

 WashTec

**PROWASH**

**Asiakasreferenssi**

---

Teboil Uusikaupunki



# Pesumäärät ja keskihinta kasvuun laadukkaana autonpesukoneen myötä

Mika Markela pyörittää Teboil Uudenkaupungin liiketoimintaa jo toisessa polvessa. Pitkän kokemuksen myötä hän on ymmärtänyt lisäpalveluiden välttämättömyyden sekä kannattavan liiketoiminnan, että asiakastyytyvyyden ja asiakaspidon kannalta. Yksi tärkeimmistä lisäpalveluista autoilevalle asiakkaalle on autonpesu. Kun uuden autonpesukoneen hankinta tuli ajankohtaiseksi, Mika Markela päätti investoida laatuun ja luotettavuuteen.

”Vanhan koneen luotettavuuden kanssa oli jo pitkään ollut ongelmia. Kun uuden koneen hankinta tuli välttämättömäksi kartoitin toki eri vaihtoehtoja. Meille Teboil-yrittäjille hyvä lähde saada luotettavaa tietoa on kysyä muilta yrittäjiltä heidän kokemuksistaan. Prowashin tarjoamia Washtecin koneita keuhuttiin varmatoimisiksi ja luotettaviksi. Vaikka alkuvuoden poikkeukselliset olot aluksi mietityttivät ja venyttivät hankintapäätöstä, eteenpäin oli mentävä”, kertoo Teboil Uudenkaupungin yrittäjä Mika Markela.

## Palvelualltius ja apu hankkeen kaikissa vaiheissa vakuuttivat

Onnistunut autonpesukoneen asennus ja toimintakuntoon laittaminen vaativat monien yksityiskohtien huomioon ottamisen. Vaikka Mika Markelalla olikin pitkä kokemus autonpesun pyörittämisestä, Prowashin asiantuntija-apu hankkeen kaikissa vaiheissa sekä vakuutti että ilahdutti.

”Jo ihan alkumetreiltä tulin vakuuttuneeksi siitä, että minusta välitettiin ja minua kuunneltiin. Sain nähtäväkseni eri malli- ja väri vaihtoehtoja ja pääsin itse vaikuttamaan koneen lopulliseen ulkoasuun. He aikatauluttivat projektin kaikki vaiheet ja erityisen hyödylliseksi koin yksityiskohtaisen muistilistan kaikista tehtävistä asioista sekä hyvät neuvot pesuhalliremontin viimeistelyyn liittyen”, Mika Markela kertoo.



Jo ihan alkumetreiltä tulin vakuuttuneeksi siitä, että minusta välitettiin ja minua kuunneltiin



## Asiakkaan keskiostoksen kasvu tuottaa kannattavaa liiketoimintaa

Pesuyrittäjän liiketoiminnan kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä asiakkaan keskiostoksen suuruus on yksi tärkeimmistä. Autonpesupalvelun tarjoaminen nyt 24/7, samoin kuin pesulaitteiston uudet ominaisuudet ja hinnoittelumallit mahdollistivat uusien pesuvaihtoehtojen tarjoamisen ja sitä kautta hintojen tarkistamisen. Asiakas maksaa pesusta nyt mielellään enemmän, kun rahalla saa nyt enemmän.

”Tulevaisuuden ja kannattavan liiketoiminnan kannalta tärkeintä on, että asiakkaamme ovat olleet erittäin tyytyväisiä parempaan pesutulokseen. Autonpesun tarjoaminen nyt vuorokauden ympäri 24/7 on tuonut pesumääriin tuntuva lisän ja pesun keskihinta on noussut selvästi. Yrittäjän näkökulmasta tuo on varsin mukava yhtälö”, summaa Teboil Uudenkaupungin yrittäjä Mika Markela.

### OLETKO KIINNOSTUNUT TUOTTOISASTA LIIKETOIMINNASTA?

- **Automatisoidut pesupalvelut** ovat tehneet autonpesuyrittäjyydestä entistä helpompaa ja moniin erilaisiin kiinteistökohteisiin sopivaa.
- **Nykyaikainen autonpesupalvelu** ei vaadi lainkaan henkilökuntaa. Itse pesupalvelu hoituu täysin automaattisesti.
- **Prowashin rakentamisen ratkaisujen** avulla auto-pesuliiketoiminta saadaan käyntiin helposti, nopeasti ja kustannustehokkaasti, vaikka sopivaa hallitilaa ei olisi nykyisessä kiinteistössä olemassa.
- **Autonpesu** voi tapahtua täysin automaattisesti ja asiakaspalvelukin hoituu verkossa tai mobiilisti.
- **Prowashilta löytyy palvelumalleja** myös asiakashankintaan ja markkinointiin.
- **Myös itsepalvelupesupiste** on kannatettava vaihtoehto.

Autonpesu on oikein hoidettuna erittäin kannattavaa liiketoimintaa!

Ota yhteyttä, kerromme mielellämme lisää!

**Prowash Oy**

09 3508 1090

[www.prowash.fi](http://www.prowash.fi)

[info@prowash.fi](mailto:info@prowash.fi)