

Hotel dla opon w Twoim serwisie? To opłaca się podwójnie

data aktualizacji: 2017.07.21



W jaki sposób jednocześnie szybko zwiększyć przychody serwisu ogumienia i zapewnić sobie powracających co sezon klientów? Wystarczy przechowywać ich opony. Ważne jednak, by składować je w odpowiednich warunkach. Okazuje się też, że nie zawsze potrzebna jest do tego potężna hala. Wystarczy optymalnie dopasowany system magazynowy. Polska firma Eventus z sukcesami od blisko 10 lat dostarcza systemy do składowania opon serwisom w całej Europie. - *Jeszcze kilka lat temu polski rynek nie był gotowy na nasze rozwiązania. Dzisiaj to się zmienia* - mówi Tomasz Słomski, właściciel firmy EVENTUS.

Prosty przykład. Serwis ogumienia za wymianę kompletu opon pobiera opłatę w wysokości 70-100 złotych. Kolejne 70-100 złotych to koszt przechowania opon. Przykładowy koszt budowy systemu do składowania opon dla 500 zestawów (2000 opon) to w firmie Eventus koszt około 40 tysięcy złotych. Rachunek jest prosty - inwestycja zwróci się już w pierwszym roku funkcjonowania przechowalni.

- Oczywiście zadzieje się tak tylko wtedy, kiedy klienci zechcą magazynować swoje opony w serwisie - zastrzega Tomasz Słomski. - Dlatego trzeba im pokazać warunki przechowywania. Właściciele niemieckich serwisów dla których tworzyliśmy projekty, pozwalają swoim klientom na wykonanie zdjęć w przechowalni, bo wiedzą, że rekomendacja jest najlepszym sposobem dotarcia do nowych klientów - mówi właściciel firmy Eventus.

Eventus dostarcza zarówno serwisom ogumienia jak i salonom samochodowym zaawansowane rozwiązania magazynowe. Są to indywidualnie zaprojektowane do danych potrzeb regały oponiarskie. Są łatwe w montażu – przy zabudowach jednopoziomowych klient może wykonać montaż samodzielnie. Projekty wielopoziomowe montowane są przez wykwalifikowany zespół firmy Eventus. Perforacja ramy co 50 mm umożliwia dostosowanie przestrzeni między poziomami do wysokości przechowywanych opon. Łatwość regulacji regałów sprawia, że są one dużo bardziej praktyczne niż konstrukcje spawane. Szacowany czas dotarcia do wskazanego zestawu skraca się co najmniej o połowę. Opony składowane są pionowo. Regały, których jakość potwierdzają europejskie certyfikaty (m.in. TÜV GS), mają pięcioletnią gwarancję.



- Chcę jednak podkreślić, że naszym produktem do sprzedaży nie jest regał, a cały system magazynowania opon. Dostęp do opony jest bardzo wygodny, szybki i przede wszystkim bezpieczny – zaznacza Tomasz Słomski.

Systemy Eventus wyróżniają się prostotą – tu nic nie może się zepsuć. Obsługa systemu jest więcej niż intuicyjna. Ewentualna rotacja pracowników w danym serwisie to nie problem, bo tutaj każdy się odnajdzie. Tomasz Słomski zaznacza, że każde zamówienie traktowane jest indywidualnie. Firma przygotowuje rozwiązania do istniejących możliwości – magazynowych czy finansowych klienta. Warto podkreślić, że systemy są łatwe zarówno w montażu i jak demontażu. Przeprowadzka serwisu w inne miejsce? Nie ma żadnego problemu. Systemy do składowania opon są też przystosowane do rozbudowy właściwie w każdym momencie. Konstrukcja ma bowiem charakter modułowy.

Systemy Eventus, od lat cieszące się zresztą już renomą na rynku niemieckim, zostały dostrzeżone przez menedżerów producenta opon Goodyear. Efekt? Prowadzona przez tę firmę sieć serwisów oponiarskich Premio w Polsce wdraża systemy składowania opon Eventus.

Pomysł na (dodatkowy) biznes

Statystycznie rzecz biorąc – co trzeci klient nie wraca do serwisu ogumienia co sezon, za każdym razem zmieniając usługodawcę. Przechowywanie jego opon w swoim serwisie to jednocześnie gwarancja, że ten klient wróci. - *Na dzisiaj naszym klientem jest każdy właściciel serwisu oponiarskiego otwarty na rozwój* – mówi właściciel firmy Eventus. Dzisiaj niewielkie serwisy oponiarskie niejednokrotnie skarżą się na odpływ klientów na rzecz serwisów zrzeszonych w dużych

sieciach. Jednym z argumentów jest brak możliwości magazynowania opon. Tymczasem stworzenie takiej możliwości to jedna z prostszych dróg do zwiększenia przychodów. Inwestycja zwraca się nieporównywalnie szybciej niż w przypadku rozszerzania działalności o inne usługi, jak chociażby wymiana oleju. Faktem jest, że na podstawie doświadczeń innych serwisów Tomasz Słomski podpowiada, że warto zatrudnić w serwisie dodatkową osobę do obsługi systemu składowania opon. Po pierwsze marketing – bo trzeba klientowi tę usługę sprzedać. Nie wystarczy jednak zaproponować – należy pokazać warunki w jakich przechowywane są opony innych kierowców. Kiedy kolejny właściciel auta się zdecyduje, jego opony lub całe koła trzeba dokładnie umyć. Tylko wtedy składowanie opon daje odpowiednie skutki.

- Podrzucaamy naszym klientom gotowe rozwiązania marketingowe. Dlaczego nie pokazać (np. na filmie) klientowi oczekującemu w poczekalni na wymianę opon w jaki sposób opony te mogą być u nas przechowywane? Jeden z naszych klientów chciał przez pierwszy sezon na zachętę magazynować opony za darmo. Odradziliśmy ten pomysł. I słusznie, bo wystarczyło, że pokazał klientom warunki przechowywania opon. Nie miał problemów z zapełnieniem magazynu – opowiada właściciel firmy Eventus.

Pomysłów na zwiększanie przychodów jest dużo. Oto kolejny – w jednym z serwisów w Niemczech na górze regałów właściciel serwisu zamontował podłogę, a tam podczas zimy przechowuje skutery i motocykle swoich klientów.

Eventus z dostawcy gotowych rozwiązań w pewnym sensie przebranżawia się w firmę doradczą. Oferuje bowiem nie tylko systemy, ale całe rozwiązania i pomysły. Firma współpracuje m.in. z projektantami przy budowach hal. Ważne wskazówki dotyczą na przykład zasad BHP i PPOŻ, by takie hale zostały później przyjęte do użytkowania przez Straż Pożarną.

Indywidualne podejście do klienta

80% dzisiejszych zleceń firma Eventus ma z rekomendacji zadowolonych klientów. - *Dla nas od zawsze jakość produktu i usługi była najważniejsza* – podkreśla T. Słomski. W tym roku firma otrzymała zlecenia na dwa bardzo duże hotele opon w Polsce. Za granicą, głównie w krajach Europy Zachodniej, zainteresowanie usługami Eventus od lat nie słabnie. - *Tam klienci rzeczywiście docenili naszą jakość. Nie chcemy jednak dojść do takiego etapu, że nasz kontakt z klientami będzie w pewnym sensie anonimowy. Nie chcemy działać masowo.*

Chcemy bezpośredniego kontaktu z każdym klientem i na takie indywidualne podejście kładziemy duży nacisk. To nasi klienci najlepiej wiedzą jak funkcjonuje ich biznes, więc każde rozwiązanie projektujemy wspólnie z klientem – kończy właściciel firmy Eventus.



Źródło: