

Warsztat aspirujący do roli cieszącego się autorytetem olejowego eksperta, a nie tylko punktu wymiany i sprzedaży oleju, musi mieć w swej ofercie produkty przeznaczone specjalnie do konkretnych marek i wymagań klientów. Nie trzeba ich koniecznie magazynować na półkach, wystarczy mieć zapewnioną możliwość ich szybkiej dostawy. To zaś zależy od bezpośredniej współpracy z siecią sprzedaży producenta bądź z jego autoryzowanym dystrybutorem.

Zazwyczaj marka Lotos Oil jest dostępna w warsztatach obok innych i w przypadku serwisów niezależnych nie jesteśmy przeciwni takiemu rozwiązaniu.



Mobil
Danuta Michalus-Sokołowska
Dyrektor
marketingu
ExxonMobil
Poland

Wymiana oleju, mimo że jest jedną z wielu usług serwisu, zdecydowanie wpływa na jego zyski i koszty. Zakup oleju to dla warsztatu spory wydatek, gdyż cena jednej beczki może przekroczyć nawet 10 000 złotych. Dlatego dla niezależnych warsztatów kluczowe znaczenie ma dobra współpraca z profesjonalnym, lokalnym dystrybutorem. ExxonMobil posiada w Polsce sieć dystrybucji z ponad setką wysoko wykwalifikowanych handlowców, którzy oferują warsztatom korzystne, kompleksowe rozwiązania. To nie tylko kwestia ceny, ale również logistyka, materiały szkoleniowe (także na naszych stronach internetowych) i doradztwo techniczne, szczególnie ważne w przypadku warsztatów niezależnych, obsługujących szeroki przekrój marek i modeli samochodów. W 2009 roku dzięki specjalnemu programowi nawiązaliśmy współpracę z około 1300 niezależnymi warsztatami w Polsce. Istotna jest również szybka reakcja

dostawcy na potrzeby odbiorców i generowanie stałej marży.

Znaczenie ma też oczywiście marka oleju, którą się handluje, czyli zaufanie, jakim się ona cieszy u warsztatowych klientów. Odsetek kierowców korzystających z usług warsztatów niezależnych stanowi już 75% i stale rośnie. Specjalizacja oferty to kwestia indywidualnej decyzji. W praktyce jednak oleje silnikowe o maksymalnie dużej liczbie dopuszczalnych producentów pojazdów pozwalają ograniczyć asortyment zamawianych produktów, przygotować bardziej przejrzystą ofertę, a przy okazji zmniejszyć koszty magazynowania. Warto więc szukać sposobów uniwersalizacji oferty, nie zapominając o bardziej wymagających klientach.

Decyzja o wyborze dostawcy należy do warsztatu. Od naszych odbiorców nie wymagamy wyłączności. Mamy przecież wolny rynek, na którym i tak wygrywają najlepsi.



Comma
Piotr Remiszewski
Kierownik działu
środki smarne
i chemia
warsztatowa
Inter Cars SA

W dzisiejszych, trudnych czasach każdy rozsądnie myślący szef niezależnego warsztatu stosuje biznesowe zasady wolnego rynku. Te podmioty gospodarcze, które nie stosowały się do zasad ekonomicznych, albo już zawiesiły działalność, albo właśnie przeżywają poważny kryzys finansowy. Zasada ta odnosi się także do usługi wymiany oleju.

O konieczności zmiany oleju decyduje czas, przebieg, a często wskazania komputera pokładowego pojazdu. O tym, jaki środek smarny powinien być użyty, decyduje producent silnika. Odpowiednie informacje o jakości i lepkości oleju znajdujemy w książce obsługi pojazdu, katalogach

doboru oleju lub w coraz bardziej popularnych elektronicznych wyszukiwarkach koncernów olejowych, np.: <http://ew5.earlweb.com/search.php?site=8> (oleje Castrol), <http://ew5.earlweb.com/search.php?site=29> (oleje Comma), a także na stronach internetowych dystrybutorów olejowych lub kluczowych dystrybutorów sieciowych, np.: <http://www.intercars.com.pl/> w zakładce „dane elektroniczne”.

Inter Cars SA jest wyłącznym dystrybutorem marki Comma, znanej i cenionej w całej Europie dzięki najnowocześniejszym technologiom, bazom produktowym i dodatkom uszlachetniającym. Oleje te cieszą się coraz większą popularnością i wśród polskich klientów.

Wymiana oleju jest zwykle jednym ze źródeł finansowania niezależnego warsztatu lub serwisu motoryzacyjnego prowadzącego poza tym naprawy mechaniczne, elektryczne i elektroniczne. Oferując szerokie spektrum obsługi, łatwiej jest dziś zachować równowagę oraz spełnić wymagania klientów.

W doborze właściwej firmy olejowej preferowanej w niezależnym warsztacie pomagają szefom serwisów wszelkiego rodzaju pomoce skierowane ze strony koncernów olejowych do warsztatów i serwisów.

W zamian za lojalność w stosunku do konkretnej firmy olejowej można otrzymać tak bardzo przydatne wsparcie inwestycyjne, w tym pomoc w urządzaniu warsztatu (sprzęt i narzędzia), a czasem nawet pomoc finansową.

Podpisanie stałego kontraktu olejowego, przy współudziale i pomocy olejowych firm dystrybucyjnych, pozwala podnieść opłacalność wymiany oleju, daje serwisom stały dostęp do najnowszej wiedzy, jak również gwarantuje szybkie i sprawne dostawy części zamiennych oraz środków smarnych i akcesoriów. Takie rozwiązanie pozwala też zredukować stany magazynowe niezależnego warsztatu, czyli dodatkowo obniżyć koszty własne serwisu.

→
FOT. EXXONMOBIL, INTER CARS



Najnowocześniejszy bolid F2, to kolejne wyzwanie dla Comma.

Zastosowanie najwyższej jakości środków smarnych oraz płynów eksploatacyjnych, gwarantuje najlepsze osiągi.



Oleje Comma – mistrzowska Formuła

Performance MOTOR OILS
najnowocześniejsza grupa środków smarnych



Partnerstwo Comma z F2 podkreśla naszą obietnicę daną profesjonalnym warsztatom samochodowym, że produkty Comma są niezawodne i można z pełnym zaufaniem polecać je swoim klientom.

inter cars
części do samochodów

Najnowocześniejsze techniki smarne opracowane dzięki partnerstwu Comma i Exxon Mobil

Bezpośredni dystrybutor Comma w Polsce
www.intercars.com.pl, www.commaoil.pl

Wielu kierowców. Jeden olej. Mobil 1