

Így jártam egy szervizben



Számomra fontos, hogy az autóm szakszerűen, jól, ne csak pár hétig működjön. Amikor naponta használom az autót, vagy egy hosszú hétvégét tervezek a családdal, vagy/és a barátokkal, ne érjen kellemetlen meglepetés az indulást megelőzően, vagy út közben.

Információim szerint kis hazánkban nagyon ritka az, ha valaki mindig ugyanabba a szervizbe viszi az autóját.

Legyen szó műszakiról, szervizelésről, vagy kerékcseréről.

Az optimális helyzet az, ha egy megbízható, biztos pont a szerviz, ahol évekre visszamenőleg pontosan tudják, hogy mikor, mi történt az autóval, vagy mit kellett benne cserélni. Ismerik kívül, belül.

Mégis miért nem tartunk ki egy bizonyos szerviz mellett?

Nemrég voltam egy szervizben, ahol korábban még sosem jártam.

Specializálódott szervizbe mentem, ahol elvárásom szerint a szerelő megfelelően ismeri a típust, és körütekintő egy-egy hiba megoldásánál.

Az izzítást jelző lámpa a motor indítása után villogott és nem is ment rendesen a kocsi. Viszonylag gyorsan kiderítettem, hogy a turbóval van a gond.

Megtaláltam és elmentem ebbe a szervizbe, ahol ez volt a szakterület, plusz kiemelten ezzel a típussal foglalkoztak.

Az autót megcsinálták.

A szervizből hazafelé azonban tapasztaltam, hogy a hiba nem szűnt meg, csak csökkent a mennyisége.

Csalódottan visszamentem, hogy nem lett jó.

Az újabb javítás után a helyzet még rosszabb lett, mint előtte.

Szerinted mit éreztem?

A hiba megmaradt, ráadásul a javítást is többszörösen fizettem ki, ugyanis nem volt garanciális - eddig nem az egész turbót újították fel, csak az elektronikát.

Az első alkalommal még arról volt szó, hogy az egész turbó felújításra kerül ezen az áron.

Tuti, ha már az elején tisztázzuk, hogy pontosan milyen munkafolyamatokat, felújításokat fognak elvégezni az autón és nem csak utólag derül ki, hogy nem az egész turbót, csak egy részét javítják, akkor jeleztem volna, hogy hívjanak, ha ez nem lesz elég.

AUTOSOFT „A PROFIT-GENERÁTOR”

No meg persze csak az írásos ajánlatot fogom a jövőben elfogadni, hiszen a szó elszáll...

Egy dolog biztos. Oda soha többé nem megyek...

Az autóm még mindig rossz. Mit tehetek -> másik szervizbe megyek.

Ebben a szervizben a dolgozók nem tudták, hogy az elégedett ügyfél a legjobb ügyfél?

Ha elégedett, nagy eséllyel válik visszatérővé, és ajánlóvá.

Ez munkát jelent, amiből a bevételed lesz.

Ha forgalmat, nyereséget szeretnél, Neked és kollégáidnak mindent el kell követnetek annak érdekében, hogy az ügyfeleid elégedettek legyenek.

Gyorsan, megoldást nyújtva kell reagálnotok a felmerült problémákra.

Valódi segítséget kell nyújtjanotok, valódi értéket kell adnotok az ügyfelednek.

Céged életében előfordulhat, hogy egy-két ügyfél elpártol Tőled.

Bizonyára Te sem szeretnél ügyfelet veszíteni.

Te tudod a miértet, és tudsz tenni ellene, hogy máskor ne forduljon elő?

Gondold végig céged működését!

Van olyan terület a cég életében, ahol fejlesztened kell?

Segíthetek?

Hívj most!
+36/1/284-0030
autosoft@autosoft.hu