

# Tema LÖNSAM VERKSTAD

Magnus Andersson och Nima Forooghi är föredetta bilmekare som i dag driver Nordic Auto.



## Pris och service bäddar för toppranking

Attraktiv prisnivå, bra service och annorlunda öppettider. Det tror man på Meca-anslutna Nordic Auto lagt grunden till att man är topprankad på Lasingoo, en sajt man finner det väl värt pengarna att synas på.

TEXT OCH FOTO PIERRE KJELLIN

**M**arkus Andersson och Nima Forooghi har båda bakgrund som bilmekaniker. För några år sedan bestämde sig båda, som känt varandra i många år, att satsa på begagnatbilhandel i gemensamt bolag. Verksamheten rullade på, men de bestämde sig för att utöka med en egen verkstad:

– Sedan tänkte vi att varför ska vi lämna bort alla verkstadsjobb, när vi kan göra det själva, berättar Markus Andersson som är vd och hälftenägare tillsammans med Nima Forooghi.

De valde att ansluta sig till Meca, där bra lagerhållning och snabba och täta leveranser var viktiga faktorer.

Att ha en egen verkstad tillsammans med bilhandeln har flera fördelar, tycker de:

– När det är garantiärenden är det skönt att ha en verkstad i huset. Och det är en fördel för kunden att kunna köpa, serva och laga en bil på samma ställe. Eftersom vi själva är mekaniker så påverkar ju även vår kunskap vilka bilar vi köper in, förklarar Markus Andersson.



## Så här får Lasingoo informationen om bilen

Nonny Davidsson, marknadschef på Lasingoo i Sverige – varifrån får ni informationen om de bilar som ni lämnar kostnadsförslag på?

– När bilägaren skriver in bilens registreringsnummer så hämtar vi data från Bilvision. Därifrån får vi informationen om bilmärke, bilmodell, årsmodell. När bilägaren sedan går vidare med sin bokning på Lasingoo hämtar vi data från en datapartner inom Bosch-koncernen. Och dessa data kommer direkt från biltillverkarna och innehåller flera datapunkter – vilka moment som ingår i arbetet, tidsuppskattningar för arbetet, information om reservdelar som ingår i arbetet och tillverkarnas listpriser för dessa. Och vad händer sedan?

– Det verkstäderna gör sedan, när de lägger in sina egna data i Lasingoo, är att de loggar in i "Lasingoo Cockpit". Det är därifrån som de styr hur de är synliga på Lasingoo. Det är också där som de lägger till sina egna timdebiteringar.

Sedan samkörs tillverkarnas data som vi får från Bosch med verkstadens egna data.



Nordic Auto säljer begagnade bilar men i anslutning har man en egen verkstad ansluten till Meca.



**2018 BLEV NORDIC AUTO** Sveriges bäst rankade bilverkstad på prisjämförelsesajten Lasingoo och man ligger fortfarande högt i ranking och är med cirka 150 omdömen en av de verkstäder som flest kunder betygsatt på Lasingoo.

– När vi startade firman tillsammans 2017 så hörde vi talas om Lasingoo. Så vi hoppade på det för att testa, berättar Markus.

– Vi ser Lasingoo som en marknadsföringskanal. Vi var billigast i stan och vi gick om alla andra i omdömen på Lasingoo, kunderna tyckte vi hade bästa pris och bästa service. Och med hjälp av Lasingoo får vi in kunderna, sedan är det bara att se till att de kommer tillbaka till oss igen, säger Nima.

**HAN OCH MARKUS ÄR FÖRVÄNADE** över hur många kunder som går in på Lasingoo och sätter betyg eftersom man aldrig uppmanar dem att göra det. Priset är en viktig framgångsfaktor på Lasingoo, men det räcker inte i längden för att nå en hög ranking, påminner Markus Andersson:

– Man måste också ha en bra service och ägna kunderna lite tid och omsorg.



Som exempel så är det flera gånger som vi upplyst kunder om att de inte behöver göra en service eller byta någon del nu utan att de kan vänta ett tag till. Så ibland kan det bli lite billigare för kunden än han räknat med, eller så slipper han en åtgärd han hade kalkylerat med. Det är bra att kunna ge kunden alterna-

tiv. Och ringer någon till oss med frågor om sin bil så lägger vi lite tid på den kunden.

**MED SINA ÖPPETTIDER** – 10.00–19.00 – sticker Nordic Auto ut från mängden. Både Markus och Nima tror att de bidragit till den höga rankingen på Lasingoo.

### FAKTA

#### Nordic Auto (Meca)

**PERSONAL** 3 anställda i verkstad och rekond samt ägarna Markus och Nima

**OMSÄTTNING 2017:** Drygt 15 milj. kr

**VERKSAMHET** Försäljning av begagnade bilar samt serviceverkstad och rekond. Man utför även enklare skadereparationer (plåtarbeten).

**SÅ HÄR BETALAR MAN FÖR LASINGOO** Fast månadsavgift samt en procentandel för varje jobb man får in via Lasingoo.

– Kunderna kan komma hit på frukost- eller lunchrasten och lämna bilen. Sedan hinner de komma hem efter jobbet, hämta barnen och kanske handla innan de kommer hit och hämtar sin bil. De gånger folk vill komma tidigt så brukar de lämna bilen kvällen innan. Har du vanliga öppettider vill du helst att kunden ska lämna ifrån sig bilen vid sjutiden på morgonen. Och sedan ska kunden hämta sin bil igen vid halv fem, säger Markus. ●