

PROWASH

WETTERI

Asiakasreferenssi

OHITTAMATON. Wetteri



# Panostus autonpesupalveluihin tuo lisäarvoa autoliikkeelle ja sen asiakkaille

Suomen suurimpiin yksityisiin autoliikkeisiin kuuluva Wetteri Yhtiöt on pitkään panostanut laadukkaisiin ja monipuolisiin autonpesupalveluihin. Autonpesun merkitys toisaalta paremman asiakaskokemuksen luomisessa ja toisaalta oivana tapana tehdä kannattavaa liiketoimintaa on huomioitu yhtiön kehittämisessä ja tavoitteissa. Kun yhtiölle tuli tarve hankkia uusi autonpesukone, sen hankinnassa luotettiin taas Prowashiin.

## Palveluportfolion kasvu luo uusia bisnesmahdollisuuksia

Toimialan kova kilpailu on ajanut autoliikkeiden perusliiketoiminnan katteita alas. Autokannan sähköistyminen ja polttoaineiden hintojen kova kasvu heijastuvat niiden toimintaan voimakkaasti. Autoliikkeille onkin tullut tarve hakea kannattavaa lisäliiketoimintaa relevantteihin lisäpalveluihin panostamalla. Wetteri Yhtiöissä autonpesupalvelut ovat olleet hyvä tapa sitouttaa olemassa olevia asiakkaita sekä keino, jolla yhtiö on päässyt positiivisesti erottumaan kilpailijoistaan.

Yhtiön kaikissa toimipisteissä on tänä päivänä tarjolla sekä koneellinen autonpesu että käsinpesu- ja fiksauspalvelut. Vielä joitakin vuosia sitten osaa palveluista toimitti ulkopuolinen palveluntarjoaja, nyt kaikki pesutoiminta on omissa käsissä.

”Toimialan muutoksiin varautuminen on aloitettu meillä jo kauan sitten. Autonpesu ja fiksaus tuovat meille kasvavaa ja kannattavaa lisäliiketoimintaa. Kun palveluiden tuotanto on omissa hyppysissä niin niiden myynti ja markkinointikin toimii luontevammin ja paljon tehokkaammin. Kysynnän kasvaessa olemme alkaneet tarjota pesupalveluita nyt myös iltaisin ja viikonloppuisin”, sanoo Wetteri Oy:n teknisen palvelun johtaja Pekka Palo.



## Autoliikkeen moninaiset autonpesutarpeet

Autonpesu on perusarkea ja päivittäistä toimintaa jokaisessa autoliikkeessä. Autoliikkeen omien autojen pitäminen aina puhtaana on välttämätöntä hyvän brändimielikuvan luomisessa. Jotta asiakaskokemus olisi täydellinen on koeajoautojen ja luovutusautojen oltava aina viimeisen päälle puhtaina, sisältä ja ulkoa.

Kun pesuvolyymit ovat suuret, ei ole ihan sama, miten autoliike autonsa pesee. Perusteellinen käsinpesu ja vahaus tuottavat kyllä hyvän lopputuloksen, mutta jos autoliike haluaa maksimoida katteensa, sen kannattaa käsinpesun rinnalla tarjota myös automaattipesua.

”Meilläkin on monenlaista autonpesutarvetta ja kun kaikki laskee yhteen, pesuvolyymit muodostuvat isoiksi. Myymme vuosittain Oulun toimipisteestämme lähes 5000 autoa ja ne lähtevät pihasta aina täysin puhtaina. Lisäksi esittelyautojen, sijaisautojen ja oman henkilökunnan autojen pesuihin ei yksi kone riitä. Kun toinen Oulun koneistamme oli tullut elinkaarensa päähän, meille tuli tarve päivittää se moderniin ja tehokkaaseen laitteeseen”, kertoo Wetteri Oy:n teknisen palvelun johtaja Pekka Palo.

## Hyötyinä asiakkaan sitouttaminen ja parempi asiakaskokemus

Autoliikkeiden yleisenä haasteena on, että heidän asiakkaansa asioivat yhä useammin ja enemmän vain verkossa. Asiakkaiden houkutteleva autoliikkeen tutustumaan autoon ja sen varusteluihin on yhä hankalampaa.

Uuden auton osto, määräaikaishuolto tai renkaanvaihdot tarjoavat tilaisuuden asiakaskohtaamiseen vain muutaman kerran vuoden aikana. Autonpesu ja autohoitopalvelut sen sijaan tuovat nykyisiä ja potentiaalisia asiakkaita autoliikkeen tontille parhaassa tapauksessa kerran viikossa.

”Asiakkaan sitouttaminen on autonpesutoiminnan yksi keskeisimmistä hyödyistä. Jo uuden auton hankintahetkellä tarjoamme erilaisia autonpesupaketteja. Yleinen kuluttajakäyttäytyminen ja suhtautuminen autonpesuun on myös muuttunut, autosta halutaan pitää parempaa huolta. Asiakkaalle tuottaa lisäarvoa se, että hän saa autonpesupalvelut yhdestä paikasta ja pystymme näin tarjoamaan paremman asiakaskokemuksen”, kertoo Pekka Palo.



Meilläkin on monenlaista autonpesutarvetta ja kun kaikki laskee yhteen, pesuvolyymit muodostuvat isoiksi.

## Pitkäaikainen kumppani vakuuttaa taas kerran

Wetterin kaikki autonpesukoneet on toimittanut Prowash. Pitkän yhteistyön taustalla on toisaalta hyvin toimivat ja tarpeen mukaiset autonpesukoneet, mutta ennen kaikkea molemminpuolinen arvostus ja yhteinen ymmärrys autonpesuliiketoiminnan kehittämisen merkityksestä.

”Uuden investoinnin edessä kilpailutimme eri vaihtoehtoja oman hankintapolitiikkamme mukaisesti. Tärkeimpinä valintakriteereinä meille tässäkin hankinnassa olivat uuden pesukoneen laatu, sen toimintavarmuus ja oikea hinta. Pitkä kokemus Prowashin tarjoamien laitteiden laadusta ja toimivuudesta sekä heidän kokonaisvaltainen asiantuntemuksensa painoivat vaakakupissa”, summaa Wetteri Oy:n teknisen palvelun johtaja Pekka Palo.

Asiakkaalle tuottaa lisäarvoa se, että hän saa autonpesupalvelut yhdestä paikasta.

## 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)