

MONITOROVANIE VOZIDIEL

www.commander.sk

INFORMAČNÝ BULLETIN • Commander Systems, s.r.o.

Ja som tvoja Budúcnosť Pozvi ma ďalej - monitorovanie vozidiel

Commander
Global Supervision Operator

Minulého roku som napísal bulletin pre Hospodárske noviny a vídam ho dodnes. Naši obchodníci z času na čas prinesú informácie, že si ich zákazník pozval na základe týchto - dnes „starých“ novin, alebo ich dokonca priniesol späť a povedal: „pozdravujte toho pána, čo to písal. Poďakujte mu a povedzte, že nám pomohol.“

Ďakujem za také informácie, pomáha mi to v mojej ďalšej práci a aj z tohto dôvodu som sa rozhodol napísať ďalší diel tohto informačného bulletinu, kde sa budem snažiť byť opäť nezávislý a snažiť sa vám poradiť. Dnes už nepredávam, vlastne vám prezradím tajomstvo: nikdy som nepredával. Vždy som sa snažil skôr radiť a pomáhať.

To bol a je môj život. Hoci som na Slovensku navštívil vyše 500 spoločností a predal som im systém, vždy som to robil s láskou a snažil som sa všetkým dobre poradiť. Preto sa dnes pokúsím poradiť vám všetkým – na diaľku. Svojím dobre mieneným slovom. Veď je to rovnako ako pred rokom. Stále milujem svoju prácu a stále

ju mám rád. Dnes učím milovať a mať rád svoju prácu našich kolegov z Commander systému na Slovensku, v Maďarsku, Rumunsku, v Ruskej federácii a aj v Čechách a dúfam, že sa mi to darí. Poďme sa teda znovu pozrieť na to, čo je vlastne monitorovanie vozidiel a aké úskalia skrýva pre klientov.

-MV-

Prečo nemajú všetky spoločnosti monitorované vozidlá?

2

Porovnanie s konkurenciou – ako sme na tom?

3

Príbehy klientov Rodinná tragédia – smutno vanie z Oravy

3

Nové služby v portfóliu našej spoločnosti

4



www.commander.sk

Pravda a klamstvo o monitorovaní vozidiel

Zabudnite na všetko, čo ste kedy počuli o monitorovaní vozidiel a skúste znovu premýšľať.

Predpokladám, že 35 % spoločností má skúsenosť s monitorovaním vozidiel.

Približne jedna tretina systémy používa, jedna tretina ich nikdy poriadne nezaviedla a tretina ich používa sporadicky. Prečo je to tak? Poďme sa teda rozprávať viacej o monitorovaní vozidiel.

Prečo niektoré spoločnosti nevyužívajú systém, za ktorý zaplatili množstvo peňazí? Prečo ho iné spoločnosti využívajú sporadicky alebo len naoko? Prečo si niektoré spoločnosti **dnes nevedia predstaviť „každodenný chod spoločnosti“ bez monitorovacieho systému?**

Najväčšou lžou na trhu je, že všetky systémy sú rovnaké.

Bez urážky – najväčšou chybou, ktorá môže byť, je myslieť si, že ste najväčší znalec. Každý je znalec na monitorovanie vozidiel, ale nikto žiadne dva alebo tri systémy v praxi nevidel.

Nakupujú sa nezmyselné systémy, bez poriadnej analýzy. Nikto si nepozve obchodníkov na ukážku, všetci chcú vedieť len ceny. Krásna prezentácia? To u nás neuvidíte. My sme spoločnosťou, kde sa dbá na vzťahy a nie na obrázky.

Kde sa dbá na systém a servis, a nie na grafy a tabuľky pri prezentácii alebo na nejaké demo. Kto nechce vyhodiť peniaze a kúpiť zle, musí v sebe nájsť pokoru a uznať, že nie je systém ako systém a musí ho chcieť vidieť a chcieť tomu porozumieť.

Bez rozhovoru, návštevy vás, klienta a ukážky systému, to nejde.

Veľké spoločnosti už začínajú zisťovať, že systém, ktorý kúpili v minulosti, možno nekúpili dobre. Nefunguje ako chceli, nepracuje sa s ním dobre a v poslednej dobe začínajú hľadať to, čo skutočne potrebujú. Dnešné výberové konania sa ťahajú aj rok, vysvetľuje sa skôr filozofia spoločnosti, servisu, poskytovania služby a pri výbere sa urobí niekoľko stretnutí. Každého zaujíma, ako sa bude systém implementovať, kto s ním bude pracovať a ako ho budeme využívať. Či systém spolupracuje s tankovacími kartami, či dokáže

urobiť cestfáky, či má ďalšie reporty, ako sú obchodný alebo servisný report, report práce, či dokáže presunúť údaje do iných systémov. Aby systém naozaj pomáhal s každodennou prácou nielen dispečerom, ale aj manažérom obchodných oddelení alebo servisných stredísk. Či účtovník dostane, čo potrebuje. Pýtajú sa na servis, pretože servis je dôležitý. Či majú spoločnosti hotline poskytujúcu pomoc 24 hodín denne. Aký servis spoločnosti poskytujú, kto to servisuje a koľko servisných technikov máte. Servisné strediská sú

dávnou minulosťou a platí za servis, kilometre, tiež. Teda iba niekde. Proste prax ukázala, že bývalé veľké spoločnosti v našom odbore žijú len z mena alebo rôznych známostí či vzťahov. Ale servis nikto robiť nebude, pretože je to nákladné. Tí, čo už majú skúsenosti, si dnes vyberajú zodpovedne. Na každej porade sa pýtam našich obchodníkov: Čo je nového na trhu? Ktorá konkurenčná spoločnosť začala posilať obchodníkov na stretnutia? Ktorá konkurenčná spoločnosť začala robiť servis a výjazdy bezplatne?



Keď vám niekto pošle ponuku e-mailom, bez osobného stretnutia, je diletant – alebo šetrí na vás peniaze.

U nás ponuku bez stretnutia nedostanete. Prečo? Pretože ako vám môžem poslať ponuku? Čo viem o vašej spoločnosti? Viem ja, čo robíte? Aké máte potreby? Čo sa chcete o svojom vozovom parku dozvedieť? Aké máte autá?

Stále počúvam rovnakú pesničku: posielajú ponuky. To je pre nás dobré. Pretože ak je klient inteligentný, tak to predsa podľa nejakej ponuky kúpiť nemôže. Alebo môže, ale zostane presne v tej kategórii, o ktorej

sme hovorili na začiatku – v tej druhej alebo tretej. V tom lepšom prípade zavedie systém a sporadicky ho využíva. V tom horšom variante ho nikdy ani poriadne nezavedie.

Toto je presne dôvod, prečo sa potom po rokoch na nás obracajú klienti konkurenčných firiem a hovoria:

„Prosím vás, prepojte nám to, my sme počuli že, vám to funguje. Nám to nefunguje.“

Nedávno som sa na jednom výberovom konaní zišiel s konkurenčnými firmami a bolo mi vytknuté, že sa na trhu objavuje nový fenomén KANIBALIZÁCIE KLIENTOV. Mohol by som vám povedať, kto mi to povedal a asi by ste sa divili, aká to bola spoločnosť. Avšak mne stačí len tento výraz. Klienti sú považovaní za nejaký „majetok“ a nech sa k nim chováme, ako chceme, sú to predsa naši klienti a vy nám ich nemáte čo brať. Niektorí klienti na základe svojich skúseností už pochopili, že sa stali obetou svojich vlastných výberových konaní alebo výberu dodávateľov, a teraz zisťujú, že účtovať si za monitorovanie vozidiel po slovensky 20, 30 a niekedy aj 40 € pri dnešných cenách na trhu je, slušne povedané, nemorálne. A ešte k tomu so servisnými strediskami, ktoré robia servis niekde v Martine alebo Prešove. Alebo si platíť kilometre a platíť za servis. Z týchto skúseností klientov je potom jednoduché vytušiť, že si mysleli niečo iné, než je v skutočnosti. Dostali ponuku e-mailom a na stretnutie k nim nikto neprišiel. Je to však ich chyba pri výbere. Prosím neurobte ju už. Ak chcete byť spokojní, nájdite si spoločnosť, ktorá za vami príde aj pre objednávku na dve autá, ukáže systém v praxi priamo u vás na schôdzke, opýta sa na vaše potreby a bude sa snažiť vám porozumieť a pomôcť.



Kto nemá GOOGLE MAPY, chce na vás ušetriť – nekupujte to

Cena a licencia za mapy sú drahé. Preto sa niektoré spoločnosti snažia vyhnúť mesačným nákladom na mapy a poskytujú rôznu kvalitu máp. Kto nemá v systéme Google mapy, snaží sa ušetriť. Jediný dôvod v dnešnej dobe, prečo nemať Google mapy, sú peniaze.

Keď sa pozriete na kvalitu máp, ktorá sa používa v rôznych „systémoch“, je vám ako odborníkovi do smiechu. Ako si to niekto mohol kúpiť? Ježiš, nechcem sa pasovať do roly človeka, ktorý je vševedúci, ale ak sa chcete presvedčiť, pozrite sa do

svojich systémov. Kto nemá Google mapy a povie mi, že je spokojný, rád mu ukážem rozdiel. Ak hľadáte online, kde auto je, kde zastavilo, kam ide, alebo kam šiel vodič, sú mapy jediným, ale podstatným rozdielom. Záleží len na vás, či chcete vedieť naozaj presne, čo sa deje, alebo len tak približne. Zase to svedčí o „dobrom nákupe alebo výbere“. Dnes už snáď nikto systém bez najlepších máp nepredáva, alebo žeby áno? Ale predáva, a sú to spoločnosti, ktoré patria medzi najväčšie na trhu.

Filozofia nákupu takého systému však nie je asi správna. Ak niekto na vás šetrí na mapách, bude asi šetriť aj inde. Premýšľajte o tom a hľadajte dodávateľa, ktorý nešetrí na mapách, na tom, aby poznal vaše potreby, na tom, aby vám ho ukázal. A ukázal vám napríklad aj mapy v systéme.

Servis, servis, servis

Keď už sme si povedali, že bez stretnutia to nejde, bez ukážky systému tiež nie, čo ešte dodať? Nejde to ani bez servisu. Už som to hovoril a písal tisíckrát, ale zopakujem to rád znovu. Servisné strediská sú dobré riešenie iba pre dodávateľov, nie pre klienta. Kto má dodnes servisné strediská, nechce robiť svoju prácu dobre. Proste je to tak. Preto by sa mal niekto cudzí „hrabať“ vo vašich autách? **Prečo by niekto cudzí mal vedieť, že monitorujete vozidlá?** Preto by ste mali jazdiť niekam bohviekoľko kilometrov na servis? Pretože to je nesmierne pohodlné. Pretože ako dodávateľ nemám starosti, nemám náklady, a ty, klient, sa staraj. Všetci hovoria, že servis je v cene poplatku. Ale aký servis? Ako riešite

servis? Za mesačný poplatok zaplatím pár eur a potom vyrazím s autom niekoľko kilometrov na servis. Pošlem auto, vodiča za svoje vlastné náklady a nechám si to opraviť. A to vás stojí toľko peňazí, že to môžete rovno zrušiť. Pokým sa bude poskytovať servis týmto spôsobom, budú nespokojní klienti. Ak niekto účtuje kilometre na montáž k vám alebo na servis, opäť si môžete pripočítať niekoľko desiatok eur k poplatku. Zlý výber na začiatku vás dnes stojí peniaze a vy sa to snažíte nevidieť alebo o tom ani neviete. Niekedy je to bolestná pravda, pretože by ste si museli priznať chybu, že ste si zle vybrali. Nevadí. Chybami sa človek učí, ale robí stále dokola jednu chybu? Každý mesiac?

Vy, ktorí budete vyberať až teraz, máte fantastickú šancu poučiť sa z chýb, ktoré urobili iní. A vy, ktorí ste si už vybrali? Verím v dve veci: Čoskoro budete vyberať znova a neurobte rovnakú chybu, alebo sa ostatní konkurenti prispôbia a budú robiť svoju prácu dobre. Prinajhoršom máte vždy možnosť zmeniť dodávateľa. Je to jednoduchšie než vymeniť manželku či manžela. Tu sa tiež často mylíme a až neskôr prichádzame na to, čo je vlastne dôležité.

Pravdu o monitorovaní vozidiel teda môžeme uzavrieť a môžeme povedať, že ak budete dodržiavať niekoľko základných pravidiel, nemalo by sa stať, že sa pri výbere zmýlite. Aj tak sa to môže stať, ale držím vám palce.

- 1 Vždy chcíte, aby prišiel obchodný zástupca a poradil vám.
- 2 Vždy chcete vidieť systém, online v praxi, ako stojí jeho auto u vás na dvore.
- 3 Vždy si urobte čas na ukážku systému a pýtajte sa na mapy, na ďalšie funkcie.
- 4 Pýtajte sa, či môžete bezplatne dostať zostavy, tankovania, cestfáky, obchodné alebo servisné reporty atď. Na knihy jász sa dnes už snáď pýtať nemusíte, to snáď robia všetci.
- 5 Pýtajte sa na servis, ako kto robí servis, koľko stojí servis u vás na dvore alebo pri aute a ako dlho naň budete čakať.

1 600 firiem v systéme monitorovania vozidiel

Ďakujeme našim klientom, a tu je naša odpoveď: cena jednotky je 109,- € a 3 roky záruka!

Netrvalo to ani rok a zasa oslavujeme! Rodina klientov na Slovensku sa rozrástla na 1 600 firiem v systéme. Ďakujeme vám za vašu dôveru, ďakujeme vám, že o nás hovoríte a doporučujete nás stále novým a novým klientom. Robíme vždy všetko pre to, aby ste mohli v budúcnosti povedať, že ste si vybrali správne. Každý deň cítime zodpovednosť a veľkú pokoru voči vám, našim obchodným partnerom.

„Musíte sa snažiť pane správce“, hovorí sa v jednom legendárnom českom filme. Premýšľali sme, čo ešte urobiť navyše pre vás. To, že sme sa rozhodli predĺžiť záruku na nové namontované jednotky od júla 2012 na 3 roky, asi viete a pokiaľ nie, tak si túto výhodu môžete do odvolania užívať.

Po prepočítavaní, úvahách, veľkých poradách a znížení provízií pre obchodníkov sme pre vás pripravili šokujúcu informáciu. Rozhodli sme sa urobiť opäť niečo, čo nie je normálne. Rozhodli sme sa predávať najpredávanejšiu jednotku monitorovania vozidiel za 109,- € bez DPH. Dúfame, že vás to potešilo, pretože toto rozhodnutie nie je o cene, toto rozhodnutie bolo o zodpovednom záväzku voči vám, našim obchodným partnerom. V spojení s predĺženou zárukou poskytovať túto cenu je mimo cenový trh. Takže teraz sa vám bude nakupovať a rozhodovať ešte jednoduchšie.



CENA KONEČNE PRE VŠETKÝCH
Od 109,- € bez DPH!

1 na trhu monitorovania vozidiel

Commander
Global Supervision Operator

Prečo nemajú všetky spoločnosti monitorované vozidlá?

To je správna otázka. Jedného dňa sa podarí presvedčiť všetkých, že monitorovanie vozidiel má toľko výhod, že vlastne ani neviem, koľko tých výhod je. Predstavujem si, že niekto o monitorovaní vozidiel dodnes nepočul, niekto počul, ale nič nevie alebo nevidel. To budú tie najdôležitejšie faktory, prečo ešte nie sú monitorované alebo strážené všetky vozidlá.

Klienti v menších spoločnostiach pri stretnutí cítia, že je monitorovanie vozidiel výborná vec, ale štandardne si myslia, že sa ich to netýka, že u nich vo firme sú vozidlá pod kontrolou, alebo že oni svojim ľuďom dôverujú. Odkladajú rozhodnutie o nákupe a majú obavu z toho, že kolegovia prijímú toto riešenie zle. Majú obavu meniť zabehnuté veci a nechcú robiť zlú krv alebo pridávať starosti. Ale to je len falošná hrdoš. Všetci sme to museli prekonať. Tí, ktorí to už majú za sebou, sú dnes spokojní, že to urobili. A tí, čo to majú pred sebou, by mali premýšľať nad zodpovednosťou predovšetkým k svojej firme alebo svojim kolegom. Ak ste vo vedení svojej vlastnej firmy, máte za svojich kolegov zamestnancov zodpovednosť, máte zodpovednosť za to, aby ste mali prácu aj zajtra. Je jasné, že znižovanie nákladov je dnes najdôležitejšia vec a ak sa nepohnete dopredu, konkurenčná firma z vedľajšej ulice vás „prevalcuje“ a bude to práve preto, že vedenie bolo rozhodnejšie, pevnejšie a zodpovednejšie. Poradím vám jeden trik – opýtajte sa svojich kolegov narovinu, povedzte im, že máte záujem zaviesť monitorovanie vozidiel a počkajte a dobre sledujte reakciu vašich kolegov. Trafená hus vždy zagága.

Vo veľkých firmách je to alibizmus a tak budú stále tvrdiť, že to nechcú, nepotrebujú, že u nich sú všetci zamestnanci zodpovední alebo inžinieri a vzdelaní ľudia, že ich **ľudia to majú ako benefit** a budú strkať hlavu do piesku a schovávať sa za tvrdenia, presne hovoriť o tom, čo u nich vo firme chýba. Som zvedavý, ako chce jedna nadnárodná firma konkurovať druhej v prípade, že jedna ušetrí za víkend okolo 6 000 kilometrov. Rýchlo sa začne meniť svet. Kto dnes vie, ako je na tom tá či ona firma? Vieme, kto prežije, alebo kto skončí? Zanikajú celé odbory a celé nové odbory vznikajú. Reštrukturalizácia prebieha plným prúdom a hľadajú sa úspory na všetkých frontoch. Vedúci pracovníci budú musieť v budúcnosti preukázať presne to, čo sa od nich čaká: osobnú rozhodnosť, zodpovednosť a predovšetkým záujem o kvalitné manažovanie procesu a ľudí. Dosiahnuť rovnováhu medzi spokojnosťou zákazníkov, zamestnancov a akcionárov. A práve títo ľudia sa už dnes profilujú svojimi rozhodnutiami a postojmi. Kedysi nemožné a nepreniknuteľné odvetvie IT alebo farmácie dnes urýchlene dáva monitorovať celé vozové parky, pretože pochopili, že ak budú ďalej otáľať,

môže to stať „život“ nielen ich ako manažerov, ale aj „život“ celej firmy. Zabudnite na alibizmus a falošnú hrdoš. Ľudia sú rovnakí a štatistika ukazuje, že sa ľudia chovajú rovnako na Slovensku, tak aj v Čechách, Rumunsku, Maďarsku a dokonca aj v Rusku. A ešte na záver jedna perlička. Stáva sa to zriedkavo, ale občas sa to stane. Vedúci alebo manažér odíde z firmy a odchádza do inej. Viete, čo zhaňa a zavádza na novom pracovisku ako prvý?

AK EŠTE NEMÁTE MONITOROVANIE VOZIDIEL, OKAMŽITE VOLAJTE VO DNE ČI V NOCI NA TELEFÓNNE ČÍSLO +421 918 918 888 A DOHODNITE SI SCHÔDZKU S NAŠIM OBCHODNÍKOM. POČÚVAJTE, ČO HOVORÍ A PÝTAJTE SA HO. MOŽNO BUDETE POČUŤ O SVOJÍ BUDÚCNOSTI. NECHAJTE SI PORADIŤ, EŠTE NIE JE NESKORO, ALE ZDÁ SA, ŽE ČOSKORO BUDE. SNAŽIL SOM SA NAŠICH OBCHODNÍKOV NAUČIŤ NEPREDÁVAŤ, ALE RADIŤ. VERÍM, ŽE TO SAMI OCENITE.



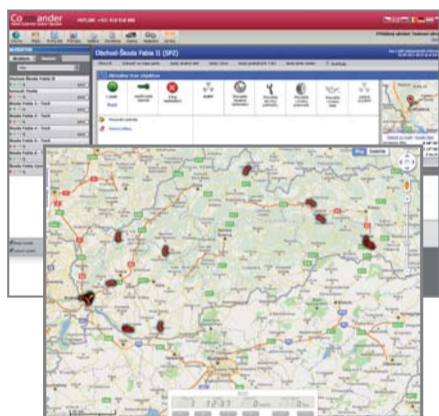
Porovnanie s konkurenciou – ako sme na tom?

Noví klienti sa na stretnutiach často pýtajú: Prečo by sme si mali vybrať vás? Ako ste na tom v porovnaní s konkurenciou?

Je to ťažká otázka. Ako je vlastne možné zistiť, kto je naša konkurencia? Kto ešte robí monitorovanie vozidiel ako svoju hlavnú činnosť? Kto chce len za každú cenu zarobiť na novom „modernom“ odvetví? Poďme teda skúsiť porovnať neporovnateľné. Skúsime položiť zopár otázok vám a keď si na ne sami odpoviete, budete vedieť, aké sú rozdiely. Ide o rozdiely, ktoré sa nedajú vyčíslieť a nie je ich vidieť na prvý pohľad. Čo vlastne klient očakáva od monitorovania vozidiel? Aké presne má klient potreby? Vždy sme si kladli tieto otázky, pretože nás zaujímali, ale najmä preto, aby sme využili naše možnosti a schopnosti. Po dlhoročných skúsenostiach dnes vieme, že najdôležitejšie sú asi tri veci.

1. Sú to mapy a mapové podklady

Na dobrých mapách sa dobre hľadá. Dobre vidíte, kde auto zastavilo, alebo kadiaľ ide... Dokonca si môžete prezrieť aj miesto, ktoré potrebujete a ak tadiaľ jazdíte, miesto na mape presne rozoznate. **Na mape rozpoznate**, či bolo vozidlo na benzínovej pumpe alebo nie. Pomôže vám to zistiť, kde auto stálo a prečo. Môžete vidieť, že sa vodič každé ráno zastaví na pár minút, keď vedie dieťa do školy, alebo či bolo vozidlo odparkované pri lese. Čo sa stane, ak auto ukradnú? Pomôže vám dobrá mapa? Do dobrej mapy si preniesete svoje údaje – tu máte stavbu, tu kanceláriu, výrobnú halu alebo klienta XY, inde staviate stožiar. Kdekoľvek vytvoríte svoj waypoint a označíte akékoľvek veľké a akokoľvek tvarované miesto. Určite je pochopiteľné, prečo je dobré mať kvalitné mapy.



2. Systém – jeho „tvár a duša“

Každý klient má pocit, že tomu rozumie: Systémy sú podobné, či rovnaké. V tomto odbore pracujem 10 rokov a hoci nepoznám všetky systémy, viem celkom stopercentne, že **systémy nie sú rovnaké**. Môžem mať predstavu o tom, ako systémy vyzerajú. A len preto, že poznám ľudí, ktorí za nimi stoja, ktorí ich vymýšľajú alebo spravujú. Keď vidím nejaké demo, usmievam sa, pretože **demo vám nič nepovie**. Aj tak to nie sú reálne verzie systémov, ale ak áno, tak potom zbohom. Systém musí byť **prehľadný, jednoduchý, ľahko načítateľný** a musí klientovi pomáhať. Musí mať možnosť rýchlo sa dostať na mapu, pracovať s ňou, urobiť si poznámku k jazde. Musí byť intuitívny – **na jedno - dve kliknutia**. Systém nemôže len chrliť excelovské tabuľky, klienti potrebujú autá riadiť a pritom čas šetriť, nie ho strácať. Dôležité je mať najdôležitejšie veci na povrchu a menej dôležité nižšie. Dôležitá je stránka vozidla, kde vidíte všetky aktuálne informácie – tankovanie, korekciu, servisnú knižku, a kde môžete **hneď jedným kliknutím pridať tankovanie**, vidieť vozidlo on-line na mape a rovnako jedným kliknutím vidieť dnešné, či včerajšie, týždenné, či mesačné jazdy na mape alebo v tabuľke. Potrebujete rýchlo vykonať kontrolu, alebo niekam nahliadnuť.

Verím, že máme najlepší systém, prečo je to tak? Pretože denne - denne **počúvame, čo nám hovoria klienti** a všetko vyvíjame podľa ich potrieb. Vieme, že zrozumiteľný systém a jeho ľahké ovládanie je to najdôležitejšie.

Keď vidím, že sa v inom systéme nedajú ľahko prehrať včerajšie jazdy na mape, alebo neviem na mape vidieť, kde sú v tomto momente všetky firemné autá, šup, jedným kliknutím viem, že systémy nie sú rovnaké. Nebudem rozprávať a zdržiavať vás tým, ako by mal vyzeráť server, jeho zabezpečenie, štruktúra či charakteristika. Veď server, kde prebiehajú desaťtisíce operácií za minútu (ktorý môže byť závislý na toku dát, či nájdeme spoločne vaše auto), určite nemôžete mať vo firme, alebo dokonca v kancelárii, ako vám to ponúkajú niektoré firmy. Položte si otázku: prečo asi?

3. Ľudia za systémom

Vlastne asi najdôležitejšia vec. Ľudia. Je to tak. Hľadajte ľudí, ktorí sa vám budú snažiť **poradiť a pomôcť**. Bude ich zaujímať aké máte potreby a budú sa snažiť zrealizovať to za čo najmenej peňazí. Každá firma, či jednotlivec o sebe a svojich charakterových vlastnostiach rozpráva na každom kroku svojim správaním. Je zložité vidieť alebo prečítať na ľuďoch, či sa o mňa budú dobre starať? Myslím si, že nie.



Zamyslite sa so mnou, položím vám niekoľko obyčajných otázok:

- Prečo máme v systéme absolútne najdrahšie google mapy?
- Prečo máme Hot-line 24-hodin denne?
- Prečo máme kompletný servis vrátane kilometrov v mesačnom paušáli?
- Prečo akúkoľvek technickú prácu robia výhradne naši technici?
- Prečo naši ľudia prijímajú váš hovor večer, aj cez víkend?
- Prečo náš systém nepredáva nejakú leasingovku, autobazár alebo autoservis?
- Prečo neposkytujeme referencie? Prečo sa nechválime našimi klientami na webe?
- Prečo vám naši obchodníci predávajú na mieru to, čo naozaj denne potrebujete a nenúti vás investovať ďalšie peniaze do toho, čo nefunguje, alebo čo by ste „možno, jedine alebo vôbec“ nevyužili?
- Prečo je náš systém (mapy, upgrady, reporty, zostavy, heslá, importy tankovacích kariet...) k dispozícii každému klientovi bez ohľadu na počet vozidiel a bez ohľadu na to, kedy ho klient začne používať, a to za ten istý mesačný paušál?

Pokiaľ nájdete jednu spoločnosť na trhu, ktorá:

- Poskytuje v systéme google mapy, má 24-hodinovú Hot-line službu, každý deň, v nedeľu, aj vo sviatok. Má svojich vlastných technikov. Jej zamestnanci za dvíhajú telefóny v sobotu či v noci. Nebudú predávať systém cez stovky rôznych predajcov a nebudú poskytovať o svojich klientoch referencie, či už ústne alebo písomne, či na web stránkach. Tak vám odpoviem na otázku, ako sme na tom v porovnaní s konkurenciou, pretože zrejme nejakú budeme mať.

Pokiaľ mi chce niekto tvrdiť, že sa chce dobre starať o klienta a ponúkne mu:

- aby mal vlastné SIM karty (pretože za ne nemusí ručiť, nemusí na nich robiť servis a jazdiť ich meniť)
- alebo vlastný server (preto, aby na ňom nemusel robiť upgrady a mať 24-hod. dohľad, však toto všetok si klient urobí sám aj s poplatkami za údržbu a servis)
- alebo nebude držať Hot-line, aby mohol pomôcť v dobe krádeže, či havárie (pretože ho nezaujímajú, že vám auto ukradli alebo ste mali nejaké problémy),
- bude čakať, kým budete mať servis, aby vám ho mohol spolplatiť, alebo na inú platenú službu, kde môže získať extra peniaze,
- po pracovnej dobe pre neho neexistujete,
- alebo mu je jedno, čo komu predáva, s kým to predáva a je jedno, kto ďalší sa na vás príživuje,
- alebo je taký múdry, že pokojne zverejní svojich klientov na webe. Tak takému človeku nebudem veriť ani pozdrav. Buď je múdry, alebo nevie, čo robí, alebo vás klame. Je to môj názor.



Príbehy našich klientov sa môžu rovnať populárnej televíznej relácii „BAKALÁRI“.

Treba však podotknúť, že väčšinou je to na infarkt, otázkou je, kto ho dostane – majiteľ alebo vodič?

Rodinná tragédia – smutno vanie z Oravy

V piatok dopoludnia naši technici dorazili na stavbu a hľadali UDS-ku, ktorej nefungoval prietokomer. Majiteľ firmy volal, že nevidí spotrebu, že mu volal vodič, že musel prietokomer „premostiť“, aby mohol pracovať. Dorazili sme k žeriavu a ten sa opaloval na dopoludňajšom slnku. Vodiča sme našli v krčme. So slovami „Chlapci, piatok je malá sobota, robte si s autom, čo chcete“ skúmavo zisťoval, či sa má odvážiť povedať niečo viac.

„Pozrite chlapci, tu sú kľúče a môžete to opraviť. Ja to aj tak rozbijem, keď odídete. Čo keby sme sa radšej dohodli?“ Vytiahol z vrecka 5 000 českých korún a hodil ich na stôl. Opravte to tak, ako potrebujem ja a všetko bude, ako má byť. Keď mi technici volali, že dostali 5 000 českých, bol som v šoku. Viete, nie pre tých päťtisíc, ale preto, že to bolo jedno z piatich áut jednej

rodinnej firmy. Ježiš, čo ja poviem majiteľovi? Veď je to rodinná firma. Nakoniec som zistil smutnú skutočnosť. Bratranec okráda bratranca, syn otca. Majitelia malých firiem stále zabúdajú na to, že práve u nich býva dôvera v kolektív najväčšia, ale pravidlo DÔVERUJ ALE PREVERUJ platí aj v tých najmenších firmách.



Rekordná návratnosť investície. Dva dni.

Tri dni sme montovali veľký vozový park osobných automobilov a vo štvrtok popoludní sme sa snažili dokončiť posledné autá. Nasrdení obchodníci začali tvrdiť, že nemajú čas a nekompromisne začali s autami odchádzať preč. Niekoľkým sa podarilo ujsť. Technici boli na túto situáciu sami, nikto sa ich

nezastal, a tak sa zo stov vozidiel namontovalo len asi deväťdesiat. No nič, dokončíme to po víkende. Deväťdesiat áut sa rozbehlo po Slovensku, ako keď strelí na vrabce a tu by mohol príbeh končiť. Nestalo sa tak. Už v pondelok som počul, ako kolega rieši montáže, rýchlo dokončiť, nech sú autá kde sú... a tak som sa pýtal, čo sa stalo. Rýchlo som pochopil, že je to zase na infarkt. Aj keď obchodníci vedeli, že majú v autách GPS, najazdili v sobotu a nedeľu iba 5 737 súkromných kilometrov.

Aj tu by mohol príbeh končiť. Ale neskončí. Už teraz je jasné, že sa investícia zaplatí okamžite. A ešte len potom, keď sa spočíta mesiac. Malá revolúcia, ktorá prebehne v jednej nemenovanej slovenskej nadnárodnej spoločnosti, bude veľká. Zistí sa, že sa najazdilo o 30 % kilometrov za mesiac menej, zistí

sa, že zvyšných 70 % kilometrov je stále ešte 20 % súkromných. Stále hovorím – je to na infarkt. Otázkou je, kto ho dostane. Či vedenie spoločnosti alebo vodič, v tejto chvíli to budú obchodníci. Chválím odvahu riaditeľa **namontovať systém a skutočne ho zaviesť do praxe**. Držím mu palce. Teraz hlavne nezapšpať. Vyhodnocovať, vyhodnocovať, pracovať so systémom na všetkých úrovniach tak, aby každý vedúci pracovník mohol kontrolovať, čo má. Musíme pomôcť, pomôžeme školením, prvými korekciami a importom kariet, pomôžeme pánovi riaditeľovi tím, že zadarmo naučíme ľudí pracovať so systémom. A odmena bude veľká. Zníženie nákladov – bude obrovské, informácie zo spoločnosti – neskutočné. Teraz sa dozvedia, čo sa deje v spoločnosti. Kto pracuje a kto sa iba vezie.

Niečo smrdí, ale nikto nevie, čo

V posledných dvoch mesiacoch som dostal na stôl dve žiadosti o zrušenie služieb monitoringu a to od dvoch spoločností, ktoré jazdia pre jednu veľkú nadnárodnú spoločnosť. Dozvedel som sa v telefóne, že im je to ľúto, ale dostali nariadenie od spoločnosti, pre ktorú jazdia, namontovať si ňou vybraný systém. Bol som prekvapený. Bolo nám povedané, že keď sa bude robiť výberové konanie na dodávateľa služby monitorovanie vozidiel, budeme oboznámení. Telefonoval som teda do spoločnosti XY, ktorá má sídlo na strednom Slovensku a dostal som lakonickú odpoveď, že si vybrali na základe skúseností systém, ktorý im najviac vyhovuje. S úsmevom som pochopil, že si

niekto neprial, aby sme boli na výberovom konaní, pretože by nemohol a nedostal to, čo by chcel.

V poslednej dobe som smutnejší než predtým. Ešte ani dodnes som neprišiel o všetky ideály a dodnes si myslím, že sa dá robiť obchod pociťovo. Verte mi alebo nie, ak ste mali výberové konanie na monitorovanie vozidiel a naša spoločnosť nebola na toto výberové konanie pozvaná, máte vysokú pravdepodobnosť, že niečo nie je v poriadku. Nebudem nikoho obviňovať, že ak nás nepozval na výberové konanie, že berie úplatky, aj keď stačí napísať do akéhokoľvek vyhladávača „monitoring vozidiel“ a vidno nás všade, ale postup, keď sa o nás vie a s ľuďmi už vyjednávame a potom sa zázrakom

ani nedostaneme k tomu, aby sme boli pozvaní, je podivný.

Jednako som podpísal výpovede zmlúv a s „ťažkým srdcom“ som „ustúpil“ záujmom iných. Čo však bolo pre mňa obrovskou satisfakciou, bol telefonát minulý týždeň. „Prosím vás, môžeme ešte zastaviť tú výpoveď? Radi by sme si váš systém nechali.“ „Samozrejme, zistíme, v akom stave je spojenie, či už bolo zrušené, alebo nie. Prečo ste sa tak rozhodli?“ „Viete, ten „šrot“, čo nám namontovali, nechceme. Nech si ju používajú oni, ale my chceme mať systém. Ten, kto to vybral, buď nevedel o monitorovaní nič alebo je padnutý na hlavu. My sme si zvykli na systém a služby, ktoré fungujú, budeme si to platiť ďalej a budeme

u vás. Pre naše účely to nie je. Ten systém, čo vybrali, vyzerá ako nejaká aplikácia z roku 1995, nič to nedokáže. Síce to musíme platiť, ale to nevaďí.“

So zmiešanými pocitmi som bol hrdý na náš systém, ale začína tu naozaj niečo smrdieť. Keď mi pán dal prístupový kód a heslo do systému a videl som, čo sa nechá predávať, a to pod názvom monitorovanie vozidiel, pochopil som, prečo sa niektoré spoločnosti dodnes udržali na trhu, alebo prišli na trh a dokážu prežiť. To, čo som uvidel, bolo niečo tragikomické. Komické to bolo iba chvíľu, po chvíli začal prevládať pocit tragédie, ktorú raz bude niekto riešiť. Tolko vyhodných peňazí za nič.

Nové služby v portfóliu našej spoločnosti

AUTOWIFI COMM

Nová služba sa pomaly ukazuje ako správna myšlienka. Naši klienti začínajú objavovať výhody toho, že zo svojho auta urobí niečo viac. Mať stále internet so sebou je niečo, čo by chcel každý. Keď však do auta nasadne celá rodina alebo pracovný kolektív a potrebujete všetci pracovať na internete, je to ťažké. My prinášame riešenie vašich potrieb, keď do vozidla namontujeme autowifi router a je koniec vašim problémom. Oslobodte svoju myseľ, roziahnite svoje siete, choďte pokojne do terénu.

Všetky systémy si veziete so sebou. Čoskoro sa zmení pohľad na prácu v teréne. Akoby ste boli stále v kan-

celárii, s kvalitným internetom na stavbe, u klienta, v predajni, či vlastne kdekoľvek ste, stále so Skype alebo e-mailom. Posielanie objednávok z terénu alebo zapisovanie poznámok do CRM je jednoduché a účinné. A hoci by ste len potrebovali deťom pustiť rozprávku na ceste k starej mame alebo sledovať televíziu na chate, je to jedno. Proste za pár eur máte všetko so sebou. A komfort toho, že sa pripojíte všetci naraz a nič nemusíte dobíjať ani sa nič neprehrieva a všetko funguje, je nádherný. Toto je služba, pre ktorú si niektorí z vás zadávajú auto alebo vlastného šoféra.



Roziahnite svoje siete!
Oslobodte svoju myseľ!
Vezmite svoj internet do terénu!

Commander Systems dostal licenciu na stráženie vozidiel – to bude jazda

Na trh stráženia vozidiel v minulom roku vstúpila aj naša firma. Začiatkom roku nás oslovila konkurenčná firma SpaceLab, ktorá dvanásť rokov na Slovensku poskytovala služby stráženia a monitorovania vozidiel, s ponukou odkúpenia konkurenčných systémov SECURE a VISION. Potešilo nás, že si konkurenčná firma vážila našu prácu natolko, že ako prvá spoločnosť ponúkla toto zlúčenie aj systémy. Neváhali sme a v krátkej dobe sme sa dohodli na následnej starostlivosti o klientov a kúpili obidva systémy. Preto dnes,

po prevzatí licencie, môžeme smelo poskytovať služby SECURE Commander a DETECT Commander. Aktívne satelitné stráženie vozidiel SECURE Commander už po pár mesiacoch vykazuje veľký záujem klientov, pretože cenová politika našej spoločnosti, keď sme ponúkli klientom polovičnú cenu oproti konkurencii a desaťročnú záruku na hardvér, je celkom unikátnym počínom. Okamžite sme postavili vlastný 24-hodinový dispečing a tak dnes máme celú službu pevne pod kontrolou. Služba SECURE

Commander je unikátna v tom, že celú starosť nechávate na nás. My neustále strážime vaše vozidlo a čakáme na alarmy z otrasového, ale aj náklonového snímača, zisťujeme, či je pred naštartovaním vozidla prítomný vodič, ktorý má byť prítomný a nedovolíme naštartovať vozidlo, kým neprebehne identifikácia. Je krásne, že klient vlastne v klude a pohode jazdí s vozidlom alebo spí a, všetka činnosť ochrany beží v pozadí. Denne sa objavia desiatky planých alarmov, ale vždy voláme klientom späť a zisťujeme, čo sa

deje. Tu manželka vykladá nákup, tu zase deti hrajú futbal. Niekoľkokrát sme mali aj ostrejšie alarmy, keď auto odťahovala polícia, alebo keď po aute prebehol mladík, ktorý si myslel, že zo strechy vozidla sa čerešne trhajú lepšie než zo zeme. Samozrejme sme už aj zabezpečovali vozidlá a našťastie sa vo všetkých prípadoch ani nepodarilo odísť s autom z miesta činu. Radosť z toho, že nám zatiaľ neukradli ani jedno auto chránené touto službou, je veľká a budeme sa snažiť, aby to bolo takto i naďalej.

Commander nikdy nespí: 24-hodinový dispečing je ozajstnou službou pre klientov

Dlhoročné skúsenosti nám vždy hovorili, že 24-hodinový HOTLINE a teraz aj 24-hodinový dispečing je jednou zo základných služieb monitorovania, ale aj stráženia vozidiel. Sme dnes hrdí na to, že profesionálne môžeme poskytovať pomoc pri krádeži, havárii, defekte alebo len pri strate signálu vášho vozidla. Každú minútu denne aj v noci čakajú naši ľudia v dispečingu, aby vám mohli pomôcť. Tešíme sa z toho, že ste spokojní a že si vážite to, že máme záujem riešiť vaše požiadavky a pripomienky. Dispečing a HOTLINE je služba, ktorá sa nedá zaplatiť. Buď ju chcete poskytovať, alebo nie.

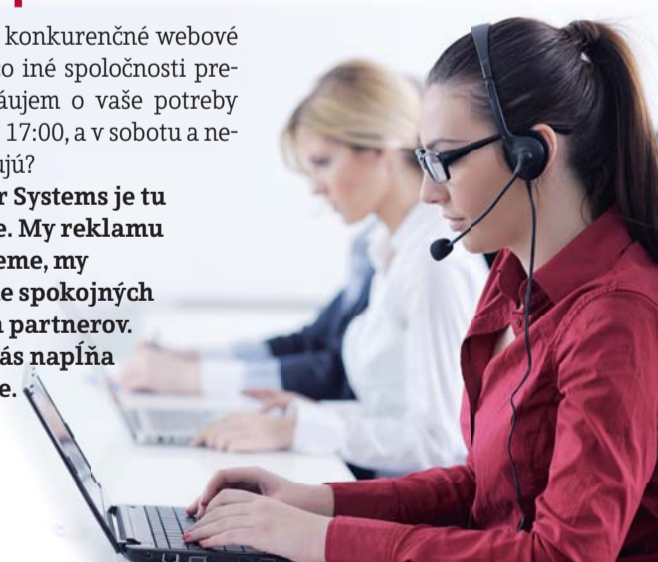
Pozrite sa na konkurenčné webové stránky. Prečo iné spoločnosti prestanú mať záujem o vaše potreby o 16:00 alebo 17:00, a v sobotu a nedeľu neexistujú?

Commander Systems je tu pre vás stále. My reklamu nepotrebujeme, my potrebujeme spokojných obchodných partnerov. To je to, čo nás naplňuje a uspokojuje.



Aktívna satelitná ochrana vozidiel pre všetkých

SECURE COMMANDER



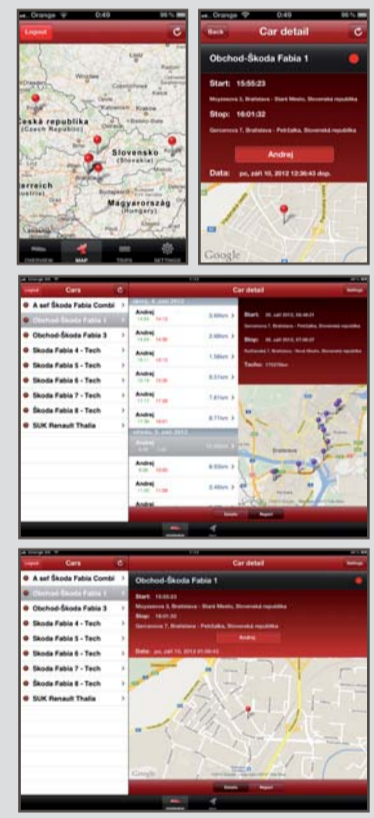
NOVINKY

Mobilná aplikácia pre ANDROID a APPLE



Mobilnú aplikáciu pre Android sme už predstavili minulý mesiac a dnes ju už používa vyše 200 užívateľov. Čo by sme však chceli povedať je, že mobilná aplikácia pre APPLE je hotová tiež. Naši klienti si tak užívajú neobvyklú výhodu. Do systému monitorovania vozidiel sa tak pripojíte nielen z telefónu a tabletu, ktorý pracuje na systéme Android, ale aj z iPhone alebo iPadu. Sme radi, že sme mohli byť prvou spoločnosťou na Slovensku, ktorá opäť dokázala, že starostlivosť o klientov je našim prvoradým cieľom.

Je samozrejmosťou rovnako ako servis či iný vývoj systému. Tieto aplikácie nájdete na webe Google Play alebo Apple Store zadarmo. Commander team chce byť najlepší.



Najlepší systém, servis a informácie pohromade s 24-hodinovým HOT LINE. Niet čo dodať! Ešte stále nemáte jasno? Zavolajte a objednajte si nášho obchodníka. Zistíte, že keď sa chce, tak sa dá.

Commander Systems, s.r.o.
BRATISLAVA 831 04, Rožňavská 7
KOŠICE 040 01, Moldavská 43

+421 918 918 888
+421 905 422 702
www.commander.sk



Hot-line: +421 918 918 888

www.commander.sk

Commander
Global Supervision Operator