



URZĄDZENIE MARKI LAUNCH PODCZAS BADAŃ CERTYFIKACYJNYCH W LABORATORIUM ITS

w pełnym zakresie, zapewniając im wsparcie techniczne, profesjonalny serwis i dostawę części zamiennych potrzebnych dla zachowania płynności napraw gwarancyjnych i pogwarancyjnych. Jest to jednak na razie wyjątek i zapewne przykład do naśladowania.

Dla wiarygodności tak zorganizowanej polsko-chińskiej współpracy istotny ponadto jest fakt, że krajowy przedstawiciel sprzedaje i serwisuje wyłącznie sprzęt jednego producenta, dzięki czemu cała uwaga działu technicznego i poziom wiedzy technicznej personelu handlowego skupia się tylko na jego produktach. Na skutek tego firma przedstawicielska w naturalny sposób działa na zasadach pełnej lojalności wobec reprezentowanej marki i rosnącego grona jej klientów, a także w całkowitej zgodzie z obowiązującymi w Polsce wymogami technicznoprawnymi.

Na przykład w przypadku podnośników samochodowych krajowy dostawca

i pracownicy jego serwisu muszą mieć uprawnienia do ich montażu i konserwacji, wymagane i wydawane przez Urząd Dozoru Technicznego. Z kolei oferowane urządzenia potrzebują odpowiednich certyfikatów poświadczających ich użyteczność, a wydawanych przez uprawnione do tego instytucje, np. Instytut Transportu Samochodowego. Bez tego nie ma możliwości ich stosowania na stacjach kontroli pojazdów w trakcie prowadzenia okresowych badań technicznych.

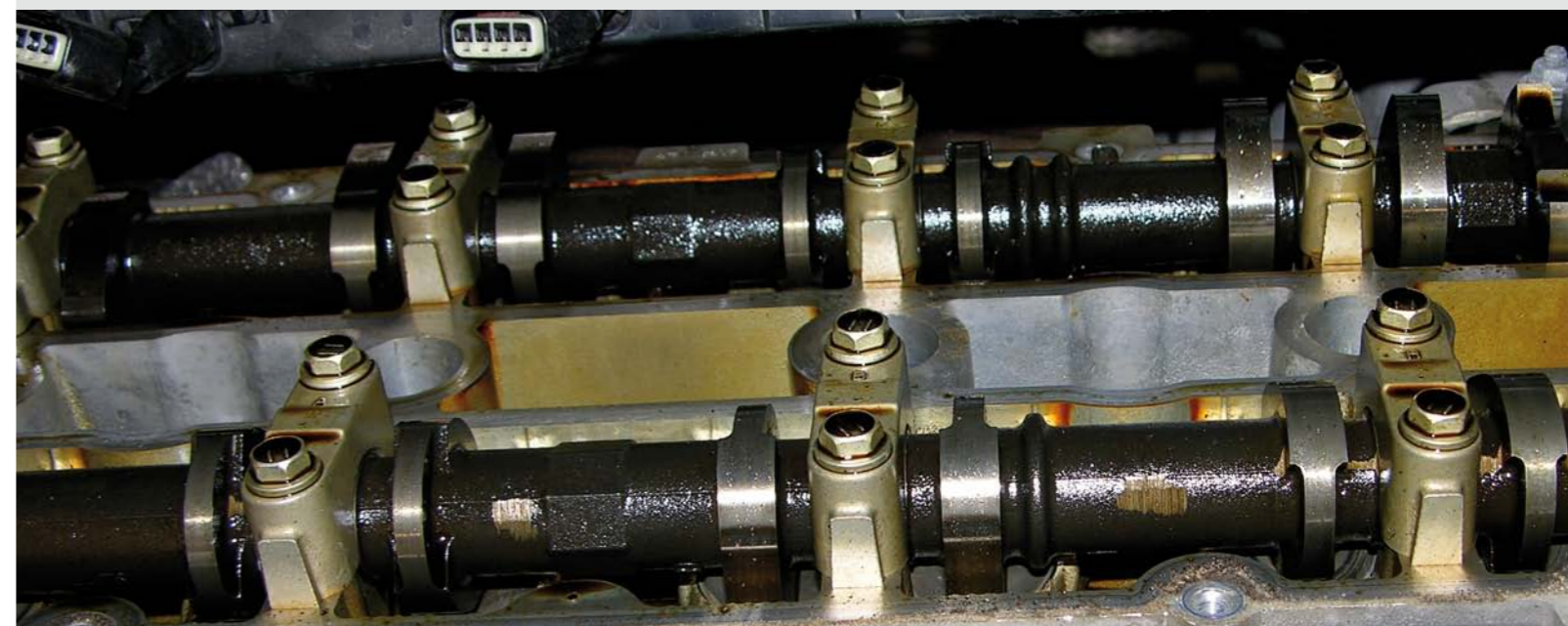
Reprezentowanie na rynku motoryzacyjnym wyłącznie jednego producenta sprzętu ma też z punktu widzenia klienta i inne zalety. Choćby zapas części zamiennych do poszczególnych produktów może być dzięki temu zdecydowanie szerszy i dostosowany w pełni do bieżących potrzeb zaplecza technicznego firmy. Na przykład w firmie Launch Polska przyjmuje się na podstawie wieloletnich doświadczeń, iż dla płynności funkcjonowania tegoż zaplecza zapasy magazynowe części zamiennych w bieżącym obrocie powinny mieścić wartość 60-80 000 euro. Jest to kwota dość znaczna, lecz przy szerokiej gamie oferowanego sprzętu zarazem niezbędna. Stanowi ona wielokrotność większości przeznaczanych na ten cel budżetów innych firm sprzedających chiński sprzęt warsztatowy na polskim rynku, łącznie z zapasami magazynowymi gotowych urządzeń do sprzedaży. Wyjaśnia to, dlaczego chińskie produkty techniczne uchodzą u nas, przeważnie słusznie za kłopotliwe w dłuższym okresie ich eksploatacji, i prowadzi do oczywistego

skądinąd wniosku, iż profesjonalni sprzedawcy sprzętu warsztatowego muszą dbać nie tylko o bieżące efekty sprzedaży, lecz także o późniejsze zadowolenie jego użytkowników. Ono też przekłada się pośrednio na finansowe sukcesy firmy, gdyż nie ma skuteczniejszej formy reklamy oferowanego asortymentu niż pozytywne opinie dotychczasowych jego użytkowników na temat samych produktów oraz towarzyszącego sprzedaży wsparcia technicznego, serwisu gwarancyjnego, dostępności części zamiennych i innych tego typu kwestii.

Sprzedawca lojalny w stosunku do swego klienta może bez obaw kontaktować z nim potencjalnych nabywców użytkowanego przez niego sprzętu. Skoro zasada ta w pełni potwierdza się w przypadku produktów europejskich i amerykańskich, nie ma obiektywnych powodów, by nie stosować jej do urządzeń chińskich.

Istotnym argumentem na rzecz co najmniej wystarczającego poziomu jakości chińskich urządzeń oraz ich obsługi posprzedażnej jest współpraca danego dystrybutora z wielkimi hurtowniami części zamiennych, wprowadzającymi dostarczany przez niego sprzęt warsztatowy do własnej rynkowej oferty. Liczy się też regularna obecność krajowego dostawcy na cyklicznych targach motoryzacyjnej branży warsztatowej oraz jego stały, oparty na własnych doświadczeniach i merytorycznej wiedzy wkład w tworzeniu oryginalnych publikacji na łamach specjalistycznych czasopism. *Cdn.*

GRANICE WIELOSEZONOWOŚCI



Zdaniem producentów

WSZYSTKIE POWSZECHNIE UŻYWANE OLEJE SILNIKOWE SĄ DZIŚ WIELOSEZONOWE. TO ZNACZY, ŻE ICH ŻYWOTNOŚĆ NIE JEST OGRANICZANA UPŁYWEM KALENDARZOWYCH LUB KLIMATYCZNYCH PÓR ROKU, A JEDYNIE OKRESAMI EKSPLOATACJI USTALANYMI PRZEZ PRODUCENTÓW SAMOCHODÓW WEDŁUG LICZBY PRZEJECHANYCH KILOMETRÓW. OKRESY TE W MIARĘ TECHNICZNEGO DOSKONALENIA OLEJÓW I SILNIKÓW STAJĄ SIĘ CORAZ DŁUŻSZE, WIĘC W PRZYPADKU POJAZDÓW MNIEJ INTENSYWNIIE UŻYTKOWANYCH TRWAĆ MOGĄ NAWET KILKA LAT. W ZWIĄZKU Z TYM ZADALIŚMY EKSPERTOM REPREZENTUJĄCYM NA POLSKIM RYNKU CZOŁOWE MARKI OLEJÓW MOTORYZACYJNYCH NASTĘPUJĄCE PYTANIA:

- 1 JAK DŁUGO MOŻNA EKSPLOATOWAĆ WASZE WIELOSEZONOWE PRODUKTY OLEJOWE, JEŚLI PRZEBIEG POJAZDU NIE UZASADNIA JESZCZE ICH WYMIANY?
- 2 JAK NA FAKTYCZNĄ, MIERZONĄ UPŁYWEM CZASU ŻYWOTNOŚĆ OLEJU SILNIKOWEGO WPEŁWAJĄ SZCZEGÓLNE WARUNKI EKSPLOATACJI POJAZDU?
- 3 W JAKICH PRZYPADKACH AWARYJNYCH OLEJ W SILNIKU POWINIEN BYĆ BEZWZGLĘDNIE WYMIENIONY NIEZALEŻNIE OD CZASU JEGO UŻYTKOWANIA I PRZEBIEGU POJAZDU?



CENTRUM SZKOLENIA BLACHARSTWA SAMOCHODOWEGO

- Jedyne w Polsce centrum szkoleniowe kadry blacharskiej.
- Funkcjonuje od stycznia 2001 roku, korzystając z doświadczeń zagranicznych partnerów.
- Dysponuje profesjonalnym zapleczem dydaktyczno-technicznym i bazą hotelową.



C.T.S. sp. z o.o. Generalny Przedstawiciel w Polsce CAR-O-LINER
ul. gen. Grotta-Roweckiego 130a, 41-200 Sosnowiec
tel. 032 291 77 35, tel. 032 290 78 51, faks 032 290 77 68
e-mail: cts@car-o-liner.pl; www.car-o-liner.pl

FOT. LAUNCH

FOT. THEHULLRUTH.COM