

Polski rynek motoryzacyjnych części zamiennych

Zdaniem dostawców



Marcin Busza
Inter-Team

Frontem do klienta!

Można mieć szeroką ofertę asortymentową, rozległą sieć sprzedaży, ustalony system rabatowy, a nawet organizować okresowe akcje promocyjne, lecz to wszystko za mało, aby sprostać wymaganiom nasilającej się konkurencji i spotkać się z akceptacją szerokiego grona odbiorców części motoryzacyjnych, którymi są warsztaty i sklepy oraz mniejsze hurtownie. W tym celu trzeba zaoferować coś więcej, i to właściwie w każdym obszarze swojej działalności.

Sprzedazy części zamiennych powinna towarzyszyć rozsądna polityka cenowa, która z jednej strony – pozwoli normalnie funkcjonować dystrybutorowi (sprzedawcy), a z drugiej – umożliwi klientowi (warsztat, sklep) generowanie dodatkowego zysku z dalszej odsprzedaży. W firmie Inter-Team wprowadzony został elastyczny i bezkolizyjny system rabatowy, dodatkowo korygujący poziomy cenowe stosownie do oczekiwań klientów.

Jednak szeroka oferta asortymentowa i odpowiednie ceny nie dadzą klientom pełnej satysfakcji, jeśli towar będzie docierał do nich zbyt późno. Dlatego system logistyczny naszej firmy został pomyślany tak, aby czas dostawy ograniczyć do niezbędnego minimum. Od kilku lat zapewnia to nowoczesne Centrum Logistyczne Inter-Team, zlokalizowane w podwarszawskim Natolinie k. Grodziska Mazowieckiego. Bezpośrednie sąsiedztwo niedawno wybudowanej autostrady A2, praca w systemie trzymianowym oraz nowoczesne zarządzanie towarami w magazynie wysokiego składowania sprawiają, że dostawa dociera w ciągu maksymalnie 24 godzin do najdalszych zakątków kraju.

Inter-Team posiada w chwili obecnej 60 oddziałów, dzięki czemu klienci w całej Polsce do najbliższej placówki Inter-Team nie mają daleko. Będą mieć jeszcze bliżej, ponieważ wkrótce zostaną otwarte kolejne oddziały.

Szeroka oferta jest najważniejszym czynnikiem decydującym o wyborze dystrybutora. Dlatego w Inter-Team każdy warsztat i sklep motoryzacyjny znajdzie produkt odpowiedni dla siebie i swoich klientów. Firma oferuje wyroby wszystkich liczących się producentów segmentu Premium, jak również mniej znanych dostawców, wytwarzających tańsze, ale solidne zamienniki.

Jednak czołowi dystrybutorzy nie mogą już ograniczać się do samej sprzedaży. Towarzyszyć jej muszą inne usługi, oferujące dodatkowe korzyści. Ten segment działalności Inter-Team jest bardzo dobrze rozwinięty. Klienci stale współpracujący z firmą mogą korzystać z licznych (kilkadziesiąt rocznie) akcji promocyjnych. Dotyczą one wybranego asortymentu lub mają charakter wielobran-

dy albo długoterminowy, porównywalny z programami lojalnościowym. W promocjach można wygrywać nagrody, głównie narzędzia i wyposażenie warsztatowe, a także atrakcyjne wycieczki zagraniczne (np. Dubaj, Malezja), samochody, skutery, sprzęt RTV i AGD itp. Akcje promocyjne Inter-Team są tak nowatorskie, że często naśladują je inni dystrybutorzy.

Poza tym Inter-Team mocno popiera edukację swoich klientów, pozwalając im nieustannie podnosić poziom świadczonych usług. Temu służy między innymi powołana w maju 2014 firmowa Akademia Techniczna, prowadząca szkolenia praktyczno-teoretyczne w lokalizacjach dogodnych dla uczestniczących w zajęciach klientów. Mają oni do wyboru kilkanaście aktualnych tematów szkoleniowych. W ciągu ostatniego roku ze szkoleń tych skorzystało prawie 1500 osób.

Od 1998 roku Inter-Team organizuje też zraszającą niezależne warsztaty sieć „OK Serwis”. Jej członkowie mają zapewnione wsparcie w zakresie szeroko rozumianego marketingu warsztatowego, szkolenia techniczne i marketingowe, pomoc w inwestycjach oraz rozmaite dodatkowe usługi. Biuro sieci realizuje liczne działania promujące sieć wśród właścicieli samochodów m.in. poprzez pierwsze na polskim rynku czasopismo wydawane przez sieć warsztatową „OK Serwis Press”.



Andrzej Senkowski
Polcar

Profesjonalizm i polityka uczciwego wyboru

Jesteśmy jednym z najdłużej działających w Polsce (od 1986 r.) dostawców części samochodowych. Od licznych konkuren-

tów różni nas przekonanie, że o jakości oferty nie świadczy tylko ilość oferowanych przez nas pozycji, lecz przede wszystkim profesjonalizm polegający na dawaniu klientom uczciwego wyboru. W tym celu stworzyliśmy znakomity dział zakupowy, którego personel musi mieć wiedzę zarówno o technologii i jakości produkcji, jak i o strukturze rynku, aby nie kupować od pośredników, lecz od faktycznych producentów. Znamy bowiem sytuację, gdy produkty pochodzące ze znanej nam fabryki są sprzedawane w Polsce w wielu różnych opakowaniach i w różnych cenach. Taki niezrozumiały gąszcz biznesowych powiązań tworzą dystrybutorzy celowo dla zwiększania swoich marż.

W ślad za tym idzie coraz bardziej powierzchowne traktowanie części samochodowych i przekonanie, że w wybranym modelu biznesowym da się sprze-

dać wszystko. Rzetelną zawodową wiedzę pracowników dystrybucyjnej firmy zastępuje wówczas umiejętność szybkiego odróżniania kolorów opakowań bez wnikania w ich zawartość. Ten „bal maskowy” trwa w najlepsze. Na przykład: chińskie produkty o bardzo złej jakości sprzedawane są przez jednego z dystrybutorów pod marką reklamowaną przez niego jako polski produkt. W efekcie konsument gubi się na rynku, na którym brakuje profesjonalizmu i rzetelności. Takie działania dystrybutorów prowadzą w dalszej perspektywie do utraty zaufania konsumentów do części pochodzących z niezależnego rynku.

Polcar od lat działa inaczej i rzetelnie informuje klientów zarówno o jakości, technologii, materiałach użytych do produkcji, jak i o faktycznym producencie danej części. Nasz katalog dostępny w Internecie zawiera dane i informacje,

których próżno szukać w innych katalogach. Udostępniamy w nim też materiały informacyjne, ułatwiające racjonalny dobór części samochodowych. Możliwość takiego wyboru zjednuje nam wielu odbiorców w kraju i zagranicą. Powyższe zasady dotyczą zarówno części eksploatacyjnych, jak i tych związanych z nadwoziem. →



FOT. POLCAR



8 Z 10

<p>1 ✓ VW GOLF</p>	<p>2 ✓ FORD FIESTA</p>	<p>3 ✓ RENAULT CLIO (RS)</p>	<p>4 ✓ VW POLO</p>	<p>5 ✓ OPEL CORSA</p>
<p>6 ✓ PEUGEOT 208</p>	<p>7 ✓ FORD FOCUS</p>	<p>8 ✓ NISSAN QASHQAI</p>	<p>9 ✓ BMW 3 SERIES</p>	<p>10 ✓ OPEL ASTRA (OPC)</p>

*Źródło: JATO - strona internetowa www.jato.com

Na dziesięć najlepiej sprzedawanych samochodów w Europie w 2013 roku w ośmiu fabrycznie zastosowano klocki Ferodo. Nasze doświadczenie w produkcji na pierwszy montaż gwarantuje najwyższą kontrolę i skuteczność podczas hamowania w każdych warunkach.




www.ferodo.pl

Ferodo jest zarejestrowanym znakiem handlowym 

FOT. INTER-TEAM, POLCAR