



Karosszéria4+

JAVÍTÁSI ÁRELŐNY

Az üzleti életben, ha azt mondjuk, hogy „jó üzlet”, ez legtöbbször azt jelenti, hogy az egyik fél jár jól, a másik pedig rákényszerül az üzletre. Ismert azonban a win-win helyzet, az, amikor az üzlet mindkét félnek előnyös. És nem is titok, hogy miért, mert kedvezően alakuló anyagiak vannak a háttérben. Ezzel tehát nem lehet probléma. És mégis van úgy, hogy mehetne az üzlet jobban is. Nem csak jól kell csinálni a dolgokat, a jót közhírré is kell tenni. Ellentétben a régiek mondásával: a jó bornak is kell cégér!

Tipikus példa erre a gépkocsi karosszéria-javításban a Porsche Hungaria Karosszéria4+ ajánlata. Sokkal több van benne, mint azt a felületesen szemlélő értékeli, és sokkal ismertebbnek kellene lennie, hogy előnyeivel a vevők élni tudjanak. A Karosszéria4+ ismeretterjesztésre szorul. Nézzük meg, miért win-win ez az ajánlat.

Mi az ajánlat lényege? Az ajánlattal élő ügyfelek, autótulajdonosok és autójavító vállalkozások jelentős kedvezményrel jutnak karosszériaajavítást érintő gyári eredeti alkatrészekhez. Az alkatrészek köre igen széles, beletartozik minden, ami a karosszériához tartozik, például a visszapillantó tükör, vagy az üvegek, lámpák és az ajtószerkezetek, a sor szinte „végeláthatatlan”. Van azonban egy feltétel: a szolgáltatást

igénybe vevő ügyfél vagy autójavító az alkatrészeket csak 4 évnél idősebb Skoda, Seat vagy VW személygépkocsik javíttatásához, illetve javításához használhatja fel. A javításhoz kapcsolódó alkatrészek számláján fel kell tüntetni a gépkocsi alvázsámát. Ajánlott az autó adatainak rögzítésekor az ETKA-ban ellenőrizni az autó valós belföldi vagy külföldi forgalomba helyezési dátumát.

NÉZZÜK ELŐSZÖR AZ AJÁNLTATTEVŐI OLDAL ÉRDEKEIT!

Miért ad árkedvezményt egy importőr, illetve márkaszervize? Mert ezzel olyan életkorú gépjárművekhez tud eladni alkatrészt, amelyek nem voltak eddig a márkaszerviz megrendelői körében túl gyakoriak.



Valószínűsíthető, hogy a munkát is a márkaszervizben fogják megrendelni. Külső javító vállalkozások számára történő alkatrészeldadás indoka is a forgalom növelése és az, hogy valószínűsíthetően más kedvezményes ajánlatokkal is élni fognak, például az Economy vagy az Eredeti Cserealkatrészek kínálatából is rendelnek.



 SEAT

 ŠKODA

 Volkswagen

KAROSSZÉRIA / 4+

MI A VEVŐI KÖR ÉRDEKE?

Mindkét vevői körnél, tehát a javítást megrendelő autósok és a javító vállalkozások ügyfélkörénél, tegyük az első helyre a kedvező alkatrészárát. A javító vállalkozás további árkedvezményre is jogosult. Erről később szólunk. Második helyen, de vetekedve megfontolásban az elsővel, az alkatrészminőség áll az utángyártottakkal összevetve. Ismét hangsúlyozni kell, a kedvezményes árú alkatrészek gyári eredetiek. Az ügyfélnek megnyugtatóbb, a javító könnyebben dolgozik vele, például méretpontossága miatt, és mindkettőjüknek sokkal kisebb a garanciális ügyekbe való nem kívánt belekeveredés veszélye.

NÉZZÜK MOST AZ ÜGYFÉL ÉRDEKÉT

Ha márkaszervizben javítást, biztos lehet a gyári előírásoknak, technológiának megfelelő munkában. Ne csak a karosszéria lemez munkára gondoljunk. Karambolos esetben számtalan dolog, sok szerkezet, elektronika, vezetékezés sérül. Ma ezek életre keltése, van eset, hogy gyári kapcsolatot igénylő kompetencia. Egy, csak karosszéria javító műhely ezek helyreállítására nincs felkészülve. Mi van akkor, ha a javítás biztosítás? Az alkatrész-árkedvezmény csak és kizárólag az ügyfélnél csapódik le. Az alkatrész-árkedvezményt a márkaszerviz az ügyfélnek adja tovább. Teszi ezt úgy, hogy például az önrészt csökkentik vele. Az árkedvezmény minden tárgykörbe tartozó alkatrészre 15%.

AZ AUTÓSZERVIZEK, KAROSSZÉRIÁS MŰHELYEK CSATLAKOZÁSA

Ha az autószervez, karosszéria javító műhely legalisan működik, csatlakozhat a kedvezményes alkatrész-vásárlási akcióhoz. A feltétel, mely egyben további árelőnyt is jelent, így szól: **legyen a javító vállalkozás NORA-partner.** Erről érdeklődjenek a márkaszervizekben – lényege, hogy a márkaszervizből való alkatrészvásárlásnak szerződéses kerete legyen, melyhez jelentős kedvezmények is társulnak. A NORA-partnerséggel a Karosszéria4+ ajánlatból NORA KAR4 partnerség lesz. Mit mutatnak a számok? Standard NORA vevőcsoport „J” kedvezménycsoport (rabatt csoport) esetén a NORA-partner 20% kedvezményt kap. Ehhez jön a további KAR4 15%. A NORA-kedvezménytel csökkentett összegből jön le a 15%, így a teljes árkedvezmény ez esetben 32% a gyári új alkatrészekre. (Rabatt csoporttól függően a kedvezmény 23%-tól 36%-ig terjedhet.) A NORA-partnereknek saját ügyük, hogy az ügyfelüknek mennyit engednek át a kedvezményből. A vállalkozók fő szempontja nem is az ár, hanem a realizálható nettó árrés. Ismert, hogy a gyári eredeti alkatrész nettó ára akár 3–4-szerese is lehet az utángyártottnak. A gyári alkatrésszel a realizálható nettó árrés az utángyártotthoz képest viszont szintén 3–4-szeres lehet.

Ide több dolog is kívánkozik:

- nem minden alkatrésznek van utángyártott változata,
- az utángyártott minőségével kapcsolatban sok esetben kétség merülhet fel,
- nem minden ügyfél ragaszkodik minőségi alkatrészekhez, különösen, ha mindent ő fizet,
- a biztosító gyári alkatrészeket fizet(het), ilyenkor a NORA KAR4 rendkívül kedvező.

Valóban – mint az életben mindig – a körülményeket mérlegelni kell. A Karosszéria4+ win-win üzleti ajánlat megalapozott. Ennek be kell jönnie. ■



https://www.skodaszervizek.hu/karosszeria_4_plusz



https://www.volkswagenszervizek.hu/karosszeria_4_plusz



https://www.seatszervizek.hu/karosszeria_4_plusz