

ПРЕСС-РЕЛИЗ

25 ноября 2019 г.

Могут ли кузовные станции извлечь выгоду за счет нетерпеливости клиентов? Бренд-менеджер Cromax в регионе EMEA Кевин Торфс рассказывает, как увеличить доход в новых условиях

Общеизвестно, что в результате технологических инноваций потребители по всему миру становятся все более нетерпеливы и критичны к предоставляемым им услугам. Спрос на быстрые и качественные услуги постоянно растет во всех отраслях. Согласно недавнему исследованию¹, 79% менеджеров убеждены, что их клиенты стали еще более нетерпеливы и критичны, и что они готовы отказаться от того или иного бренда уже после первой покупки или заказа, если их желания не были удовлетворены.

«В современном мире технологии заставили людей поверить, что все должно происходить быстро, – говорит бренд-менеджер Cromax® в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка) Кевин Торфс. – Исследование Google² показывает, что 40% пользователей закроют веб-страницу, если ее загрузка длится более трех секунд. Потребители становятся все более нетерпеливы и компании вынуждены приспосабливать свои продукты и услуги к новой реальности».

¹ <https://www.prnewswire.com/news-releases/new-independent-study-commissioned-by-liveperson-finds-that-most-companies-are-struggling-to-respond-to-consumers-increasing-demands-for-personalized-effective-and-easy-interactions-300857396.html>

² <https://www.thinkwithgoogle.com/marketing-resources/experience-design/mobile-page-speed-load-time/>

Как получить выгоду за счет нетерпеливости клиентов?

И хотя растущая нетерпеливость клиентов на первый взгляд кажется негативной тенденцией, она создает новые возможности для кузовных станций.

«Это звучит необычно, но в реальности кузовные станции могут получить выгоду от нетерпеливости клиентов, – говорит Кевин Торфс. – Сегодня экономящие время, материалы и энергию инструменты и системы Cromax, такие как цифровая система цветоподбора ChromaConnect, позволяют владельцам авторемонтных предприятий увеличить производительность и получать выгоду от клиентов, которые требуют быстрого и качественного ремонта. В результате удобные для клиентов условия и высокая скорость выполнения заказов дают таким кузовным станциям необходимое конкурентное преимущество».

Препятствия и возможности

Вместо того, чтобы рассматривать нетерпеливость клиентов как проблему, авторемонтным предприятиям следует пересмотреть подход к оценке эффективности своих бизнес-операций. Зная, как они могут улучшить рабочие процессы, предприятия могут повысить производительность, удовлетворяя запросы клиентов в быстром выполнении заказов. «С соответствующей системой продуктов Cromax кузовные станции имеют практически безграничные возможности для получения выгоды за счет нетерпеливых клиентов вне зависимости от размера ремонтируемой поверхности», – отмечает Кевин Торфс.

Для заказов, требующих устранения небольшого повреждения, ремонт может производиться с использованием техник, ускоряющих процесс. Это дает кузовным станциям возможность увеличить доход от небольших заказов, в то же время обеспечивая высокое качество и скорость выполнения работ. Ультрапроизводительная система позволяет предприятиям не только сократить

количество отходов и оптимизировать рабочий процесс, но также достичь большей эффективности и увеличить долю прибыли.

Для выполнения более крупных заказов за оптимальные сроки Cromax рекомендует использовать ультрапроизводительную энергоэффективную систему – с ней деталь кузова может быть отремонтирована в течение всего 36 минут. Это позволяет обеспечить качественный внешний вид и великолепный блеск готового покрытия в короткие сроки. «Даже если предприятие решит использовать только воздушную сушку, весь процесс займет всего лишь 74 минуты и все равно позволит получить отличные результаты», – говорит Кевин Торфс.

«Единственный способ остаться в бизнесе и увеличить доход, – это понять, чего хотят клиенты и как дать им это. Да, они ставят высокую планку, ожидая быстрого ремонта, но ChromaConnect и другие наши продукты и инструменты позволяют кузовным станциям эффективно удовлетворять эти запросы», – говорит Кевин Торфс.

Дополнительная выгода

У кузовных станций есть возможность получить выгоду от тенденций, наметившихся в поведении клиентов. Те из них, которые смогут сделать это лучше, получают преимущество перед конкурентами и заработают отличную репутацию среди клиентов. «Самое важное – это понять клиентов и принять их нетерпеливость как возможность для увеличения прибыли и роста», – заключает Кевин Торфс.

Больше информации о Cromax доступно на сайте www.cromax.com/ru.



О бренде Cromax

Cromax – это всемирно известный бренд ремонтных лакокрасочных материалов компании Axalta, специально созданный для повышения производительности и эффективности кузовных авторемонтных предприятий. Наши продукты помогают кузовным станциям экономить рабочее время, энергоресурсы и материалы, увеличивать пропускную способность производства и снижать издержки. Наши бизнес-решения обеспечивают клиентов самыми современными системами управления технологическими процессами для достижения наилучших результатов на любом из производственных этапов. Наши высокотехнологичные управленческие инструменты, глубокие знания наших специалистов, а также развитая сеть ремонтных предприятий-партнеров повышают привлекательность кузовных станций для страховых и лизинговых компаний. Cromax – для производительности Вашего авторемонтного бизнеса.

###

Информация для прессы:

Алексей Стрельников
DA Public Relations
78 York Street
London W1H 1DP
UK (Лондон, Великобритания)

Tel: +44 207 692 4964
Email: alexey@dapr.com

Информация о продуктах Cromax:

Михаил Дронов
Руководитель отдела продаж Cromax®
Axalta Coating Systems Rus LLC
123592 Москва
ул. Кулакова д.20 стр.1

Тел.: + 7 495 252 02 00
Email: Mikhail.Dronov@axaltacs.com