

Hamaton, uno dei principali produttori di TPMS, ha condiviso i suoi suggerimenti su come preparare e trarre il massimo vantaggio dall'aumento della domanda di TPMS. I suggerimenti di Hamaton sono riassunti con 3 parole: **preparatevi, formatevi e vendete**.

Per prima cosa, **preparatevi**.

“Fate scorta per soddisfare la domanda. Ma fare scorta, prevedendo quali veicoli arriveranno in officina e quali saranno i volumi può essere difficile”, hanno affermato i rappresentanti dell'azienda. Questo problema può essere risolto con un sensore universale che copre la maggior parte del mercato ed è programmabile (il che significa che può ricevere nuovi protocolli in seguito).

Anche la manutenzione dei TPMS è una considerazione importante durante la fase di preparazione. *“Ogni volta che si rimuove un pneumatico dal cerchio, i produttori di primo equipaggiamento consigliano di sostituire la valvola”*, pertanto Hamaton consiglia di assicurarsi anche di avere a disposizione i kit di manutenzione e le valvole in numero sufficiente.

Un'altra abitudine semplice ma efficace per aumentare la produttività è caricare lo strumento TPMS dopo ogni giornata lavorativa e mantenerlo aggiornato. Quest'ultimo punto è di particolare importanza, perché ogni aggiornamento software fornisce una copertura aggiuntiva, il che significa che si può lavorare su un numero maggiore di veicoli. Trovarsi a metà giornata con lo strumento scarico o non aggiornato significa perdere tempo prezioso.

Hamaton sottolinea che offre un'ampia gamma di prodotti TPMS: l'azienda ricorda che il suo sensore EU-Pro Hybrid NFC possiede una copertura del 99% dei veicoli e vanta la tecnologia Near-Field Communication, che facilita la configurazione tramite un'app Android gratuita.

Formatevi.

Il passo successivo per lavorare meglio è la formazione. I tecnici sanno come sostituire un sensore senza causare danni? Possono individuare i segni di corrosione e identificare quali componenti sono riparabili? Capiscono la differenza tra i tipi diversi di apprendimento dei sensori e sanno come eseguirne uno in modo efficace? Se non formate correttamente i vostri tecnici, questi processi possono diventare problematici?

Affrontando questi punti, Hamaton evidenzia il suo “corso di formazione online sui TPMS, che copre tutti gli aspetti importanti”. Inoltre, il sito web dell'azienda

(www.hamaton-tpms.com) ospita varie risorse che includono tutorial video e guide scaricabili.

Vendete.

Il corso di formazione TPMS di Hamaton include metodi per far capire ai clienti l'importanza del TPMS e per aumentare le vendite tramite una serie di suggerimenti. Ad esempio, se la batteria di un sensore è scarica, si può consigliare ai clienti di sostituire tutti gli altri sensori. Cambiarli contemporaneamente permetterà al cliente di non dover tornare in officina, facendogli risparmiare tempo e denaro.

Ancora: se il cliente ha un set di sensori TPMS installato sul treno di ruote invernali, si consiglia la loro manutenzione perché può verificarsi corrosione quando le valvole sono regolarmente esposte al sale e allo sporco della strada. La manutenzione supporta le prestazioni del sensore che, a sua volta, aiuta a evitare l'usura prematura dei pneumatici che potrebbe comportare un'altra visita in officina.

Da quando è diventato obbligatorio per tutte le nuove auto montare un TPMS, la domanda di servizi TPMS è in aumento, e questa è destinata a crescere ancora. I veicoli stanno diventando sempre più sensorizzati e gli specialisti TPMS prevedono da anni un forte incremento di affari. Di conseguenza, i rivenditori possono beneficiare della preparazione, della formazione e del supporto alla vendita in linea con i suggerimenti di Hamaton.

© riproduzione riservata pubblicato il 21 / 12 / 2020