



23 sierpnia 2016

Maksymalizacja zysku z nowymi pojazdami Scania

- 1500 specjalistów ds. sprzedaży przeszkolono w zakresie najambitniejszego projektu w branży. Wszystko po to, aby służyli pomocą klientom przy wyborze produktów i usług opartych na indywidualnych potrzebach użytkowników wynikających z rodzaju wykonywanej przez nich pracy.
- Właściwie wyposażone pojazdy połączone w ramach sieci przesyłania informacji są kluczową częścią strategii firmy Scania. Polega ona na zapewnieniu wysokiej dyspozycyjności pojazdów i stworzeniu właściwych warunków do osiągnięcia przez klientów stabilnego zysku.
- Nowe narzędzia wspierające sprzedaż oferują wszystkim klientom dostęp do szerokiej wiedzy ekspertów Scania w obszarze efektywnego zarządzania pojazdami przez cały okres eksploatacji.

Wprowadzenie nowej gamy pojazdów ciężarowych Scania daje początek nowemu, maksymalnie zorientowanemu na klientów podejściu, w którym oferowane są rozwiązania w pełni dostosowane do konkretnych zadań transportowych. Nowe narzędzia Scania umożliwiają wszystkim przedsiębiorcom z branży transportowej dostęp do wiedzy w obszarze efektywnego zarządzania pojazdami przez cały okres ich eksploatacji.

– Wraz z wprowadzeniem pojazdów Scania nowej generacji oferujemy klientom szerszy wybór usług. Dodatkowo, udostępniamy naszym przedstawicielom handlowym najbardziej zaawansowane w branży narzędzia wspierające sprzedaż. Kompleksowa oferta produktów i usług zapewnia optymalne rozwiązania i zwiększa zysk klientów reprezentujących różne segmenty przewozów – komentuje **Christopher Podgorski, wiceprezes firmy Scania, odpowiedzialny za sprzedaż i marketing pojazdów ciężarowych.**

Każde auto generuje zysk. Im lepiej pojazd jest przystosowany do pełnienia konkretnych zadań oraz im silniej kierowca jest wspierany przez odpowiednio dobrane usługi, tym przedsiębiorca ma większe szanse na zwrot z poniesionej inwestycji. Tymczasem finanse przewoźnika zależą od szeregu czynników. Część kosztów przedsiębiorstw z branży transportowej jest przewidywalna. Kontrola pozostałych może być utrudniona lub jej charakter jest bardzo złożony.

– Większość osób z branży stara się trzymać ścisłą kontrolę nad kosztami. Najczęściej brane pod uwagę pozycje kosztowe, to stały koszt nabycia pojazdu, zmienne wydatki na paliwo, a także świadomość, że przestój jest niekorzystny. Można jednak przeoczyć fakt, że wypracowanie zysku jest w ogromnym stopniu uzależnione od optymalnego dostosowania pojazdu do zadań, które ma realizować. Od tego zależy bowiem czy z upływem czasu odnotowujemy zysk czy stratę, Właściwe wyposażenie i obsługa decydują o wydajności i dyspozycyjności pojazdu. Znaczenie mają również odpowiednio dobrane usługi – dodaje **Christopher Podgorski**.



Wprowadzając nową generację ciężarówek, Scania kładzie większy nacisk na optymalizację oferty dla poszczególnych klientów. Zwracając szczególną uwagę na wyposażenie pojazdu i łącząc go z usługami Scania, każdy klient może zapewnić sobie optymalne warunki wstępne do zyskowej inwestycji.

Jako punkt wyjściowy, eksperci Scania określają TOE, czyli całkowitą ekonomikę eksploatacji. Różnica między TOE a tradycyjnym podejściem TCO (całkowity koszt użytkowania), które obejmuje jedynie koszty, polega na tym, że uwzględniane są również przychody przewoźnika. Podczas doboru pojazdu i powiązanych z nim usług uwzględniane są takie czynniki, jak sposób wyliczania płatności za transport na podstawie masy ładunku, czasu, czy przebiegu.

W nowym systemie wsparcia sprzedaży Scania wykorzystuje całą wiedzę swoich ekspertów na temat ciężarówek, zoptymalizowanych rozwiązaniach dla transportu, warunków panujących w branży i faktycznych potrzeb klientów. Takie podejście jest efektem kilku lat pracy polegającej na gromadzeniu i analizie informacji i doświadczeń dotyczących potrzeb klientów w odniesieniu do globalnej, zróżnicowanej branży transportowej i segmentu samochodów ciężarowych.

– Podstawą jest oczywiście ogromna wiedza na temat pojazdów, zoptymalizowanych rozwiązań dla transportu, warunków panujących w branży

i faktycznych potrzeb klientów, zgromadzona w Scania na podstawie analizy dziesiątek tysięcy pracujących pojazdów przez ponad dziesięć lat. Dodaliśmy

do tego informacje uzyskane z badań branży, wywiadów z użytkownikami i warsztatów marketingowych, a wszystko w ścisłej współpracy z naszymi obecnymi klientami. Efektem tych prac jest jedyny w swoim rodzaju zestaw narzędzi Scania, który daje handlowcom, niezależnie od rodzaju rynku lub klientów, dostęp do wiedzy umożliwiającej im zaoferowanie nie tylko auta, ale także rozwiązań przynoszących zysk. Wiemy, że przewoźnicy są poddawani dużej presji, dlatego w Scania zwiększamy wysiłki na rzecz zapewnienia naszym klientom odpowiednich rozwiązań – mówi **Christopher Podgorski**.



Integrują one w sobie wiedzę dotyczącą pojazdów ciężarowych i różnych rozwiązań dla transportu

o specyficznym charakterze. Koncentracja na indywidualnych potrzebach poszczególnych klientów,

w oparciu o doświadczenia, dane operacyjne i wiedzę o rynku, pozwala Scania na dostarczanie klientom wartości dodanej i zysku.

Jeden rozmiar nie pasuje na każdego

Dla prowadzących działalność w niezwykle konkurencyjnej branży transportowej ważne jest nie tylko posiadanie niezawodnego pojazdu, ale także dostęp do wsparcia w postaci powiązanych usług, takich jak finansowanie, kontrakty i serwisowe i zarządzanie flotą.

Scania to jeden z pionierów w dziedzinie pojazdów połączonych w ramach sieci. Rozwiązanie to ma na celu m.in. zwiększenie dyspozycyjności i

wydajności samochodów. Obecnie po europejskich drogach porusza się ponad 200 000 aut Scania połączonych w ramach sieci przesyłania informacji.

– Wprowadzana obecnie przez firmę Scania oferta zapewni klientom lepsze niż kiedykolwiek wsparcie i możliwość osiągnięcia wysokiego zwrotu z inwestycji. Gama produktów Scania i powiązanych z nimi usług w połączeniu z naszą gotowością do wspierania klientów, kreują nowy standard branży. Ofertę wsparcia dla klientów Scania jest jeszcze lepsza, gdy mowa o jedynym biznesie, który naprawdę się liczy – ich własnym – mówi Christopher Podgorski.

SCANIA W POLSCE

Scania Polska S.A. jest generalnym dystrybutorem i przedstawicielem Scania CV AB, światowego lidera w produkcji pojazdów ciężarowych przeznaczonych dla ciężkiego transportu, autobusów miejskich (również napędzanych etanolem) i turystycznych oraz silników przemysłowych i morskich. W Polsce sieć Scania tworzą: 11 dilerów i 38 autoryzowanych serwisów oraz własne centrum szkoleniowe. Scania Polska S.A. oferuje szeroki wachlarz usług dodatkowych, m.in. umowy obsługowo-naprawcze, szkolenia kierowców w Szkole Jazdy Scania, 24h serwis drogowy Scania Assistance, wynajem krótkoterminowy i długoterminowy oraz usługi leasingowe Scania Finance Polska. Pozycja Scania na polskim rynku i rozwinięta sieć serwisów dają użytkownikom pojazdów Scania w Polsce gwarancję usług na najwyższym poziomie.

SCANIA NA ŚWIECIE

Scania jest jednym z wiodących światowych producentów samochodów ciężarowych, autobusów oraz silników przemysłowych i morskich. Coraz większy udział w działalności firmy mają produkty i usługi finansowe oraz serwisowe, zapewniające klientom Scania opłacalne rozwiązania transportowe i maksymalną dyspozycyjność. Scania zatrudnia 42 000 pracowników i działa w blisko 100 krajach. Działania badawcze i rozwojowe skoncentrowane są w Szwecji, podczas gdy produkcja odbywa się w Europie i Ameryce Południowej, w ramach strategii globalnej wymienności zarówno podzespołów, jak i kompletnych pojazdów. W roku 2014 wartość sprzedaży wyniosła 92,10 mld koron szwedzkich, przy zrealizowanym zysku netto na poziomie 6,0 mld koron.

Scania Polska S.A.
Stara Wieś, Al. Katowicka 316
05-830 Nadarzyn

Tel. +48 22 3560 100
Fax +48 22 3560 101

Paweł Paluch tel. (022) 3560 277
Monika Bładowska tel. (022) 3560 218