



italcom

MAGAZYN

2020 - nr 01

Promocje, nowości, trendy

GEOMETRIA ● BEZPIECZEŃSTWO ● TRENDY ● ELEKTROMOBILNOŚĆ ● EKOLOGIA ● EKONOMIA

ARGOS

Unikatowy system 4 kolumny, bez elementów mobilnych (str.2)



02 - Geometria

System ARGOS

- **Polska premiera geometrii „Touchless”**
- **Unikatowy system 4 kolumn i żadnych elementów mobilnych**
- **Szybki i precyzyjny pomiar i regulacja wszystkich parametrów**

Marzeniem każdego specjalisty od kontroli i regulacji geometrii kół jest maksymalne uproszczenie prac przygotowawczych do pomiaru. Gdyby udało się od razu po wjechaniu na stanowisko wykonać pomiary, to wtedy można by szybko zdecydować czy dany pojazd wymaga regulacji czy nie. Można by w ten sposób realizować przesiewowe sprawdzanie pojazdów i oferować dodatkowe usługi.

Do uproszczenia procedur droga prowadzi przede wszystkim przez wyeliminowanie konieczności zakładania uchwytów i ekranów na koła pojazdu. Odpowiedzią producentów wyposażenia warsztatowego są bezdotykowe systemy pomiarowe tzw: „Touchless”

STAN OBECNY

Użytkowane dzisiaj urządzenia do kontroli i regulacji geometrii kół i osi pojazdów możemy podzielić wg. następujących kryteriów:

1. Ze względu na konstrukcję i sposób pomiaru:
 - klasyczne CCD z głowicami na kołach
 - 3D
2. Ze względu na możliwość pomiaru/regulacji:
 - przejazdowe, recepcyjne, dokonujące tylko szybkiej wstępnej oceny wybranych parametrów
 - umożliwiające pełny zakres pomiaru i regulacji wszystkich parametrów

Urządzenie **ARGOS** może być stosowane zarówno na recepcji serwisu jak też w wersji umożliwiającej przeprowadzenie pełnej regulacji geometrii pojazdu. Wyjątkowość urządzenia ARGOS to metoda pomiaru polegająca na przestrzennym skanowaniu ruchu kół bez zastosowania jakichkolwiek głowic zakładanych na koła czy też poruszających się wzdłuż pojazdu.

Ponadto:

- System ułatwia pracę poprzez automatyczną pre-selekcję (zawężenie) bazy danych na podstawie zmierzonego automatycznie rozstawów kół i osi
- Za pomocą kamery i systemu rozpoznawania tablic rejestracyjnych system automatycznie wybiera z bazy danych pojazd w przypadku gdy był on już kiedyś w przeszłości kontrolowany na stanowisku.
- Obsługa możliwa jest zarówno na systemie Android jak i iOS zdalnie z pojazdu z tabletu bez podchodzenia do konsoli sterującej, której po prostu nie ma.
- Aktualizacja oprogramowania i bazy danych odbywa się on-line przez producenta i jest bezpłatna przez okres 3 lat.
- Urządzenie posiada system autokalibracji wzajemnej kamer. Odbywa się ona każdorazowo po zakończeniu pomiaru.

- Zastosowano komputer przesyłowy o dużej mocy obliczeniowej (procesor i7-6700K 4GHz i 32 GB RAM)
- Każdy pomiar może odbywać się „on-line” z zespołem wsparcia technicznego producenta.
- Przyjęty algorytm pomiarowy pozwala pracować nawet z kołami wyposażonymi w opony „ultra high performance” pojazdów wyścigowych czy stosowanych do driftu

ARGOS jest dostępny w trzech różnych wersjach zależnie od potrzeb :

- **Full** - szybki pomiar na posadzce (poziom „0”) i regulacja geometrii na podnośniku.
- **High** - pomiar i regulacja geometrii na podnośniku.
- **Pit** - szybki pomiar na posadzce (poziom „0”).

W razie pytań, prosimy o kontakt
a.widera@italcom.com.pl, tel. 601 817 201



RESURS...

święty spokój

czy gra pozorów?

RESURS to chyba najbardziej popularne w ostatnim czasie, odmieniane przez wszystkie przypadki słowo budzące niepokój wśród użytkowników podnośników samochodowych.

Rozporządzenie Ministra Przedsiębiorczości i Technologii z dnia 30.10.2018 r. w sprawie warunków technicznych dozoru technicznego w zakresie eksploatacji, napraw i modernizacji UTB (Dz.U. 2018 poz. 2176) zobowiązuje użytkowników podnośników samochodowych do wyznaczania max. okresu ich eksploatacji tj. wspomnianego resursu. Celem tego zabiegu jest głównie uporządkowanie problemu eksploatacji urządzeń o wątpliwej kondycji technicznej, często z nieznaną historią użytkowania. Na rynku polskim pracuje bowiem dość duża ilość podnośników z ponad 10-cioletnim okresem użytkowania. Niejednokrotnie są to urządzenia sprowadzone z zagranicy, używane i wycofane tam z eksploatacji na skutek braku odpowiednich badań, albo badania te nie były wykonane z uwagi na zbyt wysoki ich koszt w stosunku do wartości „wyeksploatowanego” już podnośnika.

Rozporządzenie przewiduje, że dla dźwigników, których wartość ilości cykli pracy zostanie przekroczona (zgodnie z normą EN 1493:2010 maksymalna wartość to 22 000 cykle pracy), konieczne będzie przeprowadzenie badań specjalnych, nieniszczących polegających na sprawdzeniu stanu technicznego samego podnośnika wraz z wszystkimi elementami bezpieczeństwa pracy oraz kontrolę konstrukcji (głównie przewężeń w miejscach pracy elementów ślizgowych), a także połączeń spawanych.

Taka pełna ocena stanu technicznego, a tym samym dopuszczenie podnośnika do dalszej, bezpiecznej eksploatacji, może być dokonana przez posiadającego odpowiednie uprawnienia specjalistę. Oczywiście sprawą jest, iż zakres weryfikacji technicznej i odpowiedzialność ciążącą na wykonawcy takich badań ma swoją cenę. Tutaj pojawia się więc pierwszy problem dotyczący „wiekowych” podnośników – resurs czy wymiana na nowe?

Odpowiedzialność użytkownika

Rozporządzenie dosyć precyzyjnie określa sposób obliczania czasu, kiedy to urządzenie ma być poddane szerszym badaniom „resursowym”. Jednakże pozostawiony użytkownikowi pewien margines dowolności w określaniu ilości cykli pracy dźwignika nie zwalnia go z odpowiedzialnego podejścia do tego tematu.

Wcześniej odpowiedzialnością za ocenę stanu technicznego podnośnika był obarczony głównie konserwator i inspektor UDT. Teraz odpowiedzialność ta dotyczy także w większym stopniu właściciela warsztatu. To właściciel warsztatu/użytkownik podnośnika określa okres i intensywność eksploatacji urządzenia, a tym samym odpowiada za wskazanie momentu dokonania kompleksowej diagnozy stanu technicznego podnośnika zwanej RESURSEM.

Aby określić czas przeprowadzania pełnych badań podnośnika, pod uwagę należy wziąć między innymi przeciętną ilość dziennych cykli roboczych (zwykle nie więcej niż 10 cykli na 1 zmianę) oraz maksymalny ciężar podnoszonego pojazdu.

Praktycznie wprowadzając do wzoru określającego stopień zużycia podnośnika, a tym samym określającego datę pełnego resursu „naciągane” dane odbiegające od stanu faktycznego dajemy możliwość rozszerzenia okresu użytkowania urządzenia o dowolny okres.

W tej sytuacji bierzemy na siebie pełną odpowiedzialność za konsekwencje nieprzemyślanych często decyzji. Uszkodzenie pojazdu, utrata zdrowia, a nawet śmiertelny wypadek – to naprawdę może się zdarzyć.

Wartowiec pamięta o zdrowym rozsądku i bezpieczeństwie nas samych. Jedyne rozsądne rozwiązanie to RESURS we właściwym momencie lub też wymiana podnośnika na nowy w odpowiednim czasie.

W razie pytań, prosimy o kontakt
k.fogel@italcom.com.pl, tel. 607 088 076



“Nowe”

Dzisiejsze stacje obsługi samochodów naspikowane są często bardzo nowoczesnym wyposażeniem technicznym dostosowanym oczywiście do diagnostyki i naprawy coraz bardziej skomplikowanych pojazdów. Dzisiaj to nie tylko podnośniki, wyważarki, stacje obsługi klimatyzacji czy analizatory spalin. Testery podzespołów elektronicznych, geometria 3D, urządzenia do Adblue, DPF, komputerowa dystrybucja olejów to prawie reguła w dobrych serwisach. A co się będzie działo w najbliższych latach? Czy możemy już dzisiaj zaobserwować jakieś nowatorskie trendy?



WYPOSAŻENIE TECHNICZNE

Po pierwsze wydaje się, iż sektor dealerskich stacji obsługi samochodów dostrzega korzyści z dobrze zorganizowanej recepcji bezpośredniej. Szeroki zakres wstępnej oceny stanu technicznego pojazdu, wiarygodna dokumentacja i fachowa obsługa tego stanowiska będą procentowały zwiększeniem rentowności. Stąd też wzrost zainteresowania urządzeniami umożliwiającymi szybką diagnozę potwierdzoną raportem uzasadniającym w sposób niebudzący wątpliwości klienta potrzebę wymiany, naprawy czy regulacji stwierdzonej wady. Nowości w tym zakresie to m.in.:

- **ICheck** - szybki pomiar geometrii
- **T-scanner** – diagnostyka stanu ogumienia

ADAS

Najbliższe lata to także czas na ADAS-y urządzenia kalibrujące systemy bezpieczeństwa, które już wkrótce będą standardowym wyposażeniem większości samochodów. Popularność tych systemów jako bazowych systemów bezpieczeństwa spowoduje oczywiście konieczność okresowego sprawdzania poprawności ich działania a także każdorazową ich kalibrację po wymianie szyb czy kolizji.

ELEKTRO

Oczywistym będzie także konieczność tworzenia stanowisk dla pojazdów elektrycznych.

Inna konstrukcja podnośników, mobilne platformy do demontażu baterii, bezpieczne narzędzia specjalistyczne to będzie bazowe wyposażenie takiego stanowiska. Tutaj dosyć istotnym będzie także wymóg szerszych kompetencji i uprawnień pracownika obsługującego takie stanowisko.

OSZCZĘDNOŚĆ MIEJSCA

Będzie także wzrastała popularność modułowych zabudów ściennych, których dużą zaletą będzie oszczędność miejsca **(1)**.

Systemy takie umożliwiają wbudowanie instalacji dystrybucji mediów (olej, energia elektryczna, sprężone powietrze). Ich zaletą jest także trwałość oraz łatwe utrzymanie porządku i czystości serwisowej części salonu samochodowego.

Nowością będą także zewnętrzne, wielopoziomowe magazyny pojazdów będące jednocześnie przestrzenią reklamową **(2)**. Tutaj głównym czynnikiem mającym wpływ na takie inwestycje będzie brak terenów (zwłaszcza w dużych miastach) a także coraz wyższa cena gruntów.

3



W warsztatach samochodowych

KOMUNIKACJA

Przyszłość to także zmiany w relacji właściciel samochodu – stacja obsługi. Telemetria (3) totalnie zaburzy obecny tradycyjny system komunikacji. Tutaj istotna będzie szczególnie dla warsztatów niezależnych integracja, tworzenie ponadlokalnych sieci warsztatów mogących włączyć się w ten nowy obieg informacji.

Systemy telemetryczne jako narzędzie gromadzenia danych nie tylko o pojazdach ale także ich użytkownikach dadzą zarządzającym tą bazą informacje, których wykorzystanie może stanowić duży atut dla jednych ale także olbrzymie zagrożenie dla pozbawionych dostępu do tych danych.

Zmiana pokoleniowa, traktowanie przez młodych samochodu nie jako celu, wyróżnika społecznego ale raczej jako prostego narzędzia doraźnie ułatwiającego nam przemieszczanie się, będzie też miało wpływ na sposób dystrybucji samochodów. Warto tutaj mieć także na uwadze już widoczne tendencje wykorzystania sprzedaży internetowej, ograniczanie

szczepeli pośrednich w systemie sprzedaży samochodów. Z drugiej strony pojawiają się już próby zastępowania tradycyjnego salonu sprzedaży samochodów czymś więcej tzn. tworzeniem „klubowego” charakteru integrującego czy też nobilitującego potencjalnego klienta wiążąc go atmosferą, otoczeniem dającym poczucie sympatycznych wzajemnych relacji.

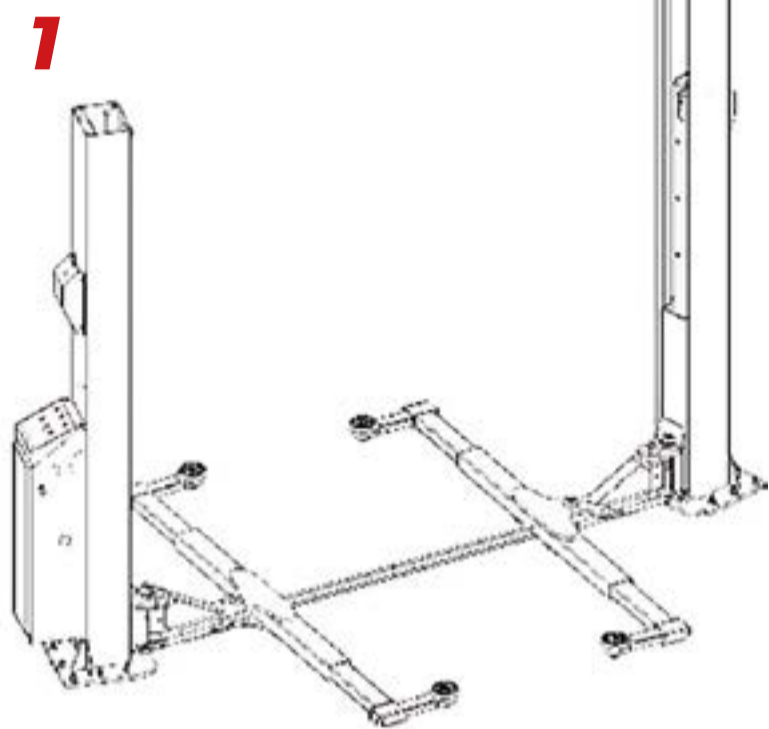
Tak więc biorąc pod uwagę chociażby tylko te łatwo przewidywalne trendy czekają nas lata pełne dynamicznych zmian.

Może nawet ciekawe ale czy bezpieczne ?

W razie pytań, prosimy o kontakt
g.kazimierski@italcom.com.pl, tel. 601 468 320



06 - Elektromobilność



Kiedy elektromobilność zawita do serwisu

Jak pokazują statystyki organizacji motoryzacyjnych Europejczycy coraz częściej przekonują się do zakupu aut elektrycznych. Ich popularność to często pochodna zamożności społeczeństwa i programów promujących napęd elektryczny.

Bardzo dobrym przykładem może być Norwegia gdzie aż ponad 42% zakupionych w 2019 r. pojazdów to „czyste elektryki”. Nie wliczamy do tej grupy hybryd PLUG-IN, których sprzedaż miała tendencję spadkową.

W Norwegii system zachęcający do zakupu „elektryków” obejmuje zniesienie opłat celnych, zniżki w podatku rejestracyjnym, zwolnienie z opłat drogowych, bezpłatne parkowanie, ulgi podatkowe dla firm, zniesienie 25% VAT czy też udostępnienie bus pasów. Zakup auta z napędem elektrycznym tam się po prostu opłaca. Tak więc recepta na popularność tych aut jest już gotowa.

Czy tego chcemy czy nie tzw. „elektryki” pojawiają się na ulicach Europy zachodniej w coraz większej liczbie. Jak uczy doświadczenie minionych dekad zawitają z opóźnieniem i do nas, najpierw do ASO (co już ma miejsce) a później do niezależnych warsztatów. Nie tak dawno mało który warsztat niezależny posiadał stację do obsługi klimatyzacji czy urządzenie do dynamicznej wymiany oleju. Aktualnie obserwujemy wzmożone zainteresowanie maszynami do wymiany oleju oraz stacjami obsługowymi do klimatyzacji na tzw. „nowy czynnik”, który mimo wielu wątpliwości jest już spopularyzowany na rynku.

Podobna będzie tendencja inwestowania w urządzenia do obsługi pojazdów elektrycznych. Oczywiście także tutaj podstawowym wyposażeniem będzie podnośnik. Oto dwa przykłady bazowego wyposażenia dla „elektryka”.

ELEKTRUM (1)

Producent biorąc pod uwagę specyfikę pojazdu elektrycznego a głównie możliwość demontażu i konserwacji baterii całkowicie zmienił konstrukcję ramion podnośnika.

W podnośniku „ELEKTRUM” ramiona są równoległe do osi pojazdu a pojazd ustawiony symetrycznie względem kolumn nośnych. Taka konstrukcja zapewnia demontaż baterii a także pełne otwieranie drzwi bez obawy ich uszkodzenia. Podnośnik wyposażony jest dodatkowo w gniazdo elektryczne 230V 50Hz i gniazdo sprężonego powietrza.

MOBILNA PLATFORMA (2)

Biorąc pod uwagę masę zespołu akumulatorów zainstalowanych w pojazdach elektrycznych, naturalnym uzupełnieniem opisanego dźwignika, które umożliwi bezpieczny demontaż i przemieszczanie akumulatora jest specjalnie do tego celu zaprojektowany wózek z platformą podnoszącą. Udźwig 1 tony pozwala na szersze wykorzystanie i demontaż nie tylko akumulatorów ale także silników czy przekładni.

Łatwe manewrowanie ze zdemontowanym elementem zapewniają swobodnie obracane koła jezdne o dużym dopuszczalnym obciążeniu. Dla bezpieczeństwa zastosowano oczywiście zintegrowany hamulec, a platforma ma możliwość samopoziomowania. Zgrano również zakres podnoszenia gdyż platforma może podnieść się na 1970 mm i opuścić na 900 mm.

Każda nowość wymaga od obsługujących podnoszenia kwalifikacji zawodowych a także doposażenia swojego serwisu. Z jednej strony jest to oczywiście wydatek ale również inwestycja w przyszłość. Czyż te serwisy, które najwcześniej przygotowały się do zmian i wymagań rynku motoryzacyjnego nie skorzystały na tym ekonomicznie najbardziej? Czyż tym samym nie zbudowały swojej dobrej rynkowej pozycji zostawiając konkurencję z tyłu?

W razie pytań, prosimy o kontakt
a.widera@italcom.com.pl , tel. 601 817 201

Ekologia

w motoryzacji



Codziennie jesteśmy atakowani apelami o ograniczenie użytkowania jednorazowych opakowań, sztućców itp. wykonanych z tworzyw sztucznych. Wprowadzone są dodatkowe opłaty czy zakazy mające na celu drastyczne ograniczenie ich stosowania.

Oczywiście są to działania jak najbardziej słuszne i warte promowania, akceptowane przez większość z nas.

Dlaczego jednak ograniczamy się głównie do tzw. konsumenta indywidualnego?

Bo dużo łatwiej zmusić do odpowiedzialnej społecznie postawy przysłowiowego Kowalskiego a znacznie trudniej firmy, korporacje, międzynarodowych gigantów. Takie zmiany zawsze wymagają inwestycji. Nawet jeżeli nie mówimy o dużych pieniądzach to bez społecznej presji nie zmusimy „większych” do nawet najprostszych zmian.

A gdyby tak spojrzeć na nasze, motoryzacyjne podwórko?

Normalny obraz stacji paliw czy też warsztatu samochodowego kojarzy się nam często ze stertą plastikowych pojemników napełnionych np.:

- płynem do spryskiwaczy
- płynem chłodniczym
- Ad Blue
- olejami

Jak z tego korzystamy? Wylewamy i wyrzucamy!

A przecież już dzisiaj dysponujemy prostymi rozwiązaniami technicznymi umożliwiającymi całkowitą eliminację pojemników plastikowych. Mamy na rynku dostępne dozowniki płynów eksploatacyjnych, hermetyczne systemy dystrybucji w warsztatach, metalowe pojemniki wielokrotnego użytku a mimo tego śmiecimy bez opamiętania. Opłaci się na stacji benzynowej sprzedaż alkoholu czy zapiekanki, ale już postawienie dystrybutora płynu do spryskiwaczy stanowi wielki problem. Może propozycja zbyt naiwna, ale od czegoś trzeba zacząć.

Proponujemy ECO STACJA/ECO WARSZTAT.ZERO PLASTIKU.
W następnym wydaniu kwartalnika więcej szczegółów



W razie pytań, prosimy o kontakt
g.kazimierski@italcom.com.pl, tel. 601 468 320



Jak pozyskać

Na obecnym rynku usług serwisowych oferowanych przez warsztaty pozyskanie nowego klienta nie jest łatwe. Jeśli już się nam uda to jak się później często okazuje to tylko część sukcesu i do tego jeszcze ta łatwiejsza. Znacznie trudniejsze jest utrzymanie użytkownika pojazdu na stałe w swojej bazie klientów. Pełnym sukcesem wydaje się z kolei zbudowanie takiego zaufania do świadczonych przez siebie usług aby kierowca pozostał w serwisie nawet po każdej kolejnej zmianie pojazdu na nowy. Oczywiście ze względu na nadal występujące u nas zjawisko importu tzw. „prawie nowych i mało używanych” pojazdów z zachodu, a co za tym idzie na ich średni wiek, istnieje grupa pojazdów których wartość jest tak niewielka, że jakiegokolwiek propozycje wymian, napraw i usług mających doprowadzić pojazd do stanu zdatności do użytkowania nie będzie akceptowalna przez ich właścicieli. Jeśli bowiem pojazd wart jest mniej niż koszt tego co należało by w nim wymienić, jak np. opony, przeguby, elementy zawieszenia i tłumik to czy serwis może liczyć na realizację takiego zlecenia?

Z drugiej strony ostatnie lata to rosnąca sprzedaż samochodów nowych w tym także tych uważanych za pojazdy klasy premium. Mamy zatem na rynku liczną i co ważniejsze stale rosnącą grupę klientów, dla których priorytetem jest zupełnie co innego. Na tej grupie użytkowników pojazdów, jako grupie która może zapewnić serwisowi czy autoryzowanej stacji dealerskiej stały dochód oraz rozwój, warto się skupić. Tutaj najcenniejsze dla użytkownika pojazdu wartości to:

- **Zaufanie**
- **Kompleksowość obsługi**
- **Czas**
- **Komfort**

ZAUFANIE

Bardzo duże znaczenie ma sposób i rzetelność przekazywanej informacji. Przyjęcie i oględziny w recepcji muszą być sprawne, najlepiej poparte dokumentacją zdjęciową, jak najbardziej kompleksowe. Pozyskana w ten sposób przez serwis wiedza musi być przekazana właścicielowi pojazdu w postaci udokumentowanej tak aby w późniejszym czasie uniknąć jakiegokolwiek typu nieporozumień czy niedomówień.

KOMPLEKSOWOŚĆ

Kompleksowość obsługi również łączy się z czasem. Wymagający klient, oddający auto do serwisu, nie będzie tolerował sytuacji w której po naprawie sam będzie musiał jechać na Stację Kontroli kilka ulic dalej. Remont zawieszenia w jednym serwisie a następnie umawianie się do innego serwisu na inny termin w celu ustawienia geometrii też nie wchodzi w grę. Stracony czas jest zbyt cenny. Z drugiej strony kompleksowość to także wymierny zysk dla serwisu.

CZAS

Dla współczesnego, zapracowanego użytkownika pojazdu, dla którego auto to często narzędzie pracy czas jest priorytetem. Nic bowiem bardziej nie irytuje jak długie oczekiwanie w kolejce na przyjęcie do serwisu, wypełnianie papierowych dokumentów czy długie oględziny. Nikt nie chce bezproduktywnie spędzać czasu w poczekalni aż przegląd czy naprawa dobiegnie końca.

KOMFORT

Komfort wynika nie tylko z dwóch powyższych czynników ale także z warunków lokalowych i organizacji pracy. Do serwisu, gdzie oględziny auta nie odbywają się na zewnątrz, w chłodzie i przy padającym deszczu, lecz w wydzielonej strefie recepcji będziemy po prostu chętniej wracać. Serwis chcący przyciągnąć nowych klientów i ich u siebie zatrzymać musi po prostu zaspokoić wymienione wyżej potrzeby. Mentalność przeciętnego serwisu musi się jeszcze trochę zmienić w tej kwestii. Klient wymagający nie jest bowiem zmartwieniem dla serwisu. Klient wymagający to bardzo często klient gotowy zapłacić więcej za usługę pod warunkiem, że będzie ona na odpowiadającym mu poziomie. Pytania typu: „Czy w poczekalni jest WiFi? Czy można spokojnie napić się kawy?” – to już standard.

RECEPCJA - klucz do sukcesu

Miejszem idealnym dla właściwej tzn. pełnej i wiarygodnej wstępnej oceny stanu technicznego pojazdu może być stanowisko recepcji bezpośredniej. Takie stanowisko jakimiejsce



nowe zlecenia?

reprezentacyjne, budujące markę, zaufanie daje nam także szansę na uzyskanie wymiernych korzyści finansowych poprzez rzetelną i wszechstronną diagnostykę a tym samym poszerzenie zakresu naprawy czy sprzedaży np. nowych opon, wycieraczek itp. Idealnym rozwiązaniem jest połączenie w recepcji w jeden ciąg technologiczny stanowisk:

- kontroli sił hamowania
- kontroli amortyzatorów
- **szybkiej oceny geometrii kół**
- **szybkiej oceny zużycia opon**

Pierwsze dwa stanowiska zostały już w dużym stopniu spopularyzowane jednak dwa pozostałe dają serwisowi dodatkowe możliwości i zwiększają jego konkurencyjność. Przykładem takiego rozwiązania może być urządzenie iCHECK + iPROFIL.

Szybka ocena geometrii - iCHECK

System pomiarowy może być montowany zarówno w posadzce jak i na posadzce. Jest całkowicie bezdotykowy i nie wymaga od pracownika nawet wysiadania z auta. Pomiar geometrii kół odbywa się bez zakładania czegokolwiek na koła badanego pojazdu.

Szybka ocena opon - TYRE SCAN

Szybka ocena stanu ogumienia odbywa się w tym samym miejscu i czasie jak pomiar wstępnej geometrii. Raport w formie graficznej stanowi wiarygodną ekspertyzę i zawiera oceny dla każdego koła wskazujące na konieczność wymiany opon lub też potrzebę regulacji geometrii.

Ponadto oprogramowanie oraz dwie kamery montowane w recepcji, przed i za pojazdem umożliwiają kompleksowość obsługi przyjmowanego auta gdyż możemy zweryfikować i zapisać w tym samym protokole takie informacje jak:

- Poprawność działania oświetlenia
- Stan czujników TPMS
- Stan olejów i płynów
- Stan akumulatora
- Uwagi dot. inspekcji wizualnej (np. zarysowania)
- Okres do urzędowego badania w SKP
- Stan lusterek, pasów, wycieraczek, klaksonu itp.

Wszystkie uwagi mogą być uzupełnione dokumentacją zdjęciową. Przy użyciu tabletu zdjęcia umieszcza się w zbiorczym raporcie. Tak samo zdjęcia opon czy obręczy wykonywane są automatycznie podczas pomiaru geometrii. Serwis ma zatem dowód na to w jakim stanie pojazd do niego przyjechał i rozwiewa wszelkie wątpliwości w przypadku późniejszych roszczeń ze strony jego właściciela. Jest to szczególnie przydatne jeśli prowadzimy zimową przechowalnię opon.

Klarowną i przejrzystą informację zebraną podczas tak komfortowego przyjęcia pojazdu do serwisu możemy dodatkowo przesłać do właściciela pojazdu poprzez jeden z popularnych komunikatorów na telefon komórkowy w postaci pełnego raportu wraz ze zdjęciami.

Dobre wrażenie na właścicielu auta murowane a informacja nie pozostawia niedomówień. Całości komfortu obsługi dopełnia możliwość przygotowania naklejki z kodem QR, dzięki której przy ponownej wizycie łatwo zeskanujemy i odczytamy wszystkie pozyskane wcześniej informacje.

JAKIE KORZYŚCI?

Nawet jeśli tylko część oferowanych usług zamieni się na dochody to po pierwsze są to dochody, które inaczej by się nie pojawiły, a po drugie efekt marketingowy, jaki w ten sposób uzyskujemy jest bezcenny. Dajemy bowiem kierowcy pełną informację o jego pojeździe, uświadamiamy go, rzetelnie i komfortowo obsługujemy.

Możemy być zatem pewni, że pojawi się u nas ponownie choćby po to aby na recepcji sprawdzono mu w kompleksowo samochód po raz kolejny. I właśnie o ponowną wizytę toczy się ta gra.

Dodatkowo pamiętajmy, że tzw. marketing szeptany do dziś uważany jest w zarządzaniu za najbardziej skuteczną formę pozyskiwania nowych klientów.

NOWOŚCI 2020

System ARGOS

Urządzenie do bezdotykowego pomiaru i regulacji geometrii.



Pomiar bez uchwytów i blokad w 5 sekund

System ADAS

Urządzenie do kalibracji systemów bezpieczeństwa.



Kompleksowa i precyzyjna kalibracja

System I-CHECK

Szybki pomiar geometrii.



Rozwiązanie idealne dla recepcji serwisowych

Skanery opon

Ręczne, mobilne skanery bieżnika i stanu geometrii kół.



Szybka diagnoza zużycia bieżnika, ustawienia koła

Zabudowy meblowe

Kompletne i estetyczne stanowiska pracy.



Możliwość przyłączenia mediów i osprzętu

Magazyny pojazdów

Wielopoziomowe parkingi, oszczędność miejsca i przestrzeń reklamowa.



Oszczędność miejsca i praktyczna reklama

Podnośnik Elektrum

Zaprojektowany do obsługi pojazdów elektrycznych.



Bezproblemowy dostęp do baterii pojazdu

Wózek pod baterie

Mobilna platforma do demontażu baterii.



Rozwiązanie dla samochodów elektrycznych

AD Blue

Mobilny zestaw do dystrybucji AD-Blue.



Napełniany automatycznie, pełny zbiornik w 2 min

PROMOCJE 2020

Wyważarka ER 60

W zestawie z testerem TS 508 i kompletem 5 czujników.

17 500 PLN netto



11 200 PLN netto

Geometria 3D V-18

W zestawie z nagrzewnicą indukcyjną T 3000.

46 000 PLN netto



28 900 PLN netto

DPF SERIA DCS16

W zestawie z testerem diagnostycznym.

34 900 PLN netto



26 900 PLN netto

Tester MS ELITE

Najwyższy model serii MaxiSys ze stacją dokującą

15 750 PLN netto



12 900 PLN netto

Tester TPMS TS 508

W zestawie z 50 czujnikami TPMS.

7140 PLN netto



4900 PLN netto

System ADAS

Urządzenie do kalibracji systemów bezpieczeństwa.

48 900 PLN netto



39 900 PLN netto

Skaner opon

Ręczny, mobilny skaner bieżnika i stanu geometrii kół.

21 000 PLN netto



14 900 PLN netto

Klimatyzacja ECK1900

Automat, baza danych, wyświetlacz kolorowy, drukarka.

12 600 PLN netto



8900 PLN netto

Klimatyzacja ECK1900

Automat, baza danych, wyświetlacz kolorowy, drukarka.

13 200 PLN netto



9200 PLN netto

DORADZAMY



PROJEKTUJEMY



WYPOSAŻAMY



SERWISUJEMY

