



ПРЕСС-РЕЛИЗ

31 августа 2016 г.

Услуги и контракты, обеспечивающие оптимальную выгоду для клиентов

- Компания Scania расширяет свое конкурентное предложение по услугам сетевого подключения автопарков, которые облегчают работу для водителей и перевозчиков и ориентированы на повышение прибыли заказчика
- Благодаря гибким схемам заказчики Scania получают программу техобслуживания, полностью адаптированную с учетом условий фактической эксплуатации транспортных средств
- Предсказуемость техобслуживания и большая доступность помогают улучшить эффективность работы перевозчиков
- С внедрением нового поколения Scania Communicator компания обеспечивает будущее интеллектуальных систем для грузовой техники
- 95% всех грузовиков Scania, поставленных для рынка Европы, объединены между собой в сеть, что позволяет формировать эффективную платформу для услуг, улучшающих производительность и время полезного использования транспорта
- Компания Scania представляет улучшенный функционал для мобильных сервисов
- Ecolution от Scania дополнительно снижает расход топлива за счет оптимизированных решений, обучения и продуманного техобслуживания
- Интегрированные финансовые и страховые решения от Scania повышают возможности перевозчиков на стабильное получение прибыли

Комплекс услуг, предоставляемых как в физическом виде дилерами Scania, так и в электронном виде при помощи сетевых технологий, является основой стабильного управления компанией в долгосрочной перспективе в современной высококонкурентной отрасли грузоперевозок. Компания Scania — новатор в области сетевых возможностей в сфере грузового автотранспорта. С новым поколением грузовиков она усиливает свою ведущую позицию в данной сфере. Как и в случае с транспортным средством, возможность индивидуального подбора конфигураций и решений для любых перевозчиков является тем самым фактором, который может развернуть вектор развития от убытков к доходам в единственном бизнесе, до которого есть дело клиенту: его собственном.

Почти год назад Scania начала предлагать гибкие планы в рамках технического обслуживания Scania на всех рынках Европы, и данный процесс будет почти полностью отлажен к моменту выхода нового поколения грузовиков. Услуга основывается на идее о том, что все грузовики объединены в сеть. В новом решении отказались от традиционного метода оценки пробега или календарного метода. Для определения необходимости техобслуживания в соответствии с конкретным контрактом между компанией Scania и отдельным заказчиком используются данные о



фактическом использовании транспортных средств. В результате интервалы смены масла могут достигать 150 000 км в соответствующих условиях эксплуатации и при использовании качественного масла Scania.



Гибкие планы техобслуживания, разработанные на основе сетевых возможностей и схеме фактического использования транспортного средства, обеспечивают намного более высокую точность техобслуживания. Решение Scania предполагает, что каждый грузовик получает необходимое техобслуживание в необходимое время. Это сокращает время пребывания автомобиля в сервисном центре, и позволяет транспортному средству находиться в эксплуатации в течение большего количества дней в году по сравнению с фиксированными планами техобслуживания с установленными датами визитов.

«Заказчик получает очевидные преимущества. Например, можно будет гораздо реже посещать сервисный центр, — говорит Ларс Карлссон (Lars Karlsson), глава отдела сервисных продуктов Scania. — Клиентам больше не надо следить за фиксированными интервалами обслуживания. Вместо этого, с ними связывается специалист Scania и договаривается о подходящем времени посещения мастерской. Естественно, в основе этого нововведения лежит идея о том, что все транспортные средства соединены между собой в сеть. При подключении дополнительных услуг, таких как дистанционная диагностика и сопутствующий услуги, мы можем в интересах клиента заранее принимать меры, повышающие время безотказной работы его автомобиля с помощью планового и профилактического техобслуживания».

Правильное определение конкретной необходимости в техобслуживании оказывает большое влияние на такие важные аспекты, как готовность к эксплуатации и стоимость перепродажи. Транспортное средство, которое получает оптимальное обслуживание, будет работать и приносить прибыль дольше, лучше сохраняя остаточную стоимость.



«Мы знаем, что при старом подходе, до внедрения сетевых технологий на автотранспорте, некоторые из автомобилей получали недостаточное техобслуживание, а другие — излишнее. Метод "всех под одну гребенку" на самом деле не так уж хорошо работает, — говорит Ларс Карлссон. — Думаю, мы все можем согласиться с тем, что в идеале нужно предоставлять каждому автомобилю в точности такой объем техобслуживания, который ему требуется».

За последние годы Scania внедрила на нескольких рынках ряд услуг, связанных с сервисом и техобслуживанием. Например, используя собственный штат, Scania может в большей или меньшей степени взять ответственность за автопарк заказчика. Для этого в транспортном комплексе клиента или при необходимости в сервисной мастерской клиента может потребоваться присутствие эксперта Scania, который будет планировать и обеспечивать техобслуживания автопарка. Это также может предполагать заключение контрактов с техперсоналом или организацию временных мастерских, например, в связи с крупными строительными проектами.

«Мы всегда открыты для диалога, — говорит Ларс Карлссон. — У разных клиентов разные бизнес-модели и потребности, но мы замечаем, что все больше и больше из них ценят сотрудничество с компанией Scania. Системы автомобилей становятся все более сложными, и незапланированный простой может обойтись очень дорого. Найдя комплексное решение при помощи представителей Scania в вашем регионе, вы можете получить все, от техобслуживания шин до специально разработанных планов техобслуживания по прогнозируемой ежемесячной стоимости».

Сетевые решения как ключ к получению прибыли

Объединение грузового транспорта в сеть неизбежно произойдет в ЕС в 2016 году, и в настоящее время у Scania уже есть более 200 000 автомобилей, общающимися по сети. Отраслевые эксперты повсеместно соглашаются с тем, что способность получить прибыль от сетевых решений является важным фактором конкурентоспособности будущего. Однако как отдельный перевозчик будет ориентироваться во всех предлагаемых концепциях?

«На взгляд Scania, в последующие несколько лет качество, удобство для пользователя и фактическая польза сетевых услуг станет в отрасли линией раздела между производителями премиум-класса и всеми остальными, — говорит Маттиас Лундхольм (Mattias Lundholm), руководитель подразделения сетевых услуг Scania. — В будущем автомобили также должны будут соответствовать требованиям устойчивого развития и отличаться высокой готовностью к эксплуатации. Перевозчик, предлагающий продуманный диапазон услуг и дополнительной ценности, повышает свою конкурентоспособность и возможность получать прибыль».



Автотранспорт, оснащенный сетевыми технологиями, является главным звеном в деле создания безопасных транспортных решений, обеспечивающих устойчивое развитие. Scania разработала универсальную систему эко-услуг, которые включены в данное предложение и полностью или частично основываются на объединении автомобилей в сеть. Они помогают обеспечивать устойчивое развитие транспорта и вносят свой вклад в прибыль отдельного перевозчика.

Текущий спектр услуг Scania в рамках таких продуктов, как система автомониторинга Scania и услуги для водителей, постоянно расширяется за счет дополнительных усовершенствованных функций. Услуги, которые в настоящее время реализуются в области Услуг, интегрированных в продукт, включают в себя удаленное управление вспомогательным отопителем автомобиля, а также усовершенствование коммуникации между водителем и перевозчиком. Мы говорим о новом портале с дополнительно разработанным функционалом. Фактический вид и интерфейс были полностью переработаны и изменены. Например, сообщения, адреса и инструкции по маршруту теперь могут напрямую передаваться в информационно-развлекательную систему автомобиля сотрудниками управления движением, находящимися в офисе перевозчика.

«Поговорка о том, что единственным ограничителем является воображение, довольно избитая, но это не уменьшает ее правоты, — говорит Маттиас Лундхольм. — Мы скоро внедрим несколько функций, связанных с повышением производительности и/или снижением стоимости. Это услуги, связанные с планированием маршрута, техобслуживанием автомобиля, различными функциями безопасности, противоугонными средствами и поддержкой водителя».

Предсказуемость обеспечивает спокойствие

Услуги, подобные Ecolution от Scania, уже несколько лет представлены на рынке, и прошло достаточно времени, чтобы они несколько раз доказали свою целесообразность. Уделяя значительное внимание всем аспектам, от спецификации автомобиля до обучения водителя и последующего инструктажа, а также планового техобслуживания, вы можете получить заметные результаты в виде повышения



прибыли, производимой каждым автомобилем. Это считалось невероятным еще десять лет назад.

«Продукт Ecolution от Scania решает проблемы затрат и прибыли перевозчиков, — говорит Маттиас Лундхольм. — Правильно подобранные конфигурации автомобилей и обученные водители — вот рецепт гарантированного достижения максимальной общей экономии вашего бизнеса. Если вы расширите рамки решения, добавив финансирование и страховку Scania, то тем самым обеспечите безопасное владение своим автопарком. Предсказуемые и приятно низкие затраты, а также автомобили, которые фактически всегда готовы к работе, позволят перевозчикам заниматься предоставлением качественных услуг своим клиентам, обеспечивая стабильную прибыль для своего бизнеса».



Хотя современные грузовые автомобили Scania оборудованы самыми высокими технологиями и целым рядом систем поддержки водителя, последний по-прежнему оказывает значительное влияние как на расход топлива, так и на надежность транспортного средства. Обученные водители управляют автомобилем лучше во всех отношениях.

С помощью нового поколения грузовиков Scania также предлагает ряд новых опций, связанных с коммуникационными возможностями автомобилей на базе встроенного коммуникатора Scania Communicator. Как перевозчики, так и водители могут получить доступ к новому интерфейсу и сервисам, которые не привязаны к существующим технологическим решениям.

**Для получения дополнительной информации свяжитесь с отделом продаж
ТОО «Scania Central Asia»:**

тел.: +7(727)312-15-20
e-mail: info@scania.kz