



SCANIA

PRESS info

24. srpna 2016

Nová řada produktů a služeb Scania: Důraz na optimalizaci zisku zákazníka

- V rámci nejobtívnějšího projektu v tomto odvětví jsme vyškolili 1 500 profesionálních obchodních zástupců, aby pomáhali zákazníkům s optimální kombinací produktů a služeb, které kompletně vycházejí z potřeb zákazníka na základě jeho jedinečných činností.
- Pomocí připojených vozidel s optimální specifikací se společnost Scania snaží vytvořit ideální podmínky pro udržitelný zisk zákazníka a spolehlivost jeho nákladních vozidel.
- Nové nástroje na podporu prodeje poskytují všem typům zákazníků přístup ke kompletním znalostem společnosti Scania v oblasti efektivní správy vozidel po celou dobu jejich životnosti.

Uvedení nové řady nákladních vozidel Scania zároveň předznamenává začátek nejpropracovanějšího přístupu v oblasti optimalizace ve prospěch zákazníků. Tento přístup umožňuje a nabízí řešení přesně šitá na míru každému zákazníkovi z hlediska produktů a služeb pro konkrétní dopravní úkoly.

"Prostřednictvím nové řady nákladních vozidel nabízíme zákazníkům širší spektrum nových výkonnostních úrovní a služeb, a našim obchodním zástupcům dáváme do rukou nejpokročilejší nástroj na podporu prodeje v celém odvětví," řekl Christopher Podgorski, globální hlavní viceprezident pro prodej a marketing divize nákladních vozidel společnosti Scania. "Za pomoci naší komplexní nabídky produktů a služeb vytváříme optimální individuální řešení, která každému typu zákazníka přinášejí maximální možný zisk."

Každé nákladní vozidlo je vlastně výrobní jednotka. Čím lépe je přizpůsobeno pro konkrétní úkol a čím má lepší podporu v podobě speciálně nastavených služeb, tím vyšší je šance dopravce na návratnost jeho investic. Finance dopravce ovlivňuje celá řada různých faktorů, přičemž některé se relativně snadno kontrolují. Jiné jsou však ovlivňovány faktory mimo naši kontrolu nebo jsou ve své podstatě tak složité, že jednotlivec může jen velmi těžko identifikovat a řešit jejich důsledky.

"Mnozí v odvětví se při své práci striktně řídí náklady, kde nejběžnějšími faktory jsou náklady na pořízení vozidla a variabilní náklady jako palivo, a také poznatek, že přerušení provozu je nepříznivé," řekl Christopher Podgorski, senior viceprezident divize nákladních vozidel společnosti Scania. "S tímto přístupem vám však může uniknout skutečnost, že i potenciál vydělat peníze, který do značné míry závisí na tom, zda je vozidlo optimalizované pro konkrétní účel, má zásadní vliv na to, zda se vaše výsledky budou s postupem času pohybovat v červených nebo černých číslech. Díky správné specifikaci a přiměřené údržbě je vozidlo dostupné a pracuje efektivně podle potřeby. Tuto skutečnost pozitivně ovlivňují i další služby, ke kterým můžete vozidlo připojit. "

Základ, z něhož Scania vychází, je celková provozní hospodárnost (TOE- Total Operating Economy). Rozdíl mezi celkovou provozní hospodárností (TOE) a tradičními celkovými

náklady na vlastnictví (TCO - Total cost of ownership), kde se sledují jen samotné náklady, spočívá v tom, že se v rámci finančních výsledků dopravce přihlíží i na stranu výnosů. Způsob výpočtu platby za dopravní úkol (podle hmotnosti, stráveného času, ujeté vzdálenosti apod.) je dobrým příkladem faktoru, který je třeba vzít v úvahu při specifikaci vozidla a souvisejících služeb.

Scania soustředila všechny své znalosti o nákladních vozidlech, optimalizovaných dopravních řešeních, podmínkách v odvětví a skutečných potřebách zákazníků a vyvinula nový systém podpory prodeje. Tento nástroj je výsledkem několika let shromažďování, analyzování a konsolidace znalostí, informací a potřeb zákazníků v souvislosti s globálním a mnohostranným odvětvím dopravy a výroby nákladních vozidel.

"Základ samozřejmě tvoří obrovské zkušenosti společnosti Scania v oblasti výroby nákladních automobilů, jakož i náš modulární systém a údaje shromážděné z desítek tisíc vozidel v reálném provozu za více než deset let," řekl Christopher Podgorski. "K tomu jsme přidali znalosti získané z různých průmyslových studií, rozhovorů se zákazníky a marketingových workshopů, v rámci úzkého dialogu s našimi stávajícími zákazníky. Výsledkem je jedinečný nástroj společnosti Scania, poskytující našim prodejcům přístup k odborným znalostem, které jim bez ohledu na typ trhu nebo zákazníka umožňují nabídnout nejen nákladní vozidlo jako takové, ale i individuálně přizpůsobené řešení vycházející z jedinečných potřeb zákazníka, s plným potenciálem zajistit mu zisk. Víme, že na dopravce je vyvíjen tlak ze všech stran. Odpovědí společnosti Scania je proto ještě větší snaha o poskytnutí toho správného řešení."

Univerzální velikost neseďí nikomu

V současném konkurenčním světě dopravy se dá jen těžko přecenit důležitost schopnosti navrhnout zcela optimalizované vozidlo a podpořit jeho vlastnictví i používání souvisejícími službami, jako je financování, servisní smlouvy a služby správy vozového parku. Scania jako jedna z prvních zaváděla do nákladních vozidel internetové připojení s cílem optimalizovat mimo jiné jejich používání a dostupnost. V současnosti je na evropském trhu v provozu více než 200 000 připojených nákladních vozů Scania.

"Díky aktuálně uváděné nabídce společnosti Scania, získají všichni naši zákazníci dosud nejlepší podporu a nejvíce možností, aby si zajistili maximální návratnost svých investic do nákladních vozidel," řekl Christopher Podgorski. "Naše modelová nabídka a související služby, a také podpora, kterou našim zákazníkům poskytujeme, představují zásadní vývojový stupeň v našem odvětví. Scania nyní dokáže poskytovat ještě lepší podporu svým zákazníkům v případě podnikání, na kterém jim opravdu záleží, a to jejich vlastního. "

V případě zájmu o další informace kontaktujte:

Jakub Kvasnička, PR & Digital Coordinator CZ&SK, společnost Scania,
tel.: +420 739 543 661, e-mail: jakub.kvasnicka@scania.cz