

NYNYHETER

Information till anställda inom Samglas

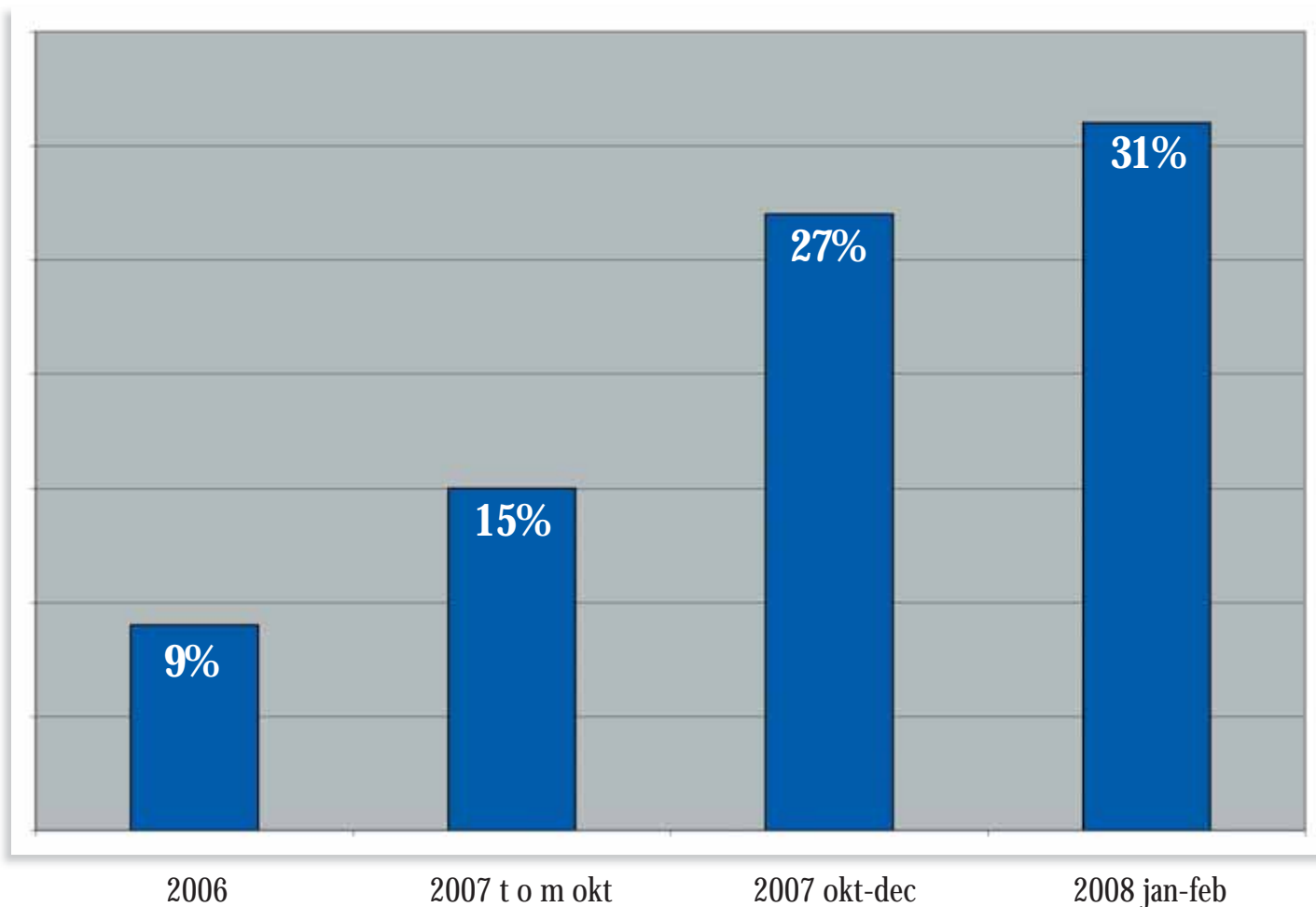
Nr 3. Mars/April 2008. Ansvarig utgivare: Anders Jensen. I redaktionen: Ronny Jirebeck & Carina Liljegren.

Stenskottskampanjen stor succé



Samglas båtfestar. Välkommen!

All time-high för stenscottsreparation



Som ni alla vet så har vi varit på er om att vi måste öka vår reparationsgrad. Med andra ord laga fler stenscott. Därför drog vi som bekant igång en kampanj tillsammans med Trygg-Hansa i oktober och resultatet är oerhört positivt. Vi låg under 2006 på en reparationsgrad i gruppen på 9%. Fram till okt 2007 då kampanjen startade låg vi på en reparationsandel på 15% vilket var 8% bakom marknadssnittet som vid tidpunkten låg på 23%.

Under första kampanjmånaden (nov) kom vi upp i 27% och sedan har det rullat på. Vi avslutade 2007 med en total reparationsandel på 21% och de första 2 månaderna 2008 ligger vi på 31%! Detta är vad jag vill kalla en lyckad kampanj och jag är övertygad om att medvetenheten hos svenska folket för stenscottsreparationer har ökat. Trygg-Hansa är mycket nöjda med

vår utveckling och som tack för detta har vår skadevolym hos dem ökat med 15%. Under samma period har vår medelskadekostnad gått ner till 2.367:-/utfört arbete vilket är 588:- lägre än snittet. **Trygg-Hansa sparar med andra ord 588:- per bil de skickar till Samglas.**

Men vi nöjer oss inte med det. Vi kommer att fortsätta pumpa ut radioreklam och annonser om att kunden ska laga sina stenscott. Vi ser inte detta primärt som ett substitut till att byta vindrutan utan en marknad som vi tror kommer resultera i att fler lagar sina rutor och oftare.

Detta ställer ännu högre krav på oss i relationsbyggandet med kunden som istället för att besöka oss en gång på tio år kanske kommer att åka till oss så snart han fått ett stenscott.

Samglas bygger varumärket genom sporten.

Även under 2008 satsar vi på att synas där våra kunder finns. Hockeyexponeringen (Globen, Hovet, Scaniarinken) har gett bra resultat, och nu under fotbollssäsongen kommer Samglas återigen att synas stort på Råsunda och Ullevi.



Avtalet klart med Länsförsäkringar och Folksam

Under början av nya året har vi träffat överenskommelser angående bilglas med Länsförsäkringar och Folksam för Stockholm, Södertälje, Strängnäs och Göteborg. Vad som var signifikant med dessa möten och en stor skillnad från andra försäkringsbolag som vi förhandlat med, var sättet de värdesatte vårt koncept på. Då andra aktörer i försäkringsbranschen har lagt mycket fokus på pris och mindre på kvalitet, miljö, arbetsmiljö, etc. så kände vi i de här förhandlingarna att vi fick en större förståelse för vårt koncept när det gäller profileringen av butikerna, sättet våra kundmottagare agerar, klädsel, utbildning och hela vår butiksidé.

Detta är det man med andra ord brukar kalla kvalitet och kundmedvetenhet.

Vi kände också att vi fick en större förståelse för att anskaffningen av bilglasprodukter blivit svårare och vindrutorna mer komplexa. Går vi några år tillbaka så fanns inte Head up Display, antenn, el, regnsensor etc. i vindrutorna och anskaffningen var lättare och därmed rabatten högre. Att vi i monteringsledet ska köpa rutor till lägre rabatter, utföra arbetet och sedan lämna en högre rabatt till försäkringsbolaget är en konstig och minst sagt

svår ekvation.

Därför var det mycket glädjande att i dessa samtal nå en nivå av förståelse för varandras verksamheter som sträckte sig förbi pris och rabatter till geografisk närhet, miljö, kvalitet och seriositet för ett yrkesmässigt hantverk med toppresultat.

Vi är mycket glada över hur dessa förhandlingar fortlöpte och hoppas att detta är en trend som fler försäkringsbolag hoppar på.



Internetbesöken ökar dramatiskt!



I förra numret berättade vi om våra framgångar på nätet, med 377.000 hits som toppnotering under en månad. I februari månad 2008 (som är en kort månad som bekant) slog vi nytt rekord med 457.394 hits - en ökning med 21%.

Fira vårt flyt på Flyt!

I samband med Nordbygg, torsdagen 3 april, har Samglas abonnerat den läckra restaurangbåten Flyt i Gamla Stan. Restaurangen ägs och drivs av den tidigare glasmästaren Rune Bohlin (AA-Glas). Ta chansen att träffa de andra i Samglas under trevliga former och prata affärer, montering och samarbete över gränserna. Passa också på att träffa de hitresta Samglasarna från Göteborg.

Båten öppnar kl 18.00 och det kommer att finnas en buffé för självplock av mat och givetvis öl i baren.

Vi hoppas att så många som möjligt vill komma, glasmästare, ekonomitjejer, kundmottagare etc. Alla är lika välkomna, naturligtvis även respektive. Dock så måste vi be er att anmäla ungefär hur många som kommer från just er anläggning för att kunna beställa mat. Varmt välkomna!





Nya medlemmar i Samglas!

Expansionen fortsätter. Ju fler duktiga glasmästare vi blir, desto viktigare blir vi på marknaden. I detta nummer presenterar vi tre nya medlemmar, den senast tillkomna i Arlandastad – det blir ett lyft!

Samglas Arlandastad

Den 1 februari 2008 startade Samglas Arlandastad / Alf Krafts Glasmästeri AB, Bristagatan 16 i Arlandastad. De jobbar främst med bilglas & stenskott men jobbar också med planglas.

Tel 08-591 170 90. Mail: arlandastad@samglas.se eller alf.kraft@samglas.se

Samglas Kungsholmen

Från den 1 december 2007 fick vi en medlem till i Stockholm City, Samglas Kungsholmen / Mälaröglas AB som ligger på Polhemsgatan 19 på Kungsholmen. De jobbar med planglas, bilglas & stenskott.

Tel 08-653 67 16. Mail: kungsholmen@samglas.se eller lasse.aberg@samglas.se

Samglas Weda

Den 1 januari 2008 blev vi starkast i Södertälje när Samglas Weda / Ryds glas i Södertälje AB gick med i Samglas. De ligger på Brunnängsvägen 18 i Södertälje och jobbar med allt förekommande inom glasmästeriycket.

Tel 08-550 603 50. Mail: weda@samglas.se eller soeren.engvall@samglas.se

Ordspråket

Framgång är att finna det du är avsedd att bli, och sedan göra det som behövs.

Epiktetos

 **SAMGLAS**