

PROWASH

CARE

– uusi bisnes autoalan toimijoille



Autoliike pääsee tapaamaan asiakastaan harvoin

Autoliikkeiden haasteena on, että heidän asiakkaansa asioivat yhä useammin ja enemmän vain verkossa. Asiakkaiden houkutteleminen autoliikkeeseen tutustumaan autoon ja sen varusteluihin on yhä hankalampaa. Kaiken kaikkiaan autoliikkeen asiakas asioi liikkeessä harvoin.

- Uuden auton oston yhteydessä. Autoa vaihdetaan keskimäärin kerran neljässä vuodessa, joten nuo kerrat tavata asiakas kasvotusten ovat varsin harvassa.
- Huollon yhteydessä. Määräaikaishuoltoja tehdään keskimäärin kerran vuodessa. Uusien autojen huoltovälit ovat pidentyneet ja sähköautojen lisääntymisen johdosta tietyt huoltotoimenpiteet katoavat kokonaan.
- Renkaanvaihdon yhteydessä. Osa asiakkaista vaihdattaa renkaansa merkkiliikkeessä kaksi kertaa vuodessa. Kuitenkin suurin osa tekee renkaanvaihdot jossain muualla.

Näin ollen autoliikkeen myyjän tilaisuudet tavata asiakas tai potentiaalinen asiakas ovat keskimäärin 1-3 kertaa vuodessa.

Se on vähän ja moni autoliikkeen myynnistä vastaava pohtiikin millä keinoin saisi rakennettua enemmän asiakaskohtauksia. Ja miten sen toteuttaisi kustannustehokkaasti, sillä yleensä asiakkaan houkuttelu liikkeeseen on kallista. Viikonloppu- ja koeajotapahtumien pelkkä ilmoittelu maksaa paljon ja niihinkin tapahtumiin moni saapuu paikalle vaan syömään makkaraa.

Miten autoliike saisi potentiaalisen asiakkaan käymään liikkeessä kerran kuukaudessa. Tai kerran viikossa!



Autoilija tarvitsee auton ylläpitoon liittyviä palveluita viikoittain

Auto on omistajalleen aina iso investointi ja siitä halutaan pitää hyvää huolta. Autoilijan säännölliset auton ylläpitoon liittyvät tarpeet ovat hyvin moninaisia. Niihin sisältyvät mm.

- autonpesu koneellisesti tai käsinpesuna
- sisäpuhdistukset
- erilaiset pintakäsittelyt ja vahaukset
- renkaanvaihdot ja varastointi
- nesteiden lisäykset ja lamppujen/pyyhkijän sulkien vaihdot
- tankkaus ja pienvarusteiden hankinta
- autonhuolto ja korjaus

Mistä autoilija löytäisi palveluntarjoajan, josta saisi kaikki säännölliseen auton ylläpitoon liittyvät palvelut yhdestä paikasta.

Näitä kaikkia autoilija voi tehdä itsepalveluna tai ostaa palvelun huoltoasemilta, autonpesupaikoista, autokorjaamoista, rengasfirmoista, autoliikkeistä, jne. Lähes aina nämä palvelut hankitaan eri palveluntarjoajilta. Ja monesti autoilija joutuu näkemään vaivaa sen takia, että kukin palvelu tarjotaan eri paikasta.



Prowash CARE

Prowash tarjoaa autoliikkeille Prowash CARE -konseptin, joka paketoii auton säännölliseen ylläpitoon liittyvät palvelut, tuo asiakkaat autoliikkeen tontille ja samalla tuottaa uutta kannattavaa liiketoimintaa. Autoliike voi keskittyä omaan ydinliiketoimintaansa - automyyntiin, huoltoihin, korjauksiin ja varaosakauppaan.

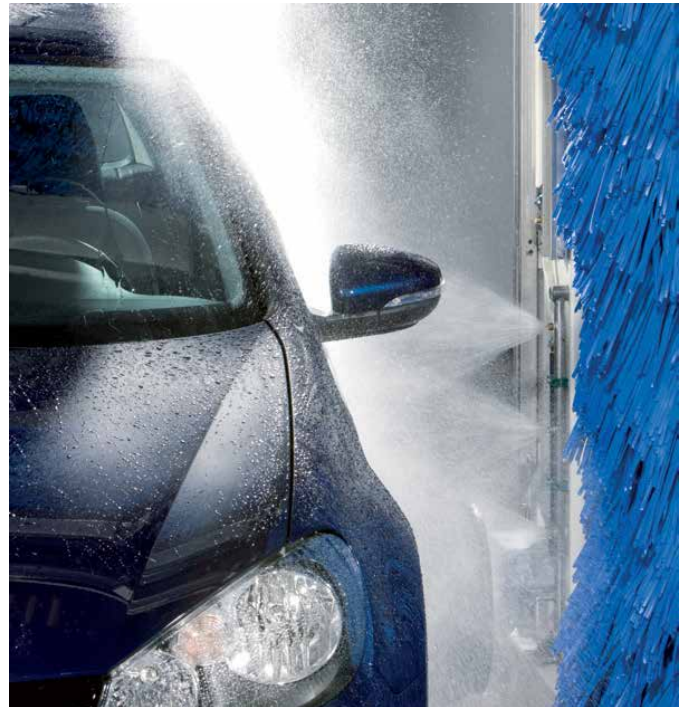
Asiakas saa tilaisuuden vieraillla autoliikkeessä muunkin kuin vain huollon tai ongelmatilanteen takia. Prowash CARE lisää asiakastytyväisyyttä. Samalla autoliike voi positiivisesti erottua kilpailijoistaan.

Asiakkaalle tuottaa lisäarvoa se, että hän saa nämä palvelut yhdeltä ja samalta palveluntarjoajalta ja yhdestä paikasta. Tuttu autoliike tai -ketju on luotettava taho tarjoamaan huoltojen lisäksi nämä ylläpitoon liittyvät palvelut.

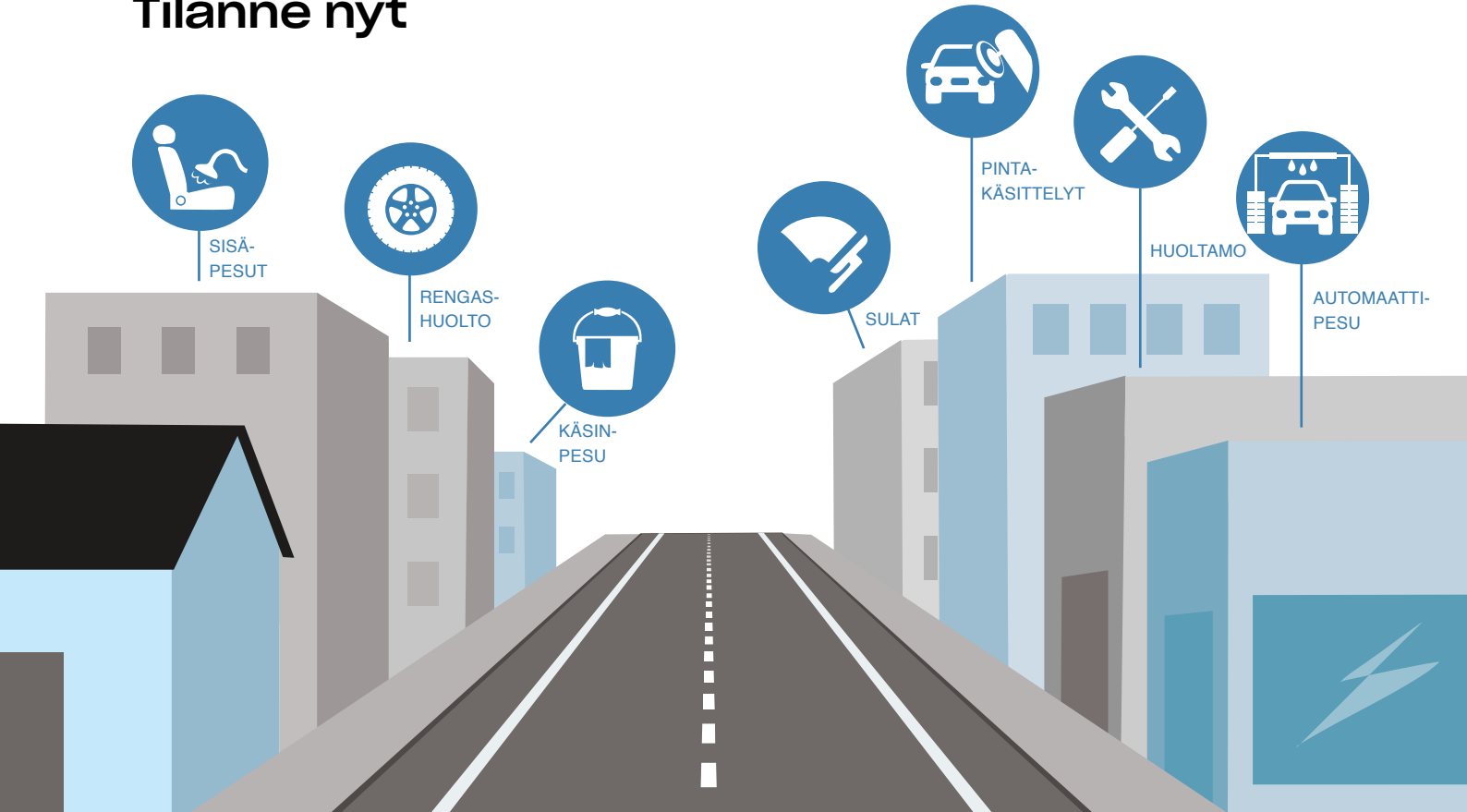
Prowash CARE -konsepti on joustava kokonaisuus ja se voidaan räätälöidä autoliikkeen ja sen asiakkaiden tarpeisiin.

- Palvelupaketin voi tarjota asiakkaalle kertamaksuna tai kuukausimaksulla. Esimerkiksi automaattinen autonpesu 2xkk ja sisäpesu 1xkk voidaan tuottaa kannattavasti hintaan 29,90€.
- Kun autoliike tietää etukäteen kuka asiakas on tulossa, milloin ja millä autolla, niin se voi räätälöidä asiakkaalle juuri hänelle sopivan erikoistarjouksen tai vaikka järjestää odotusajaksi koeajon.
- Palvelupaketti voi sisältää itsepalvelutuotteita tai pelkästään palvelutuotteita.
- Palvelut voidaan liittää osaksi olemassa olevaa huolenpitosopimusta. Näin asiakkaalle voidaan tuottaa konkreettisempaa hyötyä ja autoliikkeelle enemmän liiketoimintaa. Tämä on myös hyvä tapa erottua kilpailijoista.
- Osan palveluista voi tuottaa autoliike itse ja osan, halutessaan kaiken, se voi hankkia Prowashilta ja sen asiantuntevilta kumppaneilta.

Prowash CARE lisää asiakastytyväisyyttä ja asiakasuskollisuutta.



Tilanne nyt



PROWASH CARE:



Autonpesu on Oiva bisnes

Prowash CARE -konseptin myötä autoliike saa monia hyötyjä. Jo pelkästään automaattiseen autonpesuun panostamalla saavutetaan säästöjä ja luodaan uusia liiketoimintamahdollisuuksia:

a) Autonpesutoiminta tuo uusia asiakasvirtoja ja luo kannattavaa liiketoimintaa

Sen lisäksi, että autoliike pitää omat autonsa aina puhtaina, se voi myös tehdä autonpesulla hyvää ja kannattavaa liiketoimintaa. Tarjoamalla automaattisen autonpesun, joka on avoinna 24/7/365, asiakas sitoutetaan liikepaikkaan ja autonpesu toimii hyvänä sisäänvetotuotteena autoliikkeen peruspalveluille - varaosakaupalle, huollolle ja tietenkin automyyntille.

b) Kuukausimaksullinen autonpesu ja lisäpalvelut

Tarjoamalla kuukausimaksullisen autonpesun, asiakas saadaan tulemaan autonpesuun (=autoliikkeeseen) keskimäärin 30 kertaa vuodessa. Samassa yhteydessä autoilijalle voidaan myydä muut autoilun säännölliset ylläpitotarpeet palveluna (lasinpesuneste, sulat, polttimot, sisäpuhdistukset, renkaanvaihdot,

jne.). Lisäpalvelut voidaan sisällyttää kuukausimaksuun tai tarjota erillishinnoiteltuina. Koska osat eivät kuulu hintaan, saa autoliike aina lisää tarvikemyyntiä.

c) Automaattipesu nopeuttaa pesuprosessia ja tuo kustannussäästöjä

Autonpesu on perusarkea ja päivittäistä toimintaa jokaisessa autoliikkeessä. Autoliikkeen omien autojen pitäminen aina puhtaina 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.



Autoliikkeen aukioloaikoina pesukone on tuotantoväline, jota voi hyödyntää monessa asiakaskohtaamisessa:

a. Koeajoautojen pesut

- i. Nopeat ulkopesut koneella edullisesti
- ii. Nopeat sisäpuhdistukset käsin

c. Huoltoon tulevien autojen pesu

- i. Nopeat ulkopesut koneella edullisesti
- ii. Lisähinnasta sisäpuhdistukset ja koneen tekemät vahaukset

b. Luovutusautojen pesut

- i. Pesu koneella ja viimeistely käsin
- ii. Sisäpuhdistus käsin

d. Asiakaspesut palveluna

- i. Kertapesujen ja käsittelyiden myynti
- ii. Myyntimahdollisuus pesun aikana



Tiesitkö tämän?

Faktaa automaattisesta autonpesusta

Autonpesu ei ole kuten ennen. Moderni teknologia ja kasvanut kuluttajakysyntä ovat tehneet autonpesusta nopeasti kasvavan ja kehittyvän toimialan. Automatisoidut pesupalvelut ovat tehneet myös liiketoiminnasta entistä helpompaa ja moniin erilaisiin kiinteistökohteisiin sopivaa.

Autonpesu ei ole kuten ennen. Moderni teknologia ja kasvanut kuluttajakysyntä ovat tehneet autonpesusta nopeasti kasvavan ja kehittyvän toimialan. Automatisoidut pesupalvelut ovat tehneet myös liiketoiminnasta entistä helpompaa ja moniin erilaisiin kiinteistökohteisiin sopivaa.

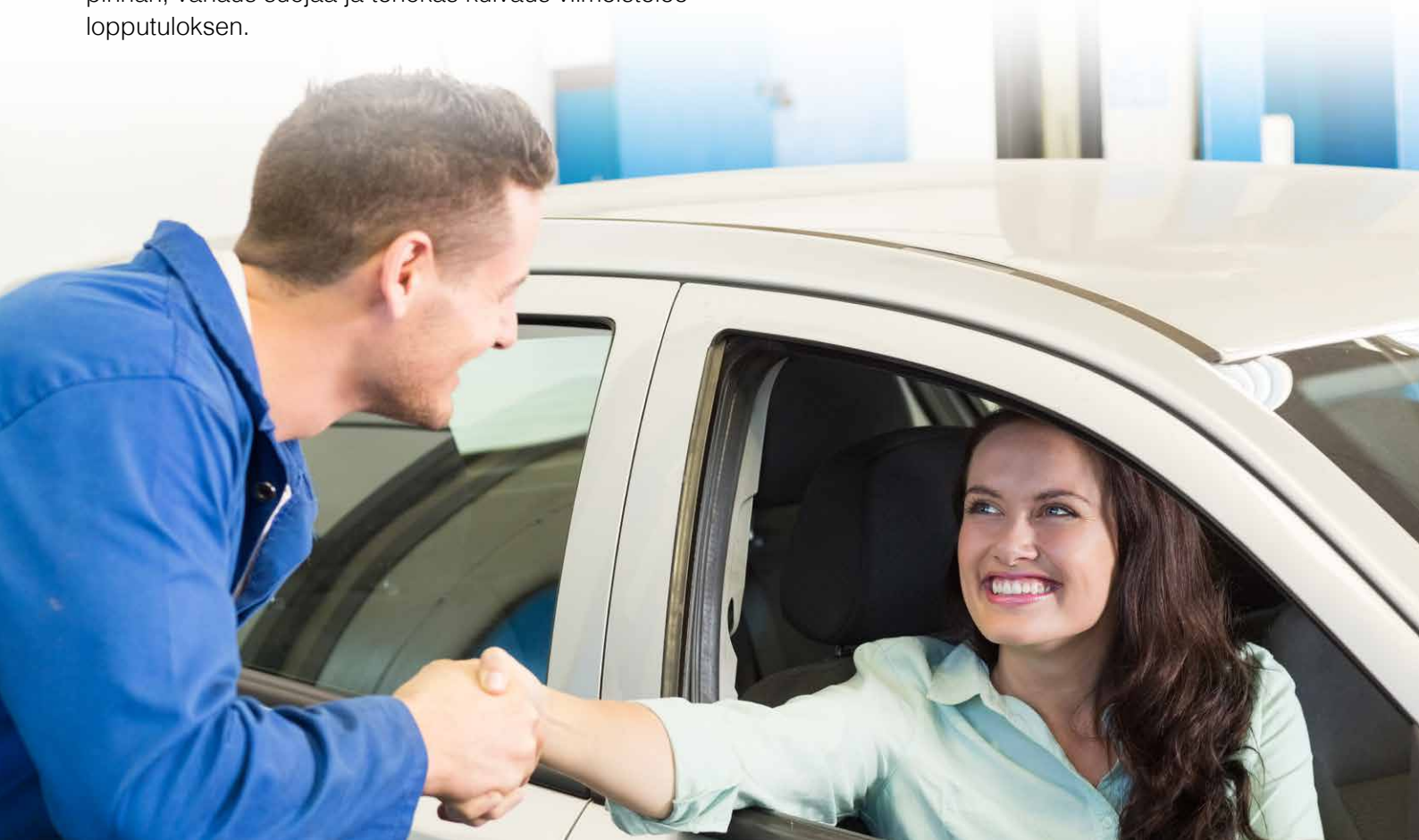
Nykyaikainen autonpesupalvelu ei välttämättä vaadi lainkaan henkilökuntaa. Teknologia tukee liiketoimintaa muutenkin monin tavoin. Autonpesu voi tapahtua täysin automaattisesti ja asiakaspalvelukin hoituu verkossa tai mobiilisti.

Automaattipesun pesuprosessi takaa erinomaisen pesutuloksen: esipesu irrottaa lian, korkeapainepesu poistaa karkean lian, pehmoharjaus puhdistaa pinnan, vahaus suojaa ja tehokas kuivaus viimeistelee lopputuloksen.

Autot pestään automaattisissa autonpesukoneissa autovalmistajien toimesta keskimäärin noin 5 kertaa ennen niiden luovutusta autoliikkeeseen.

Washtecin pesukoneet täyttävät VDA:n (Saksan autoteollisuusyhdistyksen) pesulaitteita koskevat vaatimukset. VDA on antanut sertifikaatin, että heidän yhdistyksensä jäsenten valmistamat autot voidaan pestä Washtecin valmistamassa pesukoneessa.

Yli 5000 autoliikkeessä on jo nyt Washtecin pesukone. Washtec on maailman suurin pesulaittevalmistaja. Suomessa Washtecin koneita edustaa Prowash.



Prowash tekee tuottoisan autonpesuliiketoiminnan käynnistämisen helpoksi, nopeaksi ja kustannustehokkaaksi.

Markkinajohtajan koneet

Prowash edustaa maailman suurimman pesulaitevalmistajan Washtecin tuotteita Suomessa. Washtec valmistaa noin 4000 pesulaitetta per vuosi ja joka päivä noin 2.000.000 autoa pestään Washtecin valmistamilla laitteilla.

Erikoistuotteet

Jotta saadaan aikaan täydellinen pesutulos, tarvitaan toimivan pesulaitteen lisäksi oikeat tuotteet, kuten pesuaineet, vahat, erikoisharjat ja koko joukko erikoisteknologioita. Jotta pystytään palvelemaan erilaisia asiakkaita ja pesemään erilaisia autoja, tarvitaan erikoistuotteita, joilla palvelukokemus voidaan räätälöidä kaikkiin tarpeisiin. Prowashilta saa ne kaikki.

Oikeat pesuaineet ja tarvikkeet

Täydellisen lopputuloksen takaavat oikeat pesuaineet ja tarvikkeet. Prowashin pesuainevalikoimaan kuuluvat laadukkaat Washtec-kemikaalit ja laadukkaat ja helpokäyttöiset Adekema-kemikaalit. Adekeman valikoimista löytyy myös Joutsenmerkityt pesukemikaalit. Pesuainejärjestelmissämme on Öljyalan keskusliiton hyväksynnät.



Huolto ja 24/7 valvonta

Kaikki uudet Washtec-pesulaitteet on varustettu etäyhteydellä. Prowashin huolto-organisaatio voi seurata pesutapahtumia, lukea vikahistoriaa ja tarkkailla pesulaitteen ohjelmaparametrejä sekä tehdä vikadiagnostiikkaa laitehäiriöstä ajasta ja paikasta riippumatta.

Prowashin 24/7 valvontapalvelu mahdollistaa sen, että pesula voi olla aina auki. Pesulaa voidaan valvoa aina ja milloin tahansa ja ongelmatilanteissa apu saadaan paikalle nopeasti. Prowashin valvontapalvelu toimii myös erinomaisesti miehittämättömissä autonpesulaitteissa.

Myös kunnostetut koneet

Uusien koneiden sijaan kunnostettu autonpesukone on joskus järkevä ja kustannustehokas vaihtoehto. Se sopii etenkin niihin kohteisiin ja käyttötarkoituksiin, joihin uuden koneen hankkiminen ei ole relevantti vaihtoehto.

Elinkaarimallilla alkuun ilman investointeja

Elinkaarimalli on konsepti, jossa pesuyrittäjä saa pesukoneen käyttöön kiinteällä per pesu -veloituksella ja pääsee aloittamaan liiketoiminnan ilman mittavia alkuinvestointeja.

Pesuhallimoduulit

Autonpesuliiketoiminnan aloittaminen on joissain tapauksissa saattanut kaatua siihen, että nykyistä kiinteistöä ei saada muokattua autonpesutoimintaan soveliaaksi. Tähän ratkaisuna Prowash tuo markkinoille uuden pesuhallimoduuliratkaisun, jonka avulla autopesuiliiketoiminta saadaan käyntiin helposti, nopeasti ja kustannustehokkaasti.

PROWASH

Prowash Oy

Tiilenpolttajankuja 4
01720 Vantaa
etunimi.sukunimi(a)prowash.fi

Huoltopäivystys

Puh. 09 3508 1030
(ma-pe 8-21, la-su 9-20)
pesukonehuolto(a)prowash.fi