

Новий бізнес - автоконсьєрж

дата публікації: 2019.01.11



Автомобілі покращуються. Технології розвиваються. Можливостей стає більше. Комфорт людини зростає. І лише сфера автомобільного сервісу, здається, застрягла у минулому. Принаймні, та його частина, що стосується подорожі автовласника на СТО.

Якщо ви професіонал автосервісної справи, ви можете не повірити, або це може вам не сподобатись. Але сучасні автовласники не дуже любляють їздити на СТО. Особливо молодь віком до 30 років. Про жінок ми взагалі мовчимо. А ще існує категорія людей з дорогими автомобілями, які не мають власного водія, дворецького, чи персонального помічника «майстра на всі руки». Це реально не дуже зручно, особливо у великих містах - потрібно відпрошуватися з роботи, вирішувати проблему транспорту на час ремонту і багато іншого. Саме такі люди чекають на появу послуги «автоконсьєржа».

Що це таке і чому має попит?

Автоконсьєрж - це людина, яка приїжджає, забирає ваше авто, вирішує всі ваші проблеми і повертає вам авто. Ви оплачуєте всі затрати з ремонту автомобіля та послуги «консьєржа».

Попит на таку послугу зростає з декількох причин. Поперше, люди звикають все робити за допомогою мобільного телефону. Якщо вони можуть замовити квартиру чи готель на іншій земній півкулі чи доставку товарів з США, або таксі, то чому ж не можна вирішити так само проблеми з машиною? По-друге, багато сфер послуг змінюються та крокують у 21 сторіччя, використовуючи сучасні технології. То чого ж автосервіс залишається у минулому? По-третє, час очікування товарів та послуг зменшується до неймовірних показників. І лише на СТО треба витратити півдня, аби дізнатись що не так, потім ще день на очікування запчастин, а потім знову півдня на ремонт.

Як працює автоконсьєрж?

Ідеальна схема роботи виглядає так.

Клієнт викликає консьєржа. Заявку можна залишити по телефону, на сайті або в месенджері. Компанія, що надає сучасну послугу, має бути сучасною – треба відповідати клієнтам у телеграмі, фейсбук-месенджері, вайбері тощо.

Передача автомобіля у будь-якому місці. Складається акт приймання автомобіля, підписується договір. Власник автомобіля передає консьєржу ключі.

Узгодження кошторису. Консьєрж надсилає перелік несправностей, вартість запчастин і рекомендації з ремонту (що можна зробити відразу, а що може почекати). Клієнт обирає що потрібно зробити і погоджує кошторис.

Приймання ремонту. Консьєрж приймає автомобіль на СТО і несе відповідальність за якість ремонту. Автовласник отримує гарантію на всі види робіт.

Передача автомобіля. Так само як і віддати, отримати машину можна в будь-якому місці за бажанням клієнта.

Можна пропонувати будь-які послуги, пов'язані з автомобілем. Наприклад, «відвезти шини до гаражу чи на дачу», «заправити каністру та покласти у багажник», тощо. Фантазія та звернення клієнтів підкажуть вам, куди дивитись.

Скільки коштують послуги – вирішуєте самі. Це може бути фіксована сума, або відсоток від суми ремонту.

Як вирішується питання довіри?

Звичайно, люди будуть сумніватись у тому, чи можна вам довіряти. На прикладі досвіду успішної реалізації такого бізнесу, можна запропонувати наступні поради.

По-перше, на початку вашими клієнтами стануть друзі, родичі, знайомі та їхні знайомі. Принципи «циганської пошти» та гарних рекомендацій ще ніхто не відміняв.

По-друге, не варто забувати про маркетинг. Агресивна маркетингова політика в інтернеті, соцмережах та інших каналах також дадуть свій ефект. А до того у вас вже буде декілька відгуків від перших клієнтів.

По-третє, у договорі може бути прописаний факт страхування автомобіля на суму, яка значно перевищує вартість автомобіля. Наприклад, \$100 000.

Вчетверте, ви маєте гарантувати клієнту, що «авто консьєрж», тобто водій, який забирає автомобіль, справжній професіонал своєї справи. У нього має бути великий досвід керування автомобілем, у тому числі преміальними машинами, відсутність штрафів та ДТП.

Що потрібно для того, аби запустити такий бізнес?

По-перше, людей з досвідом, які власне будуть працювати «авто консьєржами». Це мають бути досвідчені водії. В ідеалі без ДТП, з досвідом водіння преміальних автомобілів, без сумнівних дій в минулому.

По-друге, вам потрібна база СТО, на які ви будете відправляти машини. Якщо у вас немає ніякого досвіду в цьому, то доведеться витратити сили на пошук, а потім самостійно оцінити рівень їх роботи та сервіс. Також можна використати знання та досвід водіїв, яких ви приймете на роботу. Аби реально вирішувати «будь-які» проблеми з автомобілями, треба буде знати навіть про «кулібіних-одинаків», які хоч і працюють «в гаражах», але можуть визначити будь-

яку несправність на слух.

По-третє, потрібна надійна страхова компанія, яка погодиться працювати з таким бізнесом.

Вчетверте, деякі запчастини (наприклад, для ТО) ви можете купувати самостійно, співпрацюючи з імпортерами, як юридична особа. Так ви можете вбити двох зайців. Перший – порадувати клієнта ціною на запчастини, нижчою за пропозицію СТО. Другий – самому заробити на запчастинах, тому що ви придбали їх за ціною автосервісу, але додаєте менше заробітку, ніж вони.

Хто ваші клієнти?

Ми трохи почали писати про клієнтів, яким потрібна така послуга, на початку статті. Але продовжимо тут.

По-перше, це молоді люди без великого автомобільного досвіду. Не хочемо здаватись банальними, але зверніть увагу на категорію «айтішників», у яких є гроші на машину, але вони не розбираються в її роботі.

По-друге, жінки. Тут все зрозуміло – мало хто сприймає жінок на СТО серйозно і вони це відчувають. Тому подорож на автосервіс для них – це каторга.

По-третє, бізнесмени з дорогими автомобілями, але без власного водія чи помічника.

Вчетверте, будь-які фахівці, час яких коштує дорожче, ніж ваші послуги. Це будь-які менеджери великих компаній, у яких дуже щільний графік, а тому вирватись на СТО для них проблематично.

Вп'яте, «випадкові» клієнти з середнім та вище доходом. Наприклад, людина збирається у відпустку, а тут ще й машину треба перевірити перед дорогою. І вони просто не встигають.

Висновки

Бізнес «автоконсьерж» можна вважати перспективним, навіть не дивлячись на не дуже сприятливу ситуацію в країні. Адже завжди будуть ті, кому простіше заплатити, ніж робити самому.

Тим більше, що деякі українці вже пропонують подібну послугу. Щоправда, самі вони кажуть, що поки вона не дуже користується попитом у клієнтів. Ми знайшли в мережі рекламу трьох людей, які займаються «автоконсьержем» в Україні, але лише один дав нам коментар щодо такого бізнесу. Два інших відмовились, мотивуючи це тим, що майже не мають клієнтів.

Дмитро з Києва пропонує свої послуги через сайт avtopidmoga.com. Для нього «автоконсьерж» – це одна з послуг. Окрім цього, Дмитро може перевірити автомобіль, що ви збираєтесь купити, або навіть організувати для вас придбання машини «під ключ». Також може виступити у ролі «асістанса» (допомога на дорозі 24/7) або допоможе придбати запчастини.

За його словами наразі послуга «автоконсьерж» може бути цікава власникам преміум-автомобілів вартістю вище 20 тисяч доларів, без власного водія. Ще це може бути додатковою послугою для автосервісів. Звичайно, попит на таку послугу залежить від рівня життя людей, який в Україні є не дуже високим. Втім, якщо він підвищиться, то ситуація може змінитись. Приваблює клієнтів саме зручність («віддавзаврав» у потрібному місці) та нижча вартість запчастин. Звичайно, першими клієнтами Дмитра були його друзі та знайомі.

Втім, вирішувати вам самим – чи може бути один приклад характерним. Можливо, вам вдасться

організувати такий бізнес таким чином, аби він приносив дохід. Успіхів!

Євген Пащенко

журнал "Сучасна автомаїстерня" № 10 (126)

Джерело: