



23 серпня 2016

Новий модельний ряд вантажівок та послуг Scania: Головним пріоритетом залишається прибутковість бізнесу клієнтів

- 1,500 менеджерів з продажу пройшли курс навчання з нового продукту і тепер допомагатимуть клієнтам обирати найкраще поєднання транспортних засобів та послуг, виходячи з їхніх пріоритетів та виду перевезень.
- Підключення вантажівок до єдиної мережі Scania та вибір оптимальної комплектації є основою для забезпечення надійності техніки та прибутковості бізнесу клієнтів
- Нові інструменти для підтримки продажів надають клієнтам можливість дізнатися більше про ефективне управління транспортом впродовж всього циклу експлуатації

Презентація нової модельної лінійки Scania ознаменує початок клієнт-орієнтованого підходу в індустрії вантажного транспорту, адже клієнтам будуть пропонуватися вантажні автомобілі та послуги, які повністю адаптовані під їхні конкретні транспортні задачі.

"З новою лінійкою вантажних автомобілів ми також пропонуємо клієнтам ширший вибір опцій та послуг, які можна підібрати за допомогою новітніх програм, які будуть у розпорядженні менеджерів з продажу, - розповідає Крістофер Подгорскі, віце-президент Scania, підрозділ продажів та маркетингу вантажних автомобілів. – Завдяки широкому модельному ряду та великому вибору послуг, ми можемо запропонувати оптимальні рішення для підвищення прибутковості для кожного клієнта».

Вантажівка – це як одиниця виробництва. Чим краще вона пристосована до певного виду робіт і чим більшу підтримку вона отримує у вигляді адаптованих під неї послуг, тим більші шанси у власника швидко окупити вкладені в неї інвестиції. Витрати перевізників обумовлені низкою факторів. Деякі з них досить просто контролювати. Інші знаходяться за межами їхнього контролю або є настільки складними, що їх складно визначити та управляти.

"Багато перевізників все ще працюють з прицілом на витрати, лівова частка яких припадає на придбання вантажного автомобіля та змінні витрати, такі як пальне, а також усвідомлюючи, що простої у роботі приносять збитки, - продовжує Крістофер Подгорскі. – Все це правильно, але з таким підходом можна втратити потенціал для заробітку, який якраз пов'язаний з адаптацією вантажівки під конкретну транспортну задачу. Це позначається на фінансових показниках – якими вони будуть, червоними чи чорними. Правильна комплектація вантажного автомобіля і правильне обслуговування надзвичайно впливають на роботу та ефективність. Велику роль також відіграють додаткові послуги, які можна підключити до вантажівки».



Спільно з презентацією нового покоління вантажівок, Scania концентрує зусилля на оптимізації індивідуальних рішень для клієнтів. Правильна комплектація вантажівки у поєднанні з послугами еко-системи Scania дозволяє отримувати кожному клієнту чудовий старт для забезпечення прибутковості свого бізнесу.

Відправною точкою для Scania є ТОЕ – загальні операційні витрати (Total Operating Economy). Різниця між ТОЕ та традиційною системою ТСО (Total Costs for Organization), де відображені лише витрати, полягає в тому, що стаття доходу також має значення. Спосіб розрахунку оплати за надання транспортних послуг (виходячи з ваги, часу, пробігу, т.д.) може бути хорошим прикладом, який варто взяти до уваги, коли складається комплектація транспортного засобу та обираються відповідні послуги.

Scania об'єднала всі свої експертні знання про вантажівки, адаптовані транспортні рішення, умови роботи галузі та потреби клієнтів у новій програмі з підтримки продажів. Ця програма стала результатом довготривалої копіткої праці зі збирання, аналізу та консолідації знань, глибокого розуміння потреб клієнтів у сфері транспорту та логістики.

«В основі лежить величезний досвід Scania в індустрії транспорту, модульна система виробництва та дані транспортних засобів, які надходять з тисячі вантажівок протягом останніх десяти років, - продовжує Крістофер Подгорські. – До цього ми ще додали знання, отримані в результаті проведення досліджень у нашій галузі, інтерв'ю з фахівцями та робочих груп з існуючими клієнтами. Все це об'єднали в унікальній програмі, яка надає нашим продавцям, незалежно від ринку чи типу клієнтів, доступ до професійних знань, які дозволяють їм не тільки пропонувати вантажний автомобіль, але розробляти індивідуальне рішення на основі потреб клієнта, яке здатне приносити прибуток. Ми знаємо, що на перевізників та операторів тиснуть з усіх боків, тому Scania, як ніколи раніше, прикладе максимум зусиль, щоб забезпечити їх правильними продуктами».



Рішення Scania поєднують у собі професійну компетентність та знання про вантажні автомобілі та транспортні послуги, а також спеціальні характеристики. Фокусуючись на індивідуальних потребах клієнта на основі досвіду, даних та знання ринку, рішення Scania пропонують конкретні цінності, які принесуть вигоду клієнту.

Не можна всіх на один аршин міряти

У сьогоденному висококонкурентному середовищі транспортних перевезень важко переоцінити можливість надання вантажівки, яка повністю відповідає індивідуальним потребам, а також забезпечення додатковими послугами, такими як фінансування, сервісні контракти, контроль за автопарком. Scania однією з перших запропонувала підключити вантажівки до єдиної мережі, що дозволяє зменшити операційні витрати та підвищити наявність транспортних засобів. Наразі, більше 200 000 вантажівок підключені до системи Scania Fleet Management (контроль за роботою автопарку) у Європі.

"Пропозиція, з якою Scania зараз виходить на ринок, забезпечить нашим клієнтам кращу підтримку та швидше повернення вкладених в техніку інвестицій, - підсумовує Крістофер Подгорскі. – Наш модельний ряд і широкий вибір послуг у поєднанні з отриманими знаннями та програмним забезпеченням, започатковує новий етап розвитку транспортної галузі. Scania ще більше зміцнила свої позиції у питаннях надання належної підтримки своїм клієнтам у єдиному для них бізнесу, що має значення: власному».

За детальною інформацією звертайтеся до:

Леся Горошко, PR-менеджер компанії «Сканія Україна».
Телефон: 067-464-91-09, e-mail: Lesya.goroshko@scania-ua.com
www.scania.ua; www.facebook.com/Scania.Ukraine