

Beonode

Maxa försäljningen av tillägg med video

Tilläggsförsäljningen ökade i snitt med 1 100 procent och kunderna svarade inom tio minuter från det att de fick videon.

BEONODE ÄR ETT utvecklingsbolag inom bilbranschen och upptäckte för flera år sedan att man i amerikanska verkstäder var duktiga på att använda video för att öka sin försäljning. Nu har Beonode tagit fram en tjänst där verkstaden kan spara tid och öka sin tilläggsförsäljning.

– Normalt sett har kunden bokat sin service och fått ett fast pris. Vår tjänst kommer in när bilen väl är i verkstaden och man upptäcker tilläggsarbeten, berättar Mikael Bjurek, vd på Beonode.

DET KLASSISKA ÄR ATT det är svårt att få tag i kunden. Verkstaden försöker ringa utan framgång och när kunden ringer tillbaka är verkstaden upptagen.

I storstäderna har verkstäderna en logistik där man kan få in reservdelar samma dag medan det på landsbygden kommer två gånger i veckan, men det gäller fortfarande att få klart bilen. Med Beonodes tjänst kan mekanikern ta en kort video på tilläggsarbetet, skriva en rubrik och meddela ett pris som skickas ut med sms eller e-post till kunden. Där finns en länk som leder till en mobil landningssida där kunden kan se mekanikerns bild och video samt godkänna arbetet.

– På så sätt blir det en tydlig överenskommelse så att man undviker missförstånd, förklarar Mikael Bjurek.

Kunden kan enkelt se att det är hans bil, vad som är beställt och vad hen får när hen godkänner arbetet.

Denna märkes-



– Vår tjänst kommer in när bilen väl är i verkstaden och man upptäcker tilläggsarbeten, berättar Mikael Bjurek.



oberoende tjänst har funnits på marknaden i ungefär ett år och fått väldigt god respons från användarna.

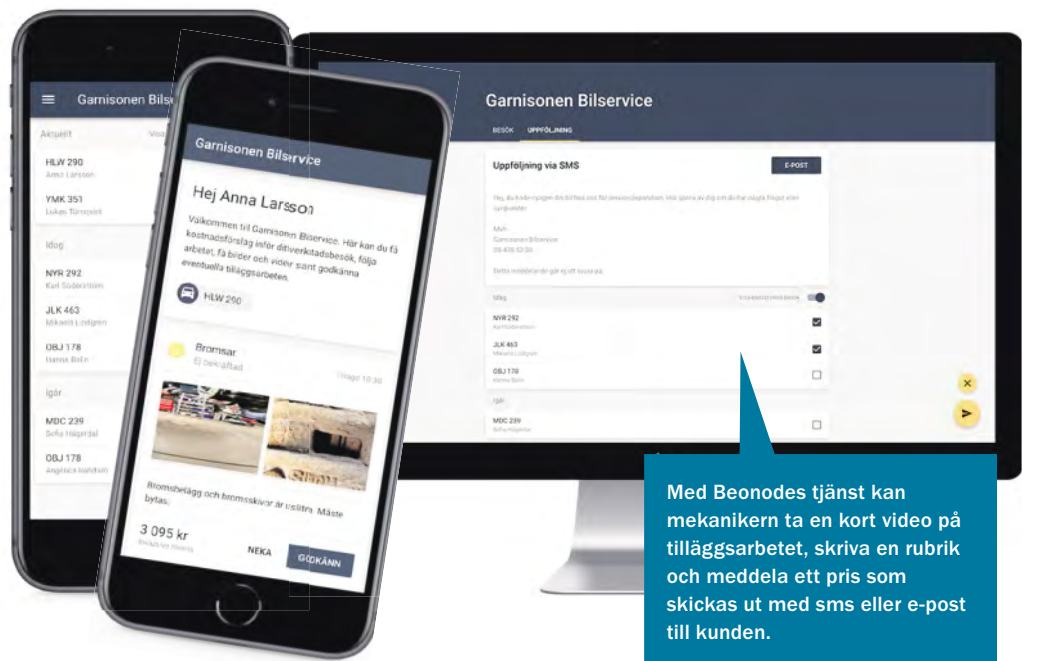
MÅNGA MÄTER INTE vad de får i tilläggsförsäljning eftersom arbetsordern oftast börjar med service och därefter följer tilläggsraderna. Då kan det vara svårt att veta var man började.

Vissa verkstäder uppger att de har 4-5 procent i tilläggsarbeten på den ursprungliga beställningen.

– Med vår tjänst uppger verkstäderna att de får en tilläggsförsäljning på, i snitt, 60 procent, säger Mikael Bjurek.

En snittorder i tillägg är på 4 000 kronor och majoriteten svarar inom tio minuter.

– Verkstaden får alltså svar medan bilen fortfarande är på lyften, avslutar Mikael. ○



Med Beonodes tjänst kan mekanikern ta en kort video på tilläggsarbetet, skriva en rubrik och meddela ett pris som skickas ut med sms eller e-post till kunden.



Allt under kontroll.

Med nya Speed-TEC Wet-on-Wet Speed Surfacer 5550.

Lackera nya delar i hög hastighet.

Den nya Speed-TEC Wet-on-Wet Speed Surfacer 5550 bygger på patenterad Axalta-teknik som drar upp takten på lackeringsprocessen med upp till 50 %.

Produktserien Speed-TEC är det enda systemet på marknaden som kan erbjuda snabb torkning vid 40 °C och till med 20 °C, och levererar energikostnadsbesparingar på upp till 70 %. Beroende på hur behoven varierar dag för dag, kan systemet användas på topphastighet för maximal genomströmning eller vid låga temperaturer för större energibesparingar. Men oavsett levererar Speed-TEC alltid ett fantastiskt slutresultat med lägre sammanlagda reparationskostnader.

Official Team Supplier



Spies Hecker – helt enkelt närmare.

