

Najlepszy czas dla warsztatów to wiosna



MARCIN NOWAK

DYREKTOR DS. BADAŃ RYNKU
MOTOFOCUS.PL

DZIAŁALNOŚĆ USŁUGOWA MA W WIELU BRANŻACH CHARAKTER SEZONOWY, CZYLI W CIĄGU ROKU ŁATWO JEST ODRÓŻNIĆ OKRESY SZCZYTOWEJ AKTYWNOŚCI FIRMY OD WYRAŹNIE SŁABSZYCH. CZY DOTYCZY TO RÓWNIEŻ MOTORYZACJI?

W badaniu sondażowym przeprowadzonym przez MotoFocus pytano przedstawicieli warsztatów i serwisów samochodowych, który kwartał roku jest dla nich najbardziej dochodowy. Okazało się, że aż 43% respondentów za najlepsze uznało wiosenne miesiące od kwietnia do czerwca. Decyduje o tym kilka czynników. Po pierwsze, samochody wymagają przeglądów i napraw po uciążliwym dla nich okresie zimowym. Po drugie, pojazdy sporadycznie użytkowane zimą trzeba odpowiednio przygotować do bardziej intensywnej eksploatacji w sezonie wiosenno-letnim, a zwłaszcza do dalekich podróży wakacyjnych.

lata są upalne, a zimy mroźne. Oznacza to warunki szczególnie niekorzystne dla trwałości akumulatorów, co przekłada się na ich ogólnie większą sprzedaż i częstsze zimowe awarie. Podobne zjawisko dotyczy również wycieraczek i spryskiwaczy szyb. Jednak z innymi problemami klienci zgłaszają się zimą do warsztatów znacznie rzadziej.

Co piąty badany uważa, że największy popyt na usługi warsztatowe jest jesienią. Na dochody serwisów w tym okresie wpływają bowiem przedzimowe przeglądy związane z wymianą płynów eksploatacyjnych. Należy jednak pamiętać, iż wpływ z tego rodzaju usług są znacznie

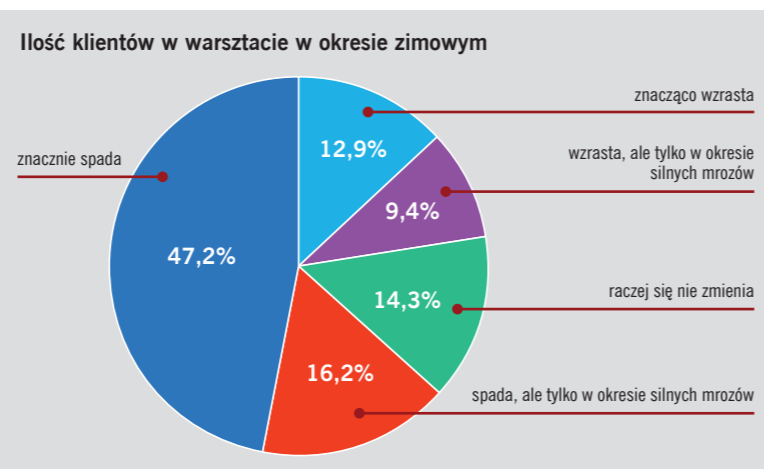
niższe w porównaniu z uzyskiwanymi w okresie wiosenno-letnim, w którym istotny jest udział zleceń dotyczących napraw zawieszek, układów hamulcowych i wydechowych.

Uzyskane wyniki pozwalają stwierdzić, iż w branży motoryzacyjnej mamy do czynienia z występowaniem pewnej sezonowości, choć nie ma tu zjawiska sezonów całkowicie martwych. Wyraźny spadek częstotliwości wizyt klientów w warsztatach obserwuje się tylko w pierwszym kwartale roku. W pozostałych sezonach wahania popytu nie są już tak drastyczne. Podobny rozkład jego intensywności występuje u dystrybutorów części zamiennych zaopatrujących warsztaty samochodowe.

Praktyczne wnioski z tych ogólnych trendów poszczególne firmy usługowe muszą wyciągać już we własnym, indywidualnym zakresie. Martwy sezon zimowy można przecieć w pewnym stopniu „ożywić”, poświęcając go planowo na przygotowanie warsztatu do wiosenno-letniego szczytu. Innym rozwiązaniem jest taka modyfikacja usługowej oferty, by stała się ona bardziej atrakcyjna właśnie dla tych mniej licznych zimowych klientów. ■

Najbardziej dochodowy kwartał w roku dla warsztatów samochodowych to:	% wskazań
pierwszy	8,4%
drugi	43,5%
trzeci	27,4%
czwarty	20,7%

Zaledwie 8,4% respondentów za najbardziej dochodowy uznało I kwartał roku. Są to przede wszystkim warsztaty specjalizujące się w wymianach akumulatorów. Ostatnio kilka razy z rzędu dominował w Polsce klimat kontynentalny, w którym



Profesjonalne wsparcie, szeroka oferta



Chcesz utrzymać jakość OE, a nawet ją przewyższyć? Instaluj paski Micro-V® XF i napinacze DriveAlign® firmy Gates

Każdy układ napędu paska pomocniczego wymaga stosowania produktów najwyższej jakości. Paski Micro-V® XF i napinacze DriveAlign® firmy Gates zaprojektowano, aby spełniały lub przewyższały wymogi stawiane częściom dostarczonym na pierwszy montaż. Elementy układu napędu paska pomocniczego firmy Gates zapewniają kompleksowe pokrycie zastosowań parku samochodowego oraz gwarantują doskonałe dopasowanie podczas wymiany.

Nie zadowolaj się produktami gorszej jakości niż jakość części OE. Montuj produkty Gates.

