



23 Серпня 2016

## Послуги та контракти надають переваги клієнтам

- Scania розширює кількість підключених послуг, які спрощують життя водіїв та перевізників
- План сервісного обслуговування став більш гнучким, це дозволяє максимально адаптувати сервіс до реальних умов експлуатації вантажних автомобілів
- Прогнозоване обслуговування та наявність запчастин дозволяє підвищити ефективність перевезень
- Із запуском нової моделі комунікатора інтелектуальний транспорт стає ще ближчим
- 95% всіх вантажівок, які поставляються до Європи, підключені до мережі Scania
- Підвищена функціональність мобільних сервісів
- Проект Scania Ecolution заощаджує паливо завдяки оптимізованим рішенням, програмам навчання для водіїв та гнучкому обслуговуванню.
- Інтегровані фінансові та страхові послуги в єдину пропозицію від Scania дозволяють перевізникам підвищити прибутковість

Екосистема сервісів, яка включає послуги сервісних станцій та підключені послуги, стала невід'ємною умовою для ефективного управління транспортною компанією в умовах жорсткої конкуренції. Scania першою на ринку запропонувала підключені послуги і з презентацією нової лінійки посилить свої позиції в цій сфері. Так само як із вибором вантажівки, можливість адаптувати всі види сервісів та рішень під свій вид перевезень стане визначальним фактором в отриманні прибутку чи збитків у бізнесі.

Майже рік назад Scania в Європі розпочала програму гнучкого сервісного обслуговування, яка буде повністю завершена із презентацією нового покоління вантажівок. Ідея програми ґрунтується на тому, що всі вантажівки підключені до єдиної мережі, і за основу беруться дані кожної окремої вантажівки, а не середній пробіг чи календарний метод. На основі отриманих даних складається індивідуальний план сервісного обслуговування. Це означає, що інтервали заміни масла можуть бути довшими або коротшими залежно від умов експлуатації та інших факторів.



*План гнучкого технічного обслуговування розробляється на основі підключених послуг та фактичних даних з експлуатації транспортного засобу. Таким чином, кожна вантажівка буде обслуговуватися саме тоді, коли вона цього потребує. Це скорочує час, проведений на сервісній станції, та дозволяє вантажівці залишатися у роботі більшу кількість днів порівняно з фіксованим графіком обслуговування.*

«Переваги для клієнта очевидні, адже передбачають меншу кількість візитів на сервісну станцію, - коментує Ларс Карлссон, керівник підрозділу сервісів в Scania. – Замість того, щоб клієнти слідували та дотримувалися фіксованих сервісних інтервалів, ми пропонуємо визначати зручну дату та час візиту на сервісну станцію. Звичайно, це стало можливим завдяки підключенню транспортних засобів до єдиної мережі Scania. Якщо додати дані Дистанційної Діагностики та Супутніх видів сервісу (VRS), клієнти отримують заздалегідь спланований графік візитів на СТО та проведення технічно-профілактичних робіт».

Правильно підібраний план технічного обслуговування має величезний вплив на такі важливі аспекти як технічний стан автомобіля та його ліквідну вартість (у разі повторного продажу). Якщо вантажний автомобіль обслуговується стільки разів, скільки потребує режим його експлуатації, він залишатиметься в роботі більшу кількість часу та приносить більший прибуток і його вартість в разі продажу буде вищою.

"До того, як з'явилась можливість підключати вантажівки до єдиної мережі, деякі автомобілі обслуговувалися занадто часто, інші, навпаки, недоотримували належну технічну підтримку, адже не можна підігнати всі автомобілі під єдиний стандарт, - говорить Ларс Карлссон. – Думаю, що кожен погодиться з тим, що конкретна вантажівка повинен отримати той об'єм технічних робіт, який потрібен саме для неї».

За останні кілька років Scania представила на деяких ринках нові види послуг в сфері сервісу та технічного обслуговування. Використовуючи власні людські ресурси, Scania може взяти на себе відповідальність у більшій чи меншій мірі за транспортний парк автомобілів клієнта. Це може означати присутність спеціаліста Scania на робочій ділянці клієнта – а якщо необхідно, то й на сервісній станції клієнта – для планування та виконання технічного

обслуговування транспортних засобів. Це може включати спорудження тимчасового сервісного боксу, наприклад, на віддалених ділянках будівельних робіт.

"Ми завжди відкриті до діалогу, - говорить Ларс Карлссон. – У різних клієнтів різні бізнес моделі та потреби, але ми помітили, що все більше з них цінують підтримку з боку Scania. Сучасні транспортні засоби мають багато електронних систем, тому незапланований простій може коштувати дуже дорого. Розробляючи стратегію «Всі послуги на одній СТО», Scania попиклувалася про те, щоб клієнт отримав усі види послуг відповідно до індивідуально розробленого плану ТО за передбачувану щомісячну плату».

### **Підключення приносить прибуток**

Підключення вантажівок стане неминучим процесом у 2016 році на європейських ринках, і наразі Scania налічує понад 200 000 таких одиниць. Експерти транспортної галузі єдині у своєму висновку, що конкурентоздатність перевізників буде залежати від користування даними, які надають підключені сервіси. Але як пересічному перевізнику зорієнтуватися у великій кількості пропозицій?

«За нашими оцінками, вже через кілька років, такі аспекти як якість, зручність обслуговування та переваги, які надають підключені види послуг, стануть тією межею, яка поділить галузь на преміум виробників та всіх інших, - ділиться думками Матіас Лундхолм, керівник підрозділу підключених сервісів в Scania. – Індивідуальні, добре продумані послуги та переваги, які вони принесуть клієнту, підвищать конкурентоспроможність та принесуть більший прибуток».

Існуючі види послуг Scania, що пропонуються системами управління автопарком Fleet Management та програмою навчання водіїв, постійно розширюються додатковими опціями. Серед них можна назвати функцію дистанційного управління додатковим опалювачем та численні вдосконалення комунікацій між водієм та офісними співробітниками. Йдеться про новий портал з розширеними можливостями. Інтерфейс та дизайн зазнали кардинальних змін. Такі речі, як повідомлення, адреси та маршрути можуть безпосередньо передаватися до інформаційної системи автомобіля співробітниками відділу управління транспортом в офісі перевізника.

«Вислів про те, що єдиним обмеженням є ваша уява, трохи перебільшений у даному випадку, але дуже близький до реальності, - говорить Матіас Лундхолм. – На черзі поява функцій, які допоможуть підвищити продуктивність та рентабельність перевезень. Це послуги, пов'язані з плануванням маршрутів, технічним обслуговуванням, різні опції у боротьбі з крадіжками та підвищення безпеки».

### **Передбачуваність дарує спокій**

Такий сервіс, як Eolution by Scania, пропонується на європейських ринках вже кілька років і довів свою доцільність. Приділяючи увагу таким важливим деталям як комплектація автомобіля, навчання водія та постійний моніторинг його результатів, а також планові ТО, дозволяє досягти таких результатів з

рентабельності перевезень, в які мало хто вірив і міг сподіватися ще десятиліття тому.

«Програма Ecolution від Scania концентрується і на витратах, і на доходах перевізників, - продовжує Матіс Лундхолм. – Грамотна комплектація вантажівок і навчання є запорукою досягнення найкращих економічних показників у вашому бізнесі. Маючи передбачувані та приємно низькі витрати та вантажівки, які завжди знаходяться в роботі, перевізники можуть спокійно зосередитися на своїй роботі та виконання замовлень своїх клієнтів, забезпечуючи собі прибуток».



*Хоча сьогодні вантажівки Scania оснащені сучасними системами та різними функціями для підтримки водіїв, водій все ще має значний вплив на показники зі споживання пального та надійність автомобіля. Водії, які пройшли курс навчання, показують набагато кращі результати.*

Спільно із запуском нового покоління вантажівок Scania презентує ряд нових опцій, які надають можливість вантажівці бути на зв'язку зі світом завдяки комунікатору Scania. Перевізники та водії матимуть доступ до нового інтерфейсу та послуг, які виходять за рамки існуючих технологічних рішень.

**За детальною інформацією звертайтеся до:**

**Леся Горошко, PR-менеджер ТОВ «Сканія Україна»**

**+38 044 363-0-363; +38 067 464 91 09**

**email: [Lesya.goroshko@scania-ua.com](mailto:Lesya.goroshko@scania-ua.com)**

**[www.scania.ua](http://www.scania.ua)**

**[www.Facebook.com/Scania.Ukraine](https://www.facebook.com/Scania.Ukraine)**