

Nowe oblicze serwisowego biznesu



ROBERT RÓŻALSKI
DYREKTOR HANDLOWY
LE-GUM

EKONOMICZNE ASPEKTY PROWADZENIA SERWISU OPONIARSKIEGO TO, WBREW POZOROM, POJĘCIE BARDZO ROZLEGŁE. NIE POWINNO BYĆ JEDNAK CAŁKOWICIE OBCE WŁAŚCICIELOWI TAKIEJ PLACÓWKI, JEŚLI ZALEŻY MU NA FINANSOWYM SUKCESIE

Nie chodzi tu o umiejętność przewidywania zjawisk makroekonomicznych, bo z tym, jak wiemy, nie radzą sobie nawet globalne korporacje i państwowe rządy, lecz o przemyślane reakcje na zjawiska mikroekonomiczne o lokalnej skali. Z tej perspektywy wyraźnie widać, jak rynek eliminuje podmioty niedostosowane do zmieniających się trendów.

Do głównych błędów popełnianych w przypadku serwisów ogumienia należą: zła lokalizacja działalności, jej profil nieadekwatny do potrzeb klientów, niski standard wyposażenia (częste awarie, ograniczony asortyment usług), niedostateczne kwalifikacje lub motywacje personelu, nieprzemyślane i niesystematyczne działania marketingowe lub nawet całkowity ich brak.

Powyższe oceny wynikają nie tylko z moich osobistych doświadczeń, lecz głównie z ponad dwudziestoletniej historii działalności firmy Le-Gum jako dystrybutora wyposażenia warsztatowego. Na ich podstawie opracowaliśmy niekonwencjonalny model biznesowy w postaci mobilnego serwisu opon. Rozwiązanie to pozwala skorygować sukcesywnie wszystkie spośród wspomnianych mikroekonomicznych błędów.

Tak więc: świadczenie usług w terenie umożliwi poprawienie niefortunnej lokalizacji, a także pozyskanie klientów flotowych preferujących usługi świadczone w ich siedzibach jednorazowo dla większej ilości pojazdów. Samochód serwisowy może i powinien być nośnikiem wizualnych reklam swej macierzystej firmy, docierających do szerokich kręgów lokalnych odbiorców. Dzięki mobilności usług firma zyskuje przewagę nad lokalnymi konkurentami. Uzyskana w ten sposób poprawa finansowej kondycji i perspektyw rozwojowych firmy pozwala jej inwestować w urządzenia innowacyjne, o większej funkcjonalności i wyższej jakości, jak również w rozszerzenie lub modyfikację usługowej oferty. Przecież pojazd serwisowy łatwo, szybko i tanio daje się dostosować do potrzeb obsługi układów klimatyzacji, mobilnej myjni parowej lub innych podobnych specjalności.

Firma Le-Gum jako autoryzowany dystrybutor marki M&B zapewnia zainteresowanym inwestorom kompleksową obsługę w zakresie przygotowania,



rozbudowy i modernizacji mobilnego serwisu – od wyboru pojazdu, urządzeń, aranżacji wnętrza, aż po reklamę wizualną. Pojazd może pełnić funkcję serwisu opon (w wariantach osobowym, ciężarowym lub mieszanym) wyłącznie albo w konfiguracji z innymi usługami. Zabudowa wykonywana jest na bazie estetycznych i łatwych w utrzymaniu blach aluminiowych, pod którymi ukrywana jest instalacja pneumatyczna i elektryczna (z możliwością zasilania zewnętrznego). Całość odpowiada warunkom SEP i UDT.

Podstawowe oprzyrządowanie stanowią niezawodne w trudnych warunkach montażownice i wyważarki włoskiej firmy M&B. Dystrybutor gwarantuje ich wysoką jakość, funkcjonalność oraz długookresowy serwis. Pozostałe urządzenia to: włoskie kompresory marki GIS i podnośniki marki Cattini, niemieckie agregaty prądotwórcze marki Endress (o mocy 5,6-14 kW).

Od 2010 r. wykonano już kilkanaście takich pojazdów. Zleceniodawcami, poza klientami z Polski, są firmy z Niemiec, Ukrainy i Białorusi. Pierwszy egzemplarz z powodzeniem pracuje w Warszawie, znanej z trudnych warunków komunikacyjnych i wymagającej klienteli. Szczegóły projektu będzie można poznać na stoisku PP Le-Gum podczas Targów Techniki Motoryzacyjnej w dniach 12-15 kwietnia 2012 r. w Poznaniu, na stronie internetowej www.legum.pl oraz w miesięczniku „Autonaprawa” w następnej publikacji tego cyklu.

Cdn.

FOT. LE-GUM

eXponentia™

The Automotive Training Experts

CZY WIESZ JAK ZAPROGRAMOWAĆ SAMOCHÓD PO WYMIANIE AKUMULATORA?

CZY UMIESZ ZDIAGNOZOWAĆ NOWOCZESNY INTELIGENTNY ALTERNATOR?

CZY WIESZ WSZYSTKO O SYSTEMACH START-STOP?

eXponentia
MA DLA CIEBIE
DARMOWE SZKOLENIE Z
SYSTEMÓW START-STOP!

LICZBA MIEJSC NA SZKOLENIACH OGRANICZONA
DECYDUJE KOLEJNOŚĆ ZGŁOSZEŃ!

Szkolenia eXponentia

Najlepszy wybór dla rozwoju Twoich kompetencji!

DARMOWE SZKOLENIE?

Tak!

Mechanicy, którzy zbiorą 50 kodów kreskowych wyciętych z produktów Partnerów eXponentia wymienionych poniżej mogą wziąć udział w darmowym szkoleniu z Systemów Start-Stop!

KIEDY I GDZIE?

26/05/2012
Leszno k/Poznania
01/06/2012
Mysłowice k/Katowic
02/06/2012
Warszawa

CO NALEŻY ZROBIĆ?

Zgłośić chęć uczestnictwa drogą mailową
info@exponentia.pl
lub telefoniczną **22 618 10 20**
w nieprzekraczalnym terminie do
10/05/2012

www.exponentia.pl

MEMBERS OF EXPONENTIA



SAMOCHÓD MOBILNEGO SERWISU OGUMIENIA Z WŁASNĄ AGREGATĄ PRĄDOTWÓRCZĄ I MOŻLIWOŚCIĄ PODŁĄCZENIA DO SIECI ENERGETYCZNEJ