

Autonet Mobility Show

Szakmai kiállítás és vásár

A „házivásár” – különböző felfogásban – a hazai autós alkatrész-kereskedő cégeknél is ismert és gyakorolt vevőkör-erősítő esemény. Jót tesz a kapcsolattartásban, a vevői kötődés, lojalitás erősítésében. Jó alkalom új termékek, új üzletágak, új partnerek bevezetésére, demonstrálja a cég erejét és nem utolsósorban a vásárra meghirdetett akciók révén komoly vevői megrendelések ideje is lehet. Az Autonet házivására a legjobb recept szerint készült, a sikert mutatják a látogatói vélemények: „ide érdemes volt ellátogatni!”.

A házivásárok műfajában már Magyarországon is sokfélélt láttunk. Többnyire az „érezzük jól magunkat”, együnk-igyünk (ez nem mellékes!), legyen valamilyen exkluzív élményben részünk – nem a szakmai kínálat az elsődleges, de jó, ha a háttérben ott van. Ez a majális, juniális kategória. Nem rossz és nem (nagyon) haszontalan, de talán nem az igazi. Az biztos, hogy nagyon drága, a folytonosan megisméltődő „hét szűk esztendőben” erre alig telik, és mintha idejét múlt is volna.

A nagy nyugat-európai autóalkatrész-kereskedő házak, nagy beszerzési közösségek és franchise-hálózatok (és ez így együtt) áttért a szakmai kiállítás, workshop (műhely) be-

mutató rendezvényekre, természetesen a gazdag vendéglátásról sem feledkezve meg. Tudjuk, hogy például a Stahlgruber vagy Trost házivásárai Németországban komoly látogatószámot is fel tudnak mutatni. Ezek a házivásárok komoly konkurenciái a szakmai kiállításoknak, ha nagy a cég, a kiállítói kör alig különbözik egy autószerelő-szakvásár kínálatától.

Az autószerelők a gyakorlat emberei, ezért jó, ha a tisztán kereskedői, marketinges felhozattal erős műszaki háttér támogatja, sőt megelőzi. Az is előnyös, ha az egyes termékeket, legyen az műszer, szerszám, berendezés, alkatrész, technológia, nem a kereskedőcég termékfelelőse



viszik a nagyérdemű látogatók elé, hanem a világhíres, jó nevű gyártócégek szakemberei mutatják be. A közvetlen kapcsolat a beszállító és a felhasználók, a vevők között erősíti a bizalmat, és nő ezzel az al-





katrész-kereskedő hitelessége is. Az sem baj, sőt kimondottan jó, ha a házivásárnak vannak kísérőrendezvényei, ahol a szakma ismert, elismert közszereplői előadásokat tartanak, hasznosat, munkasikerre fordíthatót mondanak.

Az idők szavát az Autonet cég megértette. Először Romániában – az ottani autodigák mellett – döntött úgy, hogy egy fent vázolt szemléletű házivásárt rendez 2012-ben, Kolozsváron. Talán az újdonság is belejárt, hogy nem várt nagy sikerrel zártak, de az biztos, hogy tudták, mi érdekli a szervizeket. Így nem volt kérdéses, hogy 2013-ban megismétlik és áthozzák a rendezvényt Magyarországra is.

Megszületett az „Autonet Mobility Show”. Az első házivásárt Budapesten, az erre kiválóan alkalmas Syma 4500 m²-es nagycsarnokában tartották május 31-én és június 1-jén, pénteken és szombaton.

A rendezvényre elsősorban az Autonet partnereit kaptak meghívót, de senkit sem akartak a szakmából kizárni, így a kiállítást nyitottá és ingyenesé tették.

A házivásár 71 kiállítói standja közül 61-et a beszállítók töltöttek meg. Ter-

mészetesen az Autonet üzletágak külön standokat kaptak és például vendég volt a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem Gépjárművek és Járműgyártás Tanszéke is.

Igen jó ötletnek bizonyult az, hogy a vendéglátás nagy asztalai a kiállítói térben voltak. Itt a baráti társaságok, régen látott ismerősök beszélgetése, a szakmai információcsere minden találkozó, így a Mobility Show értékes perceit adják.



Nekem is jó volt találkozni nagyon sokakkal, tanítványokkal, barátokkal, személyesen is azokkal, akikkel gyakran cserélünk eszmét telefonon. Külön öröm volt találkozni a nagy beszállítók európai kereskedelmi vezetőivel, akikkel akár Frankfurtban, akár Párizsban, a nagy világkiállításokon szoktunk néhány szót váltani.

A rendezvényt oktatások, szakmai bemutatók tették még tartalmasabbá. A Schaeffler külföldi szakemberei például naponta háromszor a VW-csoport DSF-váltó tengelykapcsolójának csere szerelési műveleteit mutatták be. Ez alapján készült e számunk hasonló tárgyú cikke. Hasonló csemegével szolgáltak a Ruville standján is, a PSA hátsóhidak felújítását mutatták be. Ebben a folyóiratszámomban erről is született cikk.

A Tenneco standján kétóránként Monroe szakmai oktatások zajlottak. Mindkét napon e sorok írója szakmai előadást tartott. A Valeo egyedülálló gyakorlati tengelykapcsoló-bemutatót tartott a SYMA parkolójában. A Delphi standján versenyautó-szimulátorral próbálhatták ki magukat a látogatók, emellett fékszerelési versenybe is becsatlakozhattak. A Bosch standján pedig



naponta több alkalommal látványos kéziszerszám-bemutató zajlott.

Azokon a standokon, ahol a márka képviselői diagnosztikai és szervízfelszereléseket állítottak ki, szinte minden üzemszere volt állítva, a látogatóknak lehetőségük volt arra, hogy mindent ott, helyben kipróbáljanak. A kiállítás egyik kuriózuma egy régi, de tökéletesen működő Bosch Die-

sel diagnosztikai pad volt, amely szintén üzemszere állapotban várta a dízeltechnika szerelmeseit.

Az Autonet saját standjain folyamatosan zajlott a kiállításon debütáló Service Manager szoftver bemutatója. Az Autonet szakmai csapatának munkatársai – Ruzsa János és Kereszty Balázs – színvonalas előadásokat tartottak a Diesel Egyesület össz-



jövetelén. A Mobility Show ugyanis a Diesel egyesületi és Thule partnertalálkozóknak is otthont adott.

Nagy sikert aratott – mint a hivatalos kommuniké írja – az AUTONET partnerei körében a MEGASHOP. A néhány héttel a rendezvény előtt kezdődő akció során összegyűjtött kuponokat az Autonet partnerei kiállításon válthatták be különböző műszaki termékekre.

A zárómérleg kedvező: a látogatói létszám, csak a szervizek szakembereit véve, elérte az 1600 főt. Mindnyájan, látogatók, kiállítók a kulturált körülményekkel igen elégedettek voltak.

Az Autonet jövőre még több programmal várja vissza a látogatókat! Ott leszünk!

DR. NAGYSZOKOLYAI IVÁN

Fotó: Az „N” jelölésű fotókat Nagy Zoltán készítette, www.nagyszeru.hu