



ПРЕСС-РЕЛИЗ

31 августа 2016 г.

Новая линейка продуктов и услуг Scania. Акцент на оптимизации прибыли клиента

- 1500 специалистов по продажам прошли обучение в рамках самого амбициозного проекта в отрасли, целью которого является помощь клиентам в поиске оптимального сочетания продуктов и услуг, полностью основанного на их нуждах и учитывающего уникальный характер их деятельности.
- Транспортные средства с возможностью сетевого подключения и оптимальными характеристиками — краеугольный камень намерения Scania создать для заказчиков необходимые условия для устойчивой прибыльности и надежности грузовых автомобилей.
- Новые инструменты поддержки продаж обеспечивают самым разным клиентам доступ к обширному опыту компании Scania в области эффективного управления состоянием транспортного средства на протяжении всего срока эксплуатации.

Введение нового модельного ряда грузовиков Scania — это начало применения наиболее передового в отрасли индивидуального подхода к разработке и реализации решений, адаптированных с учетом конкретных потребностей заказчика в плане подключенных продуктов и услуг для определенных транспортных задач.

«Представляя новый модельный ряд грузовиков, мы предлагаем нашим клиентам расширенный выбор конфигураций характеристик производительности и услуг. В то же время нашим сотрудникам по продажам были предоставлены самые передовые инструменты поддержки продаж в отрасли, — говорит Кристофер Подгорский (Christopher Podgorski), старший вице-президент глобального подразделения Scania по продажам и маркетингу грузовых автомобилей. — С помощью нашего широкого спектра продукции и услуг мы находим оптимальные решения, максимально увеличивающие доходность заказчиков в самых разных областях».

Каждый грузовик является производственной единицей. Чем лучше он приспособлен для своих уникальных задач и чем больше эта специфика поддерживается индивидуальными услугами, тем больше шансов у перевозчика получить отдачу от своих инвестиций. Состояние финансов перевозчика определяется целым рядом различных условий. Некоторыми из них управлять относительно просто. Другие находятся под влиянием факторов, которые находятся вне контроля перевозчика или настолько сложны по своей природе, что отдельному человеку трудно определять их последствия и предпринимать соответствующие меры.

«Многие производители в отрасли по-прежнему работают, ориентируясь на затраты. Здесь наиболее очевидные факторы — это стоимость покупки транспортного средства и переменные расходы, такие как расходы на топливо и резерв на случай издержек при простое, — объясняет Подгорский. — Но с таким подходом можно



упустить из внимания тот факт, что потенциальный доход в значительной степени зависит от того, насколько транспортное средство оптимизировано под свое назначение. Кроме того, он, конечно, обусловлен убыточностью либо рентабельностью вашего бизнеса. Правильно выбранная спецификация и пакет обслуживания позволяют снизить время простоя транспортного средства и увеличить время его полезного использования. На эти показатели также положительно влияют другие услуги, которые можно подключить к транспортному средству».



С новым поколением грузовиков Scania уделяет еще больше внимания возможностям адаптации своего предложения с учетом индивидуальных запросов каждого отдельного клиента. Тщательный подбор спецификации автомобиля с перспективными требованиями экосистемы Scania, обладающей значительным потенциалом развития, создает для каждого заказчика уникальные предпосылки для прибыльных инвестиций.

Отправной точкой Scania является принцип общей экономичности эксплуатации. Различие между этим показателем и традиционной совокупной стоимостью владения, отражающей только затраты, заключается в том, что в первой метрике также учитывается доход перевозчика. Методы расчета оплаты перевозки (на основе массы, затраченного времени, пробега и т.д.) также должны приниматься во внимание при выборе транспортного средства и сопутствующих услуг.

Весь комплексный опыт Scania в сфере грузовых автомобилей и оптимизированных транспортных решений, учитывающих специфику отрасли и реальные нужды клиентов, был задействован при создании новой системы поддержки продаж. Данный набор инструментов является результатом нескольких лет работы по сбору, анализу и обобщению знаний, данных и потребностей клиентов в сегменте глобальной транспортной логистики и в автомобильной промышленности.

«Основой является огромный экспертный опыт Scania в строительстве грузовой техники, а также наша модульная система и данные о транспортных средствах, собранные при изучении реальных условий эксплуатации десятков тысяч автомобилей в течение более чем десяти лет, — говорит Подгорский. — К этому мы добавили выводы отраслевых исследований, опросов клиентов и маркетинговых семинаров, которые проводились в тесном диалоге с нашими существующими клиентами. Результатом стал уникальный набор инструментов Scania, который



позволяет нашим сотрудникам в сфере продаж, независимо от типа рынка или заказчика, получить доступ к нашим ресурсам. Это дает возможность предлагать не только грузовые автомобили, но и индивидуальные решения с учетом уникальных задач каждого клиента, с наилучшими перспективами получения прибыли. Мы знаем, что на перевозчиков оказывается давление со всех сторон, поэтому Scania прикладывает еще больше усилий, чтобы дать им возможность сделать правильный выбор».



Продукты Scania воплощают в себе совокупный опыт компании в сфере производства и разработки грузовых автомобилей и различных транспортных решений. Благодаря политике индивидуального обслуживания, обширному опыту в использовании данных эксплуатации и глубокому знанию рынка, Scania реализует в своей продукции конкретные характеристики, которые повышают ценность техники Scania для клиентов.

Шаблонный подход неэффективен

Возможность спроектировать полностью оптимизированное транспортное средство, при этом снизить стоимость владения таким автомобилем и пользоваться сопутствующими услугами, такими как финансирование, сервисные контракты и услуги по управлению автопарком, имеет огромное значение. Scania является одним из пионеров в области сетевых сервисов для грузовых автомобилей, которые, среди прочего, помогают достичь оптимальной производительности и готовности к эксплуатации. В настоящее время на европейском рынке продано более 200 000 грузовиков Scania, подключенных к сетевому обслуживанию.

«Текущее предложение Scania даст всем нашим клиентам лучшую на сегодняшний момент поддержку и преимущества. Это поможет им добиться максимальной отдачи от своих инвестиций в покупку грузовиков, — говорит Кристофер Подгорский. — Наш ассортимент продукции и сопутствующих услуг, в сочетании с инструментами поддержки клиентов, представляет собой важный этап развития нашей отрасли. Услуги Scania становятся еще лучше в плане повышения эффективности бизнеса заказчиков».

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

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

ТОО «Scania Central Asia»
040704, РК, Алматинская область
п. Байсерке, ул. Султана Бейбарыса, 3

тел.: +7 (727) 312 15 20
факс: +7 (727) 312 15 40

e-mail: info@scania.kz