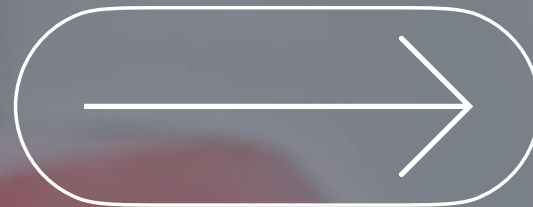


OD SERWISU DO CENTRUM USŁUG



**ZWIĘKSZANIE
RENTOWNOŚCI BIZNESU
POPRZECZ ROZWÓJ OFERTY
W OPARCIU O DODATKOWE
USŁUGI**

Wojtek Ławniczak
Very Human Services

WEBINAR WSPIERANY PRZECZ

NOVOL

60

usług salon+serwis wartych sprawdzenia

USŁUGI SEZONOWE

1. Przechowywanie opon i kół
2. Wymiana opon z przechowywaniem / przechowanie
3. Klimatyzacja - dezynfekcja, nabicie
4. Przygotowanie do zimy/lata
5. Remonty układów zawieszenia (okres jesienno-zimowy + po zimie)
6. Przeglądy, remonty układów hamulcowych, amortyzatorów

DETAILING PODSTAWOWY I PREMIUM

1. Korekta lakieru i polerowanie
2. Aplikacja powłok ceramicznych
3. Renowacja reflektorów
4. Czyszczenie i impregnacja tapicerki skórzanej
5. Ozonowanie wnętrza

6. Oklejanie folią (zmiana koloru, mat, połysk)
7. Przyciemnianie szyb
8. Sportowe dodatki (spojlery, nakładki)
9. Zmiana tapicerki/obszywanie skórą
10. Indywidualne logo/napisy
11. Tuning wnętrza i zewnątrz (na zasadzie: *Odpicuj mi brykę*)
12. Przeróbka na kampera
13. Przygotowanie do off-road

KONSERWACJA I OCHRONA

1. Konserwacja podwozia (środki antykorozyjne, воск)
2. Zabezpieczenie progu bagażnika
3. Impregnacja szyb (efekt hydrofobowy)
4. Zabezpieczenie podwozia i elementów zawieszenia, wnętrza bagażników, podłóg SUV-ów, wnęk kół
5. Zabezpieczenie skrzyni samochodów dostawczych
6. Zabezpieczenie samochodów kempingowych

USŁUGI INSTALACYJNE

Multimedia i komfort:

1. Montaż kamer cofania i parkowania 360°
2. Instalacja Android Auto/Apple CarPlay (retrofit)
3. Systemy audio premium
4. Ładowarki indukcyjne do telefonów
5. Wideorejestratory

Bezpieczeństwo:

1. Alarmy i immobilisery
2. Monitoring GPS/lokalizatory
3. Czujniki parkowania (retrofit)
4. Asystent martwego pola (retrofit)

Praktyczne dodatki:

1. Haki holownicze (także chowane)
2. Bagażniki rowerowe, dachowe i boxy

USŁUGI DODATKOWE SERWISOWE

Express i premium:

3. Serwis ekspresowy (bez rejestracji, w weekend)
4. Odbiór/dowóz samochodu (concierge)
5. Serwis mobilny (przyjazd do klienta)
6. Pakiety ekspresowe (wymiana akumulatora, oleju do 30 min)

Diagnostyka specjalistyczna:

1. Diagnoza przed zakupem (dla klientów z rynku wtórnego)
2. Kontrola posezonowa (np. przed urlopem)
3. Skanowanie i aktualizacja oprogramowania
4. Kalibracja radarów i kamer (również w EV)

USŁUGI DLA FLOT I BIZNESU

1. Branding i oklejanie flot reklamowe
2. Pakiety serwisowe dla firm
3. Samochody zastępcze premium
4. Rozliczenia mobilności/raportowanie/telematyka

USŁUGI EDUKACYJNE I INNE

1. Jak zmienić koło
2. Jazda offroad
3. Szkolenie z jazdy po śniegu
4. Nauka parkowania
5. Odbiór samochodu premium (dodatkowa usługa w ramach prezentu osoby, która płaci)

USŁUGI FINANSOWE I UBEZPIECZENIOWE

1. Ubezpieczenia GAP
2. Ubezpieczenia assistance rozszerzone
3. Przedłużone gwarancje
4. Leasing i finansowanie (pro wizje)

USŁUGI DODATKOWE

1. Karty podarunkowe na usługi
2. Eventy

Lista kontrolna do wstępnej oceny pomysłu na usługę

10 pytań zanim zainwestujesz

KARTA OCENY USŁUGI: _____ [wpisz nazwę]

Instrukcja: Odpowiedz na każde pytanie przyznając punkty od 0 do 5.

Odpowiedz tylko raz: 0 = absolutnie nie / 5 = zdecydowanie tak

SEKCJA A: POPYT I KLIENCI [max 15 pkt]

1. Czy znasz konkretnych klientów, którzy już pytali o tę usługę?

0 pkt = Nikt nie pytał
3 pkt = 1-5 osób pytało
5 pkt = Regularnie pytają (5+ osób miesięcznie)
5 pkt = Coraz więcej osób pyta (przyrost zapytań)

2. Czy w promieniu 10 km jest wystarczająco dużo potencjalnych klientów?

0 pkt = Mniej niż 1000 aut pasujących do profilu
3 pkt = 1000-5000 aut
5 pkt = Powyżej 5000 aut

3. Czy klient zapłaci bez marudzenia?

0 pkt = Będą negocjować każdą złotówkę
3 pkt = Część zapłaci od ręki
5 pkt = To usługa must have dla tej grupy

WSKAZÓWKA WOJTKA:

Nie zakochuj się w pomysłu. Zakochaj się w liczbach. Jeśli wychodzi poniżej 35 punktów, to znak że coś jest nie tak. Może timing, może miejsce, może wykonanie. Nie ważne. Szukaj dalej. W liście 30+ usług na pewno znajdziesz swoją złotą żyłę. Tą, która zdobędzie 40+ punktów. I od niej zacznij.

SEKCJA B: WYKONALNOŚĆ [max 15 pkt]

4. Czy możemy zacząć bez dużych inwestycji?

0 pkt = Potrzeba >50 000 zł na start
3 pkt = 10 000 - 50 000 zł
5 pkt = <10 000 zł lub możliwy outsourcing

5. Czy mamy kogoś kto to ogarnie?

0 pkt = Nikt nie ma pojęcia, trzeba zatrudniać
3 pkt = Ktoś się nauczy w 2-3 miesiące
5 pkt = Mamy kogoś z doświadczeniem/pasją

6. Czy da się testować w małej skali (pilotaż)?

0 pkt = All-in albo wcale
3 pkt = Można, ale trudno
5 pkt = Łatwy pilotaż na 5-10 klientach

SEKCJA C: RENTOWNOŚĆ [max 15 pkt]

7. Jaka realna marża netto (po wszystkich kosztach)?

0 pkt = <5%
3 pkt = 5-20%
5 pkt = >20%

8. Czy klient wróci po więcej?

0 pkt = Jednorazowa usługa (raz na 5 lat)
3 pkt = Powtarzalna co rok
5 pkt = Regularnie (co kwartał lub częściej)

9. Czy można sprzedać jako dodatek do obecnych usług?

0 pkt = Kompletnie osobna usługa
3 pkt = Czasem da się dołączyć
5 pkt = Naturalny cross-sell/upsell

SEKCJA D: RYZYKO I KONKURENCJA [max 5 pkt]

10. Czy konkurencja już to robi dobrze?

0 pkt = Tak, są lepsi i tańsi
3 pkt = Robią, ale średnio
5 pkt = Nikt w okolicy tego nie oferuje

SEKCJA E: DODATKOWE PYTANIA KONTROLNE:

1 pkt = Czy to zgodne z wizerunkiem naszej firmy?
1 pkt = Czy mamy miejsce/stanowisko?
1 pkt = Czy zespół jest otwarty na tę zmianę?
1 pkt = Czy umiemy to wypromować?

INTERPRETACJA WYNIKÓW:

Suma powyżej 40 punktów = zielone światło do pilotażu

40-50 punktów = ZŁOTA ŻYŁA

Rozpoczynamy pilotaż NATYCHMIAST

35-39 punktów = RACZEJ WARTO SPRÓBOWAĆ

Dobry kandydat do testu / dopracujemy słabe punkty

25-34 punkty = PRZEMYŚL JESZCZE RAZ

Za dużo niewiadomych, może później, nie teraz

<25 punktów = ODPUŚĆ

To nie nasza bajka, szukamy czegoś innego

IDEALNY MOMENT NIE
ISTNIEJE - ROZPOZNAJ RYNEK
KONTROLOWANYM BOJEM:
PROCES



DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!



wojtek.lawniczak@veryhuman.pl
www.veryhuman.pl

OD SERWISU DO CENTRUM USŁUG

ZWIĘKSZANIE RENTOWNOŚCI
BIZNESU POPRZECZ ROZWÓJ OFERTY
W OPARCIU O DODATKOWE USŁUGI

WEBINAR WSPIERANY PRZEZ

NOVOL

KONSERWACJA PODWOZIA

to szansa na

DODATKOWE ZYSKI

To jedna z najprostszych usług,
która realnie zwiększa marżę
warsztatu.



Dlaczego to się opłaca?

Każdy samochód to dodatkowy przychód,
a sama usługa, świadczona z użyciem
nowoczesnych materiałów jest szybka,
prosta i wyjątkowo marżowa.

Dla kogo jest ta usługa?

Dla aut nowych, kilkuletnich i intensywnie
eksploatowanych. Klienci chętnie z niej
korzystają i wracają po kolejne usługi.

NOVOL**STP****COBRA**

NOWE CZY UŻYWANE?

Każde auto warto konserwować....
i można na tym **KONKRETNIE ZAROBIĆ!**

Wprowadź usługę konserwacji podwozia i wykorzystaj
potencjał cross-sellingu, który zapewni dodatkowe zyski.

Zwiększ marżę na sprzedaży każdego auta!



WYBIERAJ NOWOCZESNĄ KONSERWACJĘ PODWOZIA!

NOVOL

NOVOL sp. z o.o., PL 62-052 Komorniki,
ul. Zabikowska 7/9, tel. +48 61 810 90 00

novol.com/cobra



- ☞ **Masz klientów, którzy nowe auto oklejają folią PPF?**
Zarabiaj tak samo, na zabezpieczaniu aut od spodu!
- ☞ **Zastanawiasz się jak przyciągnąć nowych klientów?**
Prosta i szybka usługa serwisowa przeglądu sprawi, że chętnie do Ciebie wrócą!
- ☞ **Chcesz zarabiać więcej na każdym aucie i wyprzedzić na tym polu konkurencję?**
Postaw na konserwację podwozia!



Poznaj nowoczesne materiały
do konserwacji podwozia
COBRA i STP,
które gwarantują najwyższą jakość
i otwierają nowe możliwości.



ANTYKOROZYJNY WOSK 2w1

do podwozia i profili zamkniętych

- ✓ Doskonała odporność antykorozyjna
- ✓ Ułatwiona kontrola dzięki transparentności oraz wysokiej zawartości wskaźnika UV
- ✓ Samonaprawiająca się powłoka
- ✓ Wysoka penetracja i przyczepność



Zabezpieczenie 2w1

Idealne rozwiązanie dla aut nowych
lub prawie nowych, pod kontrolą światła UV



NAJTRWALSZA POWŁOKA ANTYKOROZYJNA

do zabezpieczania podwozia

- ✓ Najskuteczniejsza ochrona podwozia i wytrzymałość
- ✓ Doskonała odporność na uszkodzenia mechaniczne
- ✓ Nie przepuszcza wilgoci i soli
- ✓ Zawiera aktywne inhibitory korozji
- ✓ Może stanowić samodzielną powłokę (nie wymaga stosowania podkładu antykorozyjnego)



Maksymalna ochrona

Idealne rozwiązanie dla aut kilkuletnich lub pracujących w trudnych warunkach (np. Off-Road)



STP
FLOW

STP
FLEX

NATRYSKOWE MASY USZCZELNIAJĄCE

zabezpieczenie powierzchni i łączy
odtworzenie fabrycznych struktur

- ✓ Doskonałe uszczelnienie, przyczepność i elastyczność
- ✓ Wytrzymałość i odporność na warunki atmosferyczne
- ✓ Właściwości wygłuszające i redukujące drgania
- ✓ Nakładanie za pomocą dedykowanego pistoletu



Najwyższy standard szczelności i jakości

STP FLOW (płynny) na większe powierzchnie i łączenia

STP FLEX (gęsty) do zabezpieczania łączy





WYBIERAJ NOWOCZESNĄ KONSERWACJĘ PODWOZIA!

NOVOL

STP



COBRA

Masz pytania? Skontaktuj się z nami!

**MAKROREGION
ZACHODNI**

KRZYSZTOF LIPKA
krzysztof.lipka@novol.com
telefon: 503 988 416

**MAKROREGION
PÓŁNOCNO-WSCHODNI**

DARIUSZ KOLASZT
dariusz.kolaszt@novol.com
telefon: 785 045 081

**MAKROREGION
POŁUDNIOWO-WSCHODNI**

MARCIN RACZKOWSKI
marcin.raczkowski@novol.com
telefon: 607 393 512



NOVOL

NOVOL sp. z o.o., PL 62-052 Kamorniki,
ul. Zabikowska 7/9, tel. +48 61 810 90 00

novol.com/cobra

