

VI VILL. VÅGAR DU?

I Motorbranschens marsnummer 2007 sade jag att bilhandeln snart skulle kunna stå för 50% av alla däckaffärer. Då låg siffran på ca 25%. En hel del potential alltså...

Där och då satt jag som försäljningschef på Goodyear - det var 20 spännande år då vi trappade upp bilhandelns fokus på däckaffären. Vi startade Däckhotell på löpande band och de som vågade satsa växte sig större och starkare.

Erfarenhet betyder en hel del, men erfarenhet utan nyfikenhet är det inte mycket med. Tiderna förändras och marknaden med dem - det gäller att vara med när och där det händer.

Nu har jag funnit den perfekta plattformen för att vidareutveckla mina idéer, en stark och modig aktör ifrån Karlstad visade sig vara den optimala partnern.

Det har pratats en hel del om Interwheel i branschen, spekulationer om vad som är på gång. Nu har det blivit dags att ta bladet från munnen och berätta lite om hur det kommer sig att stålbadet kan upplevas lite mildare för oss än för andra.

Vi såg ett tydligt gap i värdekedjan mellan däckproducenten och detaljisten - ingen ville ta fullt ansvar för lager och distribution. Vi antog utmaningen att stänga gapet och skapa mervärden för såväl detaljist som producent.

**Det är dags att prata lönsamhet! Ring mig.
Peter Claesson, 070-5290650**

Våxnäsgatan 148 | 653 43 Karlstad | Telefon: 054-555 640 | www.interwheel.se

Vi levererar kompletta hjul på aluminiumfälgar, med såväl sommar- som vinterdäck. I dagsläget levererar vi till 31 bilmärken, med en enkel mall för prissättning: vill du ha Goodyear eller Pirelli gäller index 100, och vill du ha andra prisalternativ finns dom mellan 85- och 115-nivå. **Vi kan också allt om Däckhotell!**

På Interwheel brinner vi för flödet och logistiken inom däckaffären, vi vill att du som detaljist skall känna att du kan erbjuda dina kunder en enkel lösning på en komplex affär.

Under de senaste åren har vi fin-slipat logistik, lagerhållning och Just In Time. Vår tillgänglighet och leveranssäkerhet är nu så god att vi till och med har blivit uppvaktade av originalleverantörer.

Våra innovativa grepp blev vår "Blå Ocean" och visar nu starka siffror för både oss och de modiga detaljister som visat förtroende för vårt koncept.

Men nu lägger vi i en högre växel - vi specialiserar oss för att kunna lösa just dina lönsamhetsfrågor!



Peter Claesson, Försäljnings och marknadschef på Interwheel.

Peters 7 säkraste.

- Hantera däckaffären som en ledningsfråga
- Arbeta bredare inom organisationen med däckaffären
- Kommunicera regelbundet för ökad konsumentlojalitet
- Öka däckaffären genom vinterhjul till begagnade bilar året om
- Köp "Just in Time", bind inte kapital i eget däcklager
- Uppgradera hjulen på dina "180-dagars bilar" och snabba på försäljningen
- Hitta en "hjulpartner" som levererar enkelhet, helhet och bredd med passion

Det finns mycket mer att berätta. Vill du utmana din egen organisation och maximera relationen med dina konsumenter? Vi kan erbjuda den frihet du behöver kombinerat med en precision som länge har saknats i branschen.



INTERWHEEL
- Din fälg och däckleverantör.