



GreenTread asiakastarina: Autofresh Oy, Jouni Takaneva

## Rengasliiketoiminnan kannattavuuden takaavat huipputuotteet ja korkea asiakastyytyväisyys

*Autofresh on pitkän historiansa aikana harjoittanut monipuolista autoihin liittyvää liiketoimintaa. Alun perin autopesuihin ja -fiksauksiin erikoistunut yritys on laajentanut toimintaansa kasvavaan rengaskauppaan ja niihin liittyviin palveluihin. Autofresh Oy:n toimitusjohtajan Jouni Takanevan mukaan rengasliiketoiminnan kasvu alkoi, kun yritys löysi kumppanikseen Green Treadin ja ennen kaikkea otti myyntiin sen RoadX-renkaat. Liiketoiminnan jatkuvuutta ja kannattavuutta takaavat ennen kaikkea laadukkaat tuotteet ja korkea asiakastyytyväisyys.*

### Kasvava segmentti kuluttajamarkkinoilla

Erottuakseen kilpailijoistaan rengasmarkkinoilla Autofresh valitsi segmentin, joka on muillakin toimialoilla ollut viime vuodet kasvussa. Kalliiden premium-tuotteiden ja ns. halparenkaiden väliin on jäänyt tilaa toimijalle ja tuotteelle, joka yhdistää niiden perinteisten kategorioiden parhaat puolet. Korkea laatu ja edullinen hinta ovat lyömätön yhdistelmä, kun kuluttajien oma aktiivisuus ja tietoisuus eri vaihtoehdoista ovat kasvaneet. Tähän mahdollisuuteen uskoo myös **Jouni Takaneva**.

*"Yhä useammin kohtaan asiakkaan, joka vaihtaa kalliin premium-rengasmerkin tilalle edullisemmän, mutta silti laadukkaan RoadX:n. Konseptin toimivuudesta parhaana todisteena on se, että nämä asiakkaat palaavat meille yhä uudelleen. Kun heiltä kuulee palautteena, että RoadX:n ajettavuus on huippuluokkaa tai, että paljon ajava asiakas ajaa niillä enemmän kilometrejä kuin aikaisemmillä renkailla, oma usko saa vahvistusta",* sanoo Autofreshin toimitusjohtaja Jouni Takaneva.

## Rengastoimittaja on parhaimmillaan aito kumppani

Rengasmyyjälle on pitkällä tähtäimellä tärkeää, että toimittaja pystyy palvelemaan aina, kun tarvetta tulee. Green Treadin oma maahantuonti-, myynti- ja asiakaspalveluorganisaatio on vastannut jälleenmyyjänsä huutoon ja yhteisenä tavoitteena onkin rakentaa liiketoimintaa pitkällä tähtäimellä. Tähän kumppanuuteen haluaa jatkossakin panostaa myös Autofresh.

*"Green Treadin kanssa on helppo toimia ja yhteistyö on alusta alkaen ollut mutkatonta. Toimitukset pelaavat erittäin hyvin ja heidät tavoittaa aina, kun on tarve tai kysyttävää. Heidän helppokäyttöinen ja selkokielineen verkkokauppansa renkaat247.fi mahdollistaa joustavat täydennystilaukset. Ja kauppiaina on mukava myydä tuotetta, joka on saatavilla myös tulevinakin vuosina",* kertoo Jouni Takaneva.



## Paras hinta-laatusuhde tuo ratkaisevan kilpailuedun

Jouni Takanevalla on pitkä kokemus rengasliiketoiminnasta ja matkan varrella hän on kohdannut paljon erilaisia renkaita ja rengastoimittajia.

*"Green Treadin maahantuomien RoadX-renkaiden paras kilpailuvaltti on itse tuote. Voin pitkän kokemuksen turvin sanoa, että RoadX-renkaat poikkeavat muista edullisista renkaista siinä, että niiden laatuun voi luottaa. Näiden vuosien aikana eteeni ei ole tullut yhtään viallista tuotetta eikä toisaalta yhtään asiakasreklamaatiota",* kertoo Jouni Takaneva.

## Asiakastyytyväisyys luo jatkuvuutta ja takaa liiketoiminnan kannattavuuden

*"Annan itse asiakkailleni tyytyväisyystakuun. He voivat purkaa kaupan, jos eivät ole renkaiisiin tyytyväisiä. Yhtään kertaa ei ole tarvinnut kauppaa hyvittää asiakkaalle, joka on kokenut RoadX-renkaiden ajettavuuden. Näin pienellä paikkakunnalla toimivalle yritykselle asiakastyytyväisyys onkin ensisijaisen tärkeää, kun asiakkaita tulee vastaan päivittäin",* summaa Autofreshin toimitusjohtaja Jouni Takaneva.



### Green Tread Oy

#### Toimisto

Tel. +358 (0)2 4354 870

Fax. +358 (0)2 4353 620

info@greentread.fi

#### Myynti

##### Juho Planting

Mob. +358 (0)45 634 3541

juho.planting@greentread.fi

##### Esko Puputti

Mob. +358 (0)400 621 344

esko.puputti@greentread.fi