



Pośrednicy zlecniodawców usług w zakresie napraw blacharsko-lakierniczych pojazdów samochodowych



Kim najczęściej mogą być pośrednicy ?

- Ubezpieczycielem
- Firmą działającą na zlecenie ubezpieczyciela
- Zarządcą floty samochodowej
- Firmą franczyzową zrzeszającą serwisy
- Innymi podmiotami w zależności od przestrzeni którą w swojej niefrasobliwości zaoferuje rynek wykonawczy



Banalny model biznesowy

Dam Ci (przykładowe propozycje pośrednika):

- Klienta - ale nie na pewno
- Wiedzę - którą już masz lub w prosty sposób możesz pozyskać
- Przewagę nad konkurencją w zakresie kierowalności klienta – ale nic nie zakontraktuję
- Ocenę Twojej działalności - będziesz wiedział jak dobrze robisz to co robisz = zbadam jakość świadczonych przez Ciebie usług, ale jak będziesz niegrzeczny..., odbiorę Ci Klientów
- Obietnicę, że jeżeli weźmiesz wszystko na siebie, ja nie puszczę Cię z torbami lub tylko na krótką przebieżkę, w zimie, po śniegu, bez skarpetek :)



Banalny model biznesowy

W zamian Ty mi dasz :

- Bezpłatny samochód zastępczy, najlepiej w miarę nowy – do 3 lat
- Usługę door to door a po polsku „przyholujesz do siebie uszkodzony pojazd i podstawisz na własny koszt klientowi po naprawie pod drzwi z kontaktem oraz logistyką umówienia po Twojej stronie
- Bezpłatny proces likwidacji szkody, włącznie z odpowiedzialnością za kwalifikację i użyte do naprawy części zamienne – najlepiej możliwie niskiej jakości
- Gwarancję na usługę na okres minimum 3 lat
- Prowizję, np. od wartości całej faktury, w wysokości np. 10 %
- i inne zobowiązania wynikające z umowy, którą podpiszesz, bo przecież warto :)



Podpisałem, przecież warto spróbować...



• Liczę, że będzie to mega biznes, ale czy nie zapomnę sprawdzić w jaki zaangażowałem się deal ?



(czy serwis bada rentowność takich przedsięwzięć, a jeśli jakim modelem obliczeniowym ?)



Czy może wydaje mi się, że musi przystąpić do takiego przedsięwzięcia bo jeśli nie on, to „weźmie to konkurencja zza miedzy” ?



Kto generuje miejsce na rynku dla takich firm ?



Czy namowa poszkodowanego pod presją lub zachęta bez pokrycia to dobra praktyka rynkowa ?



A może są to tylko umowy „przystąpienia” ?



Zachęcamy do przemyśleń...



PIM
POLSKA IZBA MOTORYZACJI

Jeśli nasuną się Państwu pytania, pojawią się wątpliwości, chęć renegocjacji warunków umowy lub zakończenia takiego modelu biznesu, jesteśmy do Państwa dyspozycji

Dziękuję za uwagę

