Программе "Mopar® Vehicle Protection"\*
- Передача права пользования контрактом новому владельцу при перепродаже автомобиля

### НАДЕЖНОСТЬ

- Использование оригинальных запасных частей
- Обслуживание квалифицированными специалистами на авторизованном сервисе