



# SCANIA

# PRESS info

24. august 2016

## Nový rad produktov a služieb Scania: Dôraz na optimalizáciu zisku zákazníka

- V rámci najambicióznejšieho projektu v tomto odvetví sme vyškolili 1 500 profesionálnych obchodných zástupcov, aby pomáhali zákazníkom s optimálnou kombináciou produktov a služieb, ktoré kompletne vychádzajú z potrieb zákazníka na základe jeho jedinečných činností.
- Pomocou pripojených vozidiel s optimálnou špecifikáciou sa spoločnosť Scania snaží vytvoriť ideálne podmienky pre udržateľný zisk zákazníka a spoľahlivosť jeho nákladných vozidiel.
- Nové nástroje na podporu predaja poskytujú všetkým typom zákazníkov prístup ku kompletným znalostiam spoločnosti Scania v oblasti efektívnej správy vozidiel počas celej ich životnosti.

Uvedenie nového radu nákladných vozidiel Scania zároveň predznamenáva začiatok najprepracovanejšieho prístupu v oblasti optimalizácie v prospech zákazníkov. Tento prístup umožňuje a ponúka riešenia presne šité na mieru každému zákazníkovi z hľadiska produktov a služieb pre konkrétne dopravné úlohy.

„Prostredníctvom nového radu nákladných vozidiel ponúkame zákazníkom širšie spektrum nových výkonnostných úrovní a služieb a našim obchodným zástupcom dávame do rúk najpokročilejší nástroj na podporu predaja v celom odvetví,“ povedal Christopher Podgorski, senior viceprezident divízie nákladných vozidiel spoločnosti Scania. „Za pomoci našej komplexnej ponuky produktov a služieb vytvárame optimálne individuálne riešenia, ktoré každému typu zákazníka prinášajú maximálne možný zisk.“

Každé nákladné vozidlo je vlastne výrobná jednotka. Čím lepšie je prispôsobené pre konkrétnu úlohu a čím má lepšiu podporu v podobe špeciálne nastavených služieb, tým vyššia je šanca dopravcu na návratnosť jeho investícií. Na financie dopravcu vplýva celý rad rôznych faktorov, pričom niektoré sa relatívne ľahko kontrolujú. Iné sú však ovplyvňované faktormi mimo našu kontrolu alebo sú vo svojej podstate také zložité, že jednotlivec môže len veľmi ťažko identifikovať a riešiť ich dôsledky.

„Mnohí v odvetví sa pri svojej práci striktne riadia nákladmi, kde najbežnejšími faktormi sú náklady na obstaranie vozidla a variabilné náklady ako palivo, a tiež poznatok, že prerušenie prevádzky je nepriaznivé,“ povedal Christopher Podgorski, senior viceprezident divízie nákladných vozidiel spoločnosti Scania. „S týmto prístupom vám však môže uniknúť skutočnosť, že aj potenciál zarobiť peniaze, ktorý do veľkej miery závisí od toho, či je vozidlo optimalizované na konkrétny účel, má zásadný vplyv na to, či sa vaše výsledky budú s postupom času pohybovať v červených alebo čiernych číslach. Vďaka správnej špecifikácii a primeranej údržbe je vozidlo dostupné a pracuje efektívne podľa potreby. Na túto skutočnosť pozitívne vplývajú aj ďalšie služby, ku ktorým môžete vozidlo pripojiť.“

Základ, z ktorého Scania vychádza, je celková prevádzková hospodárnosť (TOE- Total Operating Economy). Rozdiel medzi celkovou prevádzkovou hospodárnosťou

(TOE) a tradičnými celkovými nákladmi na vlastníctvo (TCO - Total cost of ownership), kde sa sledujú len samotné náklady, spočíva v tom, že sa v rámci finančných výsledkov dopravcu prihliada aj na stranu výnosov. Spôsob výpočtu platby za dopravnú úlohu (podľa hmotnosti, stráveného času, prejazdenej vzdialenosti a pod.) je dobrým príkladom faktora, ktorý sa musí zohľadniť pri špecifikácii vozidla a súvisiacich služieb.

Scania sústredila všetky svoje znalosti o nákladných vozidlách, optimalizovaných dopravných riešeniach, podmienkach v odvetví a skutočných potrebách zákazníkov a vyvinula nový systém podpory predaja. Tento nástroj je výsledkom niekoľkých rokov zhromažďovania, analyzovania a konsolidácie vedomostí, informácií a potrieb zákazníkov v súvislosti s globálnym a mnohostranným odvetvím dopravy a výroby nákladných vozidiel.

„Základ samozrejme tvoria obrovské skúsenosti spoločnosti Scania v oblasti výroby nákladných automobilov, ako aj náš modulárny systém a údaje zozbierané z desiatok tisíc vozidiel v reálnej prevádzke za viac ako desať rokov,“ povedal Christopher Podgorski. „K tomu sme pridali znalosti získané z rôznych priemyselných štúdií, rozhovorov so zákazníkmi a marketingových workshopov, v rámci úzkeho dialógu s našimi existujúcimi zákazníkmi. Výsledkom je jedinečný nástroj spoločnosti Scania, poskytujúci našim predajcom prístup k odborným vedomostiam, ktoré im bez ohľadu na typ trhu alebo zákazníka umožňujú ponúknuť nielen nákladné vozidlo ako také, ale aj individuálne prispôbené riešenie vychádzajúce z jedinečných potrieb zákazníka, s plným potenciálom zaistiť mu zisk. Vieme, že na dopravcov je vyvíjaný tlak zo všetkých strán. Odpoveďou spoločnosti Scania je preto ešte väčšia snaha o poskytnutie toho správneho riešenia.“

### **Univerzálna veľkosť nesedí nikomu**

V súčasnom konkurenčnom svete dopravy sa dá len ťažko preceniť dôležitosť schopnosti navrhnuť úplne optimalizované vozidlo a podporiť jeho vlastníctvo aj používanie súvisiacimi službami, ako je financovanie, servisné zmluvy a služby správy vozidlového parku. Scania ako jedna z prvých zavádzala do nákladných vozidiel internetové pripojenie s cieľom optimalizovať okrem iného ich používanie a dostupnosť. V súčasnosti je na európskom trhu v prevádzke viac ako 200 000 pripojených nákladných vozidiel Scania.

„Vďaka aktuálne uvádzanej ponuke spoločnosti Scania získajú všetci naši zákazníci doposiaľ najlepšiu podporu a najviac možností, aby si zaistili maximálnu návratnosť svojich investícií do nákladných vozidiel,“ povedal Christopher Podgorski. „Naša modelová ponuka a súvisiace služby, a tiež podpora, ktorú našim zákazníkom poskytujeme, predstavujú zásadný vývojový stupeň v našom odvetví. Scania teraz dokáže poskytovať ešte lepšiu podporu svojim zákazníkom v prípade podnikania, na ktorom im naozaj záleží, a to ich vlastného.“

### **V prípade záujmu o ďalšie informácie kontaktujte:**

Jakub Kvasnička, PR & Digital Coordinator CZ&SK, spoločnosť Scania,  
tel.: +420 739 543 661, e-mail: [jakub.kvasnicka@scania.cz](mailto:jakub.kvasnicka@scania.cz)