

Continental ha presentato l'ultimo aggiornamento del suo collaudato strumento di simulazione LODC, che ora è stato appositamente adattato alle esigenze dell'aftermarket.

Questo aggiornamento riflette l'impegno dell'azienda nell'offrire non solo prodotti all'avanguardia, ma anche soluzioni digitali su misura progettate per aumentare notevolmente il valore aggiunto per il cliente.

"Il nostro innovativo approccio di consulenza Lowest Overall Driving Costs (LODC) mira a offrire ai nostri clienti un valore aggiunto significativo fornendo una consulenza post-vendita completa", afferma **Frank Eckelmann**, Head of International Fleet Business EMEA presso Continental. L'idea fondamentale alla base del concetto LODC è quella di sviluppare una combinazione su misura di prodotti, servizi e soluzioni attraverso analisi dettagliate utilizzando lo strumento di simulazione.

"Questo approccio non solo aiuta a ridurre al minimo i costi dei nostri clienti, ma getta anche le basi per una partnership duratura e di successo", continua Eckelmann.

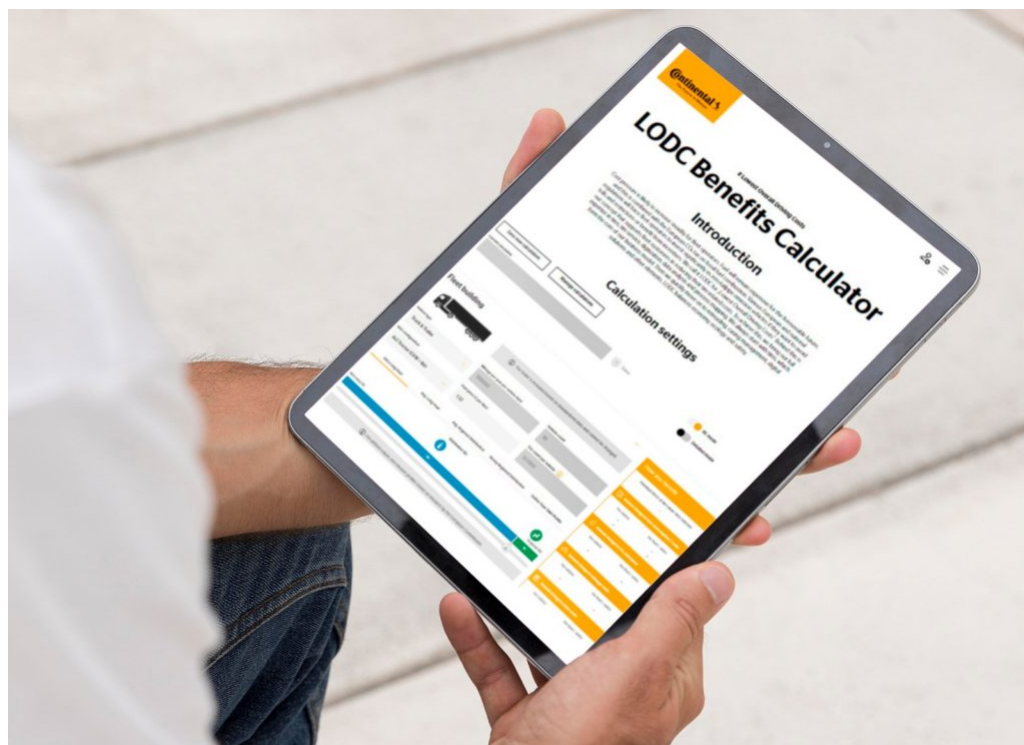
Concentrarsi sui vantaggi per il cliente: aumentare l'efficienza e ridurre i costi

Oltre all'impatto di VECTO, già simulata dalla versione precedente dello strumento LODC, la nuova versione amplia il suo ambito per coprire fattori aggiuntivi che svolgono un ruolo importante per l'aftermarket: la riduzione dei costi operativi e del consumo di carburante.

Ciò consente ai clienti della flotta di ottimizzare la loro strategia sui pneumatici con l'aiuto di simulazioni precise e di ottenere così risparmi sostanziali.

"I nostri clienti affrontano la sfida quotidiana di gestire le loro flotte nel modo più efficiente ed economico possibile", osserva Eckelmann. *"La versione migliorata del nostro strumento di simulazione non solo semplifica la scelta dei pneumatici giusti, ma riduce anche significativamente i costi operativi. Il nostro obiettivo è offrire una consulenza completa e aiutare i nostri clienti a rendere sostenibili i loro processi aziendali".*

Consulenza completa per un successo sostenibile



Il team di vendita di Continental è ora in grado di offrire ai clienti della flotta una consulenza ancora più personalizzata con lo strumento di simulazione LODC migliorato. Aiuta a identificare i pneumatici ottimali per condizioni operative specifiche e a prevedere il loro impatto sul consumo di carburante e sulle emissioni di carbonio. Grazie al concetto ContiLifeCycle e alle varie soluzioni digitali disponibili, come ContiConnect, i clienti possono ridurre al minimo i costi operativi totali della loro flotta migliorando allo stesso tempo il loro impatto ambientale.

“Rispondiamo alle esigenze dei nostri clienti con soluzioni innovative e un approccio di servizio completo”, sottolinea Frank Eckelmann. “Il nostro obiettivo è utilizzare strumenti digitali e il nostro concetto di consulenza per assistere i clienti della flotta nelle loro operazioni quotidiane, con l’obiettivo di dare un contributo significativo al raggiungimento dell’obiettivo LODC. Ciò li rende più competitivi e garantisce sia il successo economico che una maggiore sostenibilità a lungo termine.”

Un pacchetto completo di prodotti e soluzioni

L’aggiornamento allo strumento di simulazione esemplifica l’approccio di Continental di pensare oltre i suoi prodotti e sviluppare soluzioni integrate che soddisfano i requisiti specifici dei clienti. Migliorando la sua offerta di servizi in questo modo, Continental si sta

posizionando come un partner affidabile per l'aftermarket, che comprende le esigenze dei suoi clienti e li aiuta a rimanere vincenti sul mercato.

© riproduzione riservata pubblicato il 18 / 10 / 2024