



23 augusti 2016

## Scanias nya erbjudande: Fokus på att optimera kundens lönsamhet

- 1 500 säljare har utbildats i branschens mest ambitiösa satsning på att bistå med en optimerad mix av produkter och tjänster, helt baserad på varje kunds unika behov och förutsättningar
- Uppkopplade och optimalt specificerade fordon utgör hörnstenen i Scanias strävan att skapa förutsättningarna för hållbar lönsamhet och tillgängliga lastbilar för kunderna
- Nya säljstödverktyg ger alla slags kunder tillgång till Scanias samlade kompetens beträffande rationell fordonsdrift

Introduktionen av Scanias nya lastbilsprogram utgör också starten för branschens mest utvecklade och kundtillvända förhållningssätt för att kunna erbjuda den för varje kund helt optimala lösningen beträffande produkter och tjänster för ett givet transportuppdrag.

– Med introduktionen av vårt nya lastbilsprogram erbjuder vi kunderna en mängd nya prestandasteg och tjänster, samtidigt som vi sätter branschens mest avancerade säljstödverktyg i händerna på våra medarbetare, säger Christopher Podgorski, Global Senior Vice President, Sales and Marketing, Scania Trucks. Med hjälp av vårt kompletta erbjudande skräddarsyr vi optimerade lösningar med potential för lönsamhet för alla slags kunder.

Varje lastbil är en produktionsenhet, ju bättre anpassad den är för sin unika uppgift och ju mer den stöds av för ändamålet anpassade tjänster, desto större blir åkarens möjligheter att få avkastning på sin investering. Åkarens ekonomi avgörs av en mängd olika faktorer. Vissa av dem är förhållandevis enkla att påverka. Andra styrs av samband som ligger bortom den egna kontrollen eller är så komplexa till sin natur att följderna kan vara svåra att överblicka för den enskilde.

– Många aktörer i branschen arbetar fortfarande med ett strikt kostnadsfokus där de mest uppenbara faktorerna är bilens inköpspris och rörliga kostnader som bränsle samt insikten att stillestånd är ogynnsamt, säger Christopher Podgorski, Global Senior Vice President, Scania Trucks. Då missar man att intjäningsförmågan, som i mycket stor utsträckning styrs av att bilen är optimerad för sin uppgift, också har mycket stor påverkan på om det blir svarta eller röda siffror över tid. Rätt specifikation och rätt underhåll bidrar till att bilen finns tillgänglig

och används effektivt, detta påverkas positivt också av vilka övriga tjänster man kopplar till fordonet.



*Med introduktionen av den nya lastbilsgenerationen sätter Scania också än större fokus på att optimera erbjudandet till varje enskild kund. Genom att lägga särskild omsorg vid specifikationen av fordonet och kombinera med tjänster ur Scantias rika ekosystem får varje kund unika förutsättningar att göra en lönsam investering.*

Scania tar sin utgångspunkt i begreppet TOE, Total Operating Economy. Skillnaden mot det traditionella TCO-begreppet, där enbart kostnaderna speglas, är att även intäktsidan av åkarens ekonomi vägs in; hur ett transportuppdrag ersätts (per vikt, använd tid, levererad mängd, körda mil etc.) är ett bra exempel på en faktor som måste ingå i kalkylen när bilen och dess kringtjänster specificeras.

I det nya säljstödsystem som Scania har utvecklat har företaget koncentrerat hela sitt samlade kunnande om lastbilar, optimerade transportlösningar, branschvillkor samt faktiska kundbehov. Verktöget är resultatet av ett flerårigt arbete med att sammanställa, analysera och konsolidera kunskaper, insikter och kundbehov beträffande den globala, mångfacetterade transport- och lastbilsindustrin.

– Grunden är förstås Scantias enorma lastbils-kunnande, vårt modulsysteem samt kördatabas hämtade från tiotusentals bilar i verklig drift under mer än tio år, säger Christopher Podgorski, Scania Trucks. Till det har vi adderat kunskap från branschstudier, kundintervjuer och marknadskliniker, i nära dialog med befintliga kunder. Resultatet är ett Scania-unikt verktyg som ger våra säljare, oavsett vilken typ av kund eller marknad det gäller, tillgång till kompetens som gör dem kapabla att inte bara erbjuda en lastbil utan en skräddarsydd lösning som utifrån varje kunds unika behov har alla förutsättningar att bli lönsam. Vi vet att åkarna pressas från alla håll, Scantias svar är att anstränga oss ännu mer för att ge dem exakt rätt lösning.



*I Scantias lösningar finns företagets samlade kunskaper om såväl lastbilar som olika transportlösningar och deras specifika förutsättningar inbyggda. Genom att fokusera på varje kunds unika behov, baserat på erfarenheter, driftsdata och marknadskännedom, innehåller Scantias lösningar konkreta mervärden som gynnar kunden.*

### **En storlek passar ingen**

Vikten av att kunna utforma bilen helt optimalt samt att stödja såväl ägandet som

användningen av den med kringtjänster som finansiering, servicekontrakt och flotttjänster är svår att överskatta i dagens konkurrensutsatta transportvärld. Scania var en av pionjärerna med att koppla upp varje lastbil för att bland annat kunna bidra till att optimera användningen och tillgängligheten. I dagsläget finns fler 200 000 uppkopplade lastbilar från Scania i drift på marknaden i Europa.

– Det erbjudande Scania nu introducerar kommer att ge våra kunder bättre stöd och möjligheter än någonsin att få maximal avkastning av sin lastbilsinvestering, säger Christopher Podgorski, Senior Global Vice President, Scania Trucks. Vårt produktutbud och våra kringtjänster, i kombination med det sätt vi har rustat oss för att hjälpa kunderna, representerar ett stort utvecklingssteg i vår bransch. Scania blir nu ännu bättre på att erbjuda kunderna stöd beträffande den enda affärsverksamhet de verkligen bryr sig om, deras egen.

### **För ytterligare information, kontakta:**

Örjan Åslund, Head of Product Affairs, Scania Trucks, tel. +46 70 289 83 78, e-post [orjan.aslund@scania.com](mailto:orjan.aslund@scania.com)