

Zaoferuj mobilną wymianę opon

data aktualizacji: 2018.07.05



W dzisiejszych czasach liczą się jakość i prostota oferowanych rozwiązań. Dlatego warto się zastanowić nad rozpoczęciem przygody z własnym biznesem lub rozwinięciem już funkcjonującego. Całość wesprze swoim doświadczeniem system franczyzowy oferowany przez „Opony na czas”.

Brak barier wejścia dla przedsiębiorcy oraz wygoda dla klienta końcowego to dwie najważniejsze cechy prężnie rozwijającego się projektu mobilnej wulkanizacji. „Opony na czas” oferują dwa rodzaje umowy franczyzowej. Pierwszy z nich zakłada udostępnienie w pełni wyposażonego busa wraz z identyfikacją wizualną oraz dostępem do niezbędnych aplikacji, drugi – że franczyza będzie rozwinięciem już prowadzonej działalności i pozwala wykorzystać wszystkie atrybuty systemu na bazie już posiadanego i wyposażonego pojazdu.

Niezależnie od rodzaju zawartej umowy „Opony na czas” zapewniają wsparcie marketingowe, narzędziowe oraz dostęp do zleceń na terenie funkcjonowania przedsiębiorcy.

„Opony na czas” bazują na sprawdzonych markach i rozwiązaniach technicznych. Wyposażenie umożliwia obsługę pojazdów na kołach do 30 cali przy wykorzystaniu narzędzi takich marek jak Corgi, Ravaglioli, Hofmann, NuAir, Pramac, Rolland czy SnapOn. Uzupełnieniem parku technicznego będzie trwające wdrożenie systemu Integra Car 7, który wesprze między innymi zarządzanie zleceniami oraz zakupem opon dla klientów końcowych.

Prócz standardowego pakietu usług związanych z wulkanizacją, w zależności od wyposażenia pojazdu, możliwe jest zaoferowanie serwisu klimatyzacji lub naprawy drobnych uszkodzeń szyby przedniej.

Główne oczekiwania wobec franczyzobiorców związane są z ich zaangażowaniem własnego czasu,

umiejętnościami wymaganymi do prowadzenia pojazdu i świadczenia usług (np. doświadczenie w wulkanizacji, mechanice samochodowej). Istotnym elementem będzie znajomość lokalnego rynku tego rodzaju usług.

Uczestnictwo w systemie nie wymaga zaciągania kredytu ani wniesienia wygórowanej opłaty wstępnej. Całość opiera się na kosztach założenia i funkcjonowania działalności gospodarczej oraz kosztach miesięcznych funkcjonowania w systemie, na które składają się część stała (od 990 do 2900 zł netto) oraz część prowizyjna od zrealizowanych zleceń (w przedziale 10-20% wartości zrealizowanych zleceń).

Skorzystanie z systemu franczyzowego „Opony na czas” pozwala na elastyczne zarządzanie swoim czasem, dostosowane do liczby i rodzaju zleceń. Dwa źródła ich pozyskiwania (centrala oraz własne) pozwalają na uzyskanie stabilizacji zawodowej i finansowej w skali całego roku. W zależności od zaangażowania i umiejętności franczyzobiorcy możliwe jest uzyskanie średniego zysku netto w wysokości 8000 zł w skali miesiąca. Obecnie znane przykłady funkcjonowania mobilnych serwisów pokazują dużo większe możliwości zarabkowania szczególnie w typowych okresach wymiany ogumienia letniego na zimowe i odwrotnie.

Obecnie prowadzone przez „Opony na czas” działania zakładają zbudowanie sieci mobilnych wulkanizacji, która obejmie swym zasięgiem wszystkie miasta powyżej 200 tysięcy mieszkańców wraz z gminami przyległymi oraz umożliwi dojazd do uszkodzeń na drogach szybkiego ruchu w czasie nie dłuższym niż jedna godzina. Odpowiednio rozplanowana sieć bazująca na franczyzobiorcach wzmocniona własnymi pojazdami będzie również oferowała swoje usługi podmiotom z sektora B2B w oczekiwanych przez nie lokalizacjach.



Źródło: