



PRESSEMELDING

20. mars 2020

Kan karosseriverksted utnytte forbrukerens utålmodighet?

Cromax Product & Technical operation Manager Nordic, Anders Helgesson, forklarer hvordan man kan snu dagens kundes utålmodighet til egen fordel og profitt

Det er kjent verden over at dagens forbruker blir stadig mer utålmodig grunnet konstant teknologisk nyskaping. Det er økende etterspørsel etter bedre og raskere tjenester fra kunder i alle industrier. En fersk undersøkelse viser at 79 prosent innen ledelse mener at forbrukere er mer utålmodige enn noen gang og at kundene går hvis de ikke umiddelbart får det de ønsker allerede første gang de prøver et produkt.

Anders Helgesson, Product & Technical operation Manager Nordic, forklarer, "I dagens forbruker-verden har teknologi skapt innstillingen at alt må skje raskt. Google undersøkelser viser at 40 prosent av kundene forlater en webside som ikke lastes ned innen 3 sekunder. Det er tydelig at folk er mer utålmodige enn noen gang og at bedrifter må justere sine produkter og tjenester deretter."

Hvordan profitere på utålmodigheten

Umiddelbart kan det se ut som om kundenes utålmodighet er en negativ trend, men i virkeligheten åpner den opp for nytenkning og spennende muligheter for verksteder.

"Det virker muligens ukonvensjonelt, men sannheten er at verksteder kan tjene på kundens utålmodighet. I dag har Cromax verktøy og systemer som er både tids-, material- og energi-besparende og som dermed øker produktiviteten og verkstedeierne tjener på en rask 'turn around' som kundene krever for sine bil-reparasjoner. Et godt eksempel er vårt digitale fargeverktøy, ChromaConnect, som med sin digitale teknologi

øker verkstedenes effektivitet. Kort sagt – kompetanse og tempo vil til syvende og sist gi verkstedene et fortrinn.”

Åpninger og muligheter

Istedenfor å se kundens utålmodighet som en ulempe burde verkstedene evaluere sin egen drift. Ved å identifisere hvor de kan forbedre sin produktivitet vil de kunne øke den samtidig som de tilfredsstiller kundens behov for tempo. ”Med det riktige Cromax produkt-systemet er mulighetene for å utnytte kundens utålmodighet endeløs, uansett størrelse på reparasjonen,” sier Helgesson.

Små karosseriskader kan repareres med spesielt raske og effektive teknikker. Dette gir verkstedene muligheten til å tjene på små reparasjoner samtidig som de raskt og effektivt gir sine kunder topp resultat og service. Bruken av Ultra Performance System gir verkstedene redusert avfall, det øker arbeidsflyten og gir økt kostnadseffektivitet og fortjeneste.

Cromax Ultra Performance Energy System er perfekt for større omlakkerings jobber da en bildel kan omlakkeres på kun 36 minutter. Med dette fleksible systemet oppnår lakkererne et resultat med topp kvalitet og en fantastisk gloss varighet etter toppstrøket. ”Skulle verkstedet ønske å lufttørke reparasjonen vil prosessen likevel bare ta 74 minutter og gi et fantastisk resultat,” sier Helgesson.

Helgesson fortsetter, ”Den eneste måten å holde det gående på samt øke fortjenesten er å forstå hva kunden ønsker og se hvordan vi kan gi dem det. Ja – kundens forventninger stiger og de vil stadig ha raskere ferdigstillelse, og ChromaConnect og våre produkter og verktøy hjelper verkstedeiere til å kunne møte kundens krav.”

Tilleggsgoder

Helgesson konkluderer, ”Nøkkelen er å forstå kundene og utnytte deres utålmodighet som en mulighet for egen profitt og vekst.”



Mer informasjon Cromax finnes på www.cromax.com/no.

Om Cromax

Cromax, et av de globale lakkmerkene fra Axalta, er designet for å øke produktiviteten. Våre lakker er spesielt formulert for å optimalisere virksomheten med avanserte tids-, energi- og materialbesparende prosesser som øker gjennomstrømningen og reduserer driftskostnadene. Våre verdiøkende løsninger gir kundene de mest avanserte systemene for å få mest mulig ut av hele arbeidsflyten. Og våre smarte verktøy, våre menneskers dyptgående kunnskaper og våre sterke godkjente nettverk, gjør alle våre verkstedskunder mer attraktive for arbeidsleverandører. Cromax – øk produktiviteten.

###

Ønskes mer presseinformasjon, ta kontakt med:

Nina Bressler
Indaba
78 York Street
London W1H 1DP
UK

Tel: +44 207 692 4964
Email: nina@weareindaba.com

Ønskes mer produktinformasjon, ta kontakt med:

Rebecca Björner
Marketing Communications Manager
Axalta Coating Systems Sweden AB
Södra Långebergsgatan 14
421 32 Västra Frölunda
Sverige

Tel: +46 31 57 68 00
Email: rebecca.bjorner@axalta.com