**Liczba serwisów samochodowych zrzeszonych w konceptach sieciowych wciąż rośnie. Co może zyskać warsztat samochodowy na współpracy?**

**Dynamiczna sytuacja rynkowa oraz rosnące oczekiwania współczesnego klienta wymagają od właścicieli serwisów samochodowych stałego podnoszenia jakości świadczonych usług. Przystąpienie do rosnących na znaczeniu konceptów sieciowych może być gwarancją otrzymania odpowiedniego wsparcia, zarówno w kontekście szerokiej oferty produktowej, jak również zaplecza technologicznego oraz marketingowego.**

Koncepty warsztatowe sukcesywnie zyskują na popularności. Europejskim liderem jest Norwegia, w której do sieci warsztatowych należy 88% wszystkich autoserwisów[[1]](#footnote-2). W Niemczech, Francji, Włoszech oraz Szwecji ponad połowa wszystkich serwisów zrzeszona jest w sieciach warsztatowych[[2]](#footnote-3). W przypadku Polski, do konceptów sieciowych przynależy już 1/3 wszystkich warsztatów[[3]](#footnote-4).

Warto zwrócić uwagę, iż w 2012 roku w Europie do konceptów sieciowych należało 60 tys. serwisów. Dziś liczba ta przekracza 75 tysięcy[[4]](#footnote-5). Co więcej, w ciągu ostatnich 10 lat liczba aktywnych sieci warsztatowych wzrosła aż o 30% i według prognoz w kolejnych latach będzie ich jeszcze więcej[[5]](#footnote-6).

- *Po ponad 20 latach doświadczenia udało nam się zbudować koncept sieciowy, który z roku na rok rozwija się i zyskuje coraz większe zaufanie wśród serwisów samochodowych, które chcą pracować pod wspólnym logiem -* mówi Marta Ciesielska – kierownik działu sieci serwisowych Q Service Castrol.

**Przynależność do sieci korzyścią dla serwisów**

Współpraca warsztatów z sieciami autoserwisów wiąże się z wieloma korzyściami. Oferta konceptów sieciowych skoncentrowana jest nie tylko na aspekcie produktowym, ale również inwestycyjnym oraz w zakresie wsparcia prawnego.

- *Warsztaty, które znają markę Q Service Castrol, oprócz wsparcia sprzedaży, cenią ją również za bardzo szeroką gamę usług i produktów. Do sieci przynależy już 31% wszystkich serwisów niezależnych -* podkreśla Leszek Radzikowski – dyrektor sprzedaży na Europę Centralną i Wschodnią w firmie Castrol.

**Niezależne sieci reagują na zmieniające się trendy rynkowe**

Oprócz współpracy ze sprawdzonymi i cenionymi dostawcami, którzy zapewniają serwisom samochodowym najlepsze technologie oraz systemy gwarancyjne, właściciele warsztatów samochodowych mogą również liczyć na wsparcie w zakresie e-commerce, edukacji konsumentów, jak również kompleksowej obsługi klientów flotowych.

- *Dzisiejszy klient wymaga od serwisu samochodowego internetowej rezerwacji wizyty i tego rodzaju usługa stała się już standardem w kontekście konceptów sieciowych. Innym trendem jest również „abonamentowy” styl życia – konsument często nie kupuje już samochodu, ale go wynajmuje. Często to nie kierowca decyduje, gdzie samochód jest naprawiany, ale jego właściciel. Dlatego też Q Service Castrol dąży do jak najlepszej współpracy z klientem flotowym –* zaznacza Wojciech Twaróg – Członek Zarządu Inter Cars S.A., dyrektor sprzedaży i marketingu.

**Przygotowani na elektromobilność**

Rosnąca liczba samochodów o napędzie elektrycznym powoduje, że pracownicy warsztatów muszą nauczyć się ich naprawy. Serwisy, które działają w ramach konceptów warsztatowych, otrzymują duże wsparcie w tym zakresie, najczęściej w postaci szkoleń dotyczących kompleksowej naprawy aut bezemisyjnych.

- *Sieć Q Service Castrol współpracuje z partnerami, którzy tak naprawdę “tworzą” samochody elektryczne, mają więc ogromną wiedzę w tym zakresie, a warsztaty zrzeszone w sieci poprzez partnerstwo mogą swobodnie z niej czerpać –* dodaje Szymon Sabat, marketing manager CEE w firmie Castrol.

1. Źródło: Wolk After Sales Experts. [↑](#footnote-ref-2)
2. Źrodło: Wolk After Sales Experts. [↑](#footnote-ref-3)
3. Źródło: Wolk After Sales Experts. [↑](#footnote-ref-4)
4. Źródło: Wolk After Sales Experts. [↑](#footnote-ref-5)
5. Źródło: Wolk After Sales Experts [↑](#footnote-ref-6)