



MAGYARORSZÁGON MINDEN GÉP MŰKÖDJÖN

Hogyan tűnj ki a gépgyártók között a piacod számára



www.iparihajtomu.hu

Saját tapasztalatom alapján készítettem ezt a tanulmányt számodra, ezért arra kérek, hogy etikusan használd és minden esetben jelöld meg a forrást és a nevemet, így: www.iparihajtomu.hu Kiss László hajtástechnikai szakértő

Köszönöm!



MAGYARORSZÁGON MINDEN GÉP MŰKÖDJÖN



Örülök, hogy személyedben egy újabb tudatos célgéptervező kollégát üdvözölhetek!

Letöltöttem ezt az anyagot, ezzel azt üzented számomra, hogy hatékonyabb és sikerebb szeretnél lenni, mint géptervező, gépgyártó versenytársaid.

Az is világos számomra, hogy nagyobb szeletet szeretnél a nagy ipari tortából és ha lehet, még nagyobb profitot. Hiszen mi másért csinálnád?!

Összegyűjtöttem neked néhány ötletet ahhoz, hogy te legyél a befutó. Arra törekedtem, hogy könnyen alkalmazható, egyszerű, ugyanakkor praktikus dolgokra hívjam fel a figyelmed, amiken sok múlik.

Fogd meg a dolog lényegét, rangsorold a kapott tippeket és az egészet szabd magadra! Miközben olvasod, készíts egy listát azokról a dolgokról, amiket akár azonnal be tudnál vezetni és azokról, amik szervezést igényelnek, de látsz bennük fantáziát. Ütemezd őket és kezd el alkalmazni! És nagyon örülnék, ha adnál nekem visszajelzést arról, hogy megérte!

Sok sikert kívánok neked! És azt, hogy a géped kiválóan működjön!

Üdvözlettel:

Kiss László

hajtomuszakerto@chemplex.hu

A Te hajtástechnikai szakértőd

Tartalom

1: Előszó - Mérnöknek lenni felelősség	3
2: Milyen célgépépítőre vágyik a jövő megrendelője?	4
3: Légy alapos, mint egy detektív!	6
4: A gépkezelő/karbantartó a titkos szövetségesed!	7
5: Oda, ahová már egyszer eladtál, könnyebb a következő értékesítés	8
6: Mi az, amit tehetsz azért, hogy te legyél a befutó?	10
7: Turbózzuk fel az ajánlatodat azonnal!	11
8: Adj jó árat az ütős ajánlatodnak!	12
9: Van 7 jó érved? Nézzük!	13

"Szeretem tartani a tempót a trendekkel"

Mint fejlesztésvezető, a technika minden részterületén követnem kell a fejlődést és a trendeket. Mivel a nap 24 órából áll, szívesen vonok be a munkámba olyan kitűnő és megbízható szakembereket, mint Kiss László. Mindig van friss információja, újdonsága, megtalálja a legjobb megoldást a technikai problémáinkra, ezért nem csak hajtóművekkel lát el bennünket, hanem gyarapítja a tervezőcsapatunk tudását. Köszönjük!

Dipl.-Ing. Árpád G. Mészáros

KERN & DRIVE Kft.

1: Előszó – Mérnöknek lenni felelősség

Mielőtt tovább lépsz, ismerj magadra még jobban!



Mérnöknek lenni életstílus. Szerencsésnek érzem magam, hogy mérnök lehetek. Kevés ennél magasabb hivatás van. Talán csak az orvos, a tanár, na és persze a szülői hivatás. A tanár formálja a következő évtizedek generációját - az orvos tartja karban. Mi pedig ugyanezt csináljuk a gépekkel, technológiákkal, amiket létrehozunk, megtervezünk, hogy ezzel minden ember minden egyes percére hatást gyakoroljunk. Ez igen nagy felelősség.

De hogy jön ez ide? Te letöltötted ezt az anyagot, amivel számomra azt igazoltad, hogy az a célod, te magad is jobb géptervező, azaz jobb szakember, végső soron jobb ember legyél.

Olyan áron akarsz dolgozni, ahogy az élvonalbeli gépgyártók teszik.

Azt akarod, hogy a megrendelőid hosszú távra kötelezzék el magukat melletted.

Jobb életet akarsz teremteni magadnak, miközben a közösséget is gazdagítod.

Ha most bólogattál és egyre erősebben ver a szíved, akkor te vagy az én emberem. Őszintén örülök, mert azt gondolom, hogy neked érdemes továbbolvasni, aki erre a gondolati szintre már eljutottál. Nem éred be azzal, ami van, hanem hajlandó vagy kardot és pajzsot ragadni és felülkerekedni a versenytársaidon.

Számomra nincs annál jobb a szakmában, mint céltudatos, sikerorientált, pozitív ügyfelekkel dolgozni. Nézzük meg, hogy ezen remek tulajdonságok mellett, milyen fegyverekre lesz még szükséged, hogy sikerebb légy! Gyere, hajts velem!

2: Milyen célgépépítőre vágyik a jövő megrendelője?

Miért fontos, hogy a jövő megrendelőjének feleljünk meg, mi mérnökök?

Mit akar a jövő megrendelője? Írd le kérlek ide magadnak az első gondolatot, ami eszedbe jut. Fontos, hogy írd is le, amit jelent számodra!

Szerintem a jövő megrendelője:

Ha olyan választ írtál, hogy a jövő megrendelője éhes az innovációra, letisztult üzemmódot szeretne, megtérülő befektetést keres, arra vágyik, hogy pontosan azt a feladatot végezze el a gép, ami az ő termelési fázisához szükséges, netán elmentél a robotika irányába: jó úton jársz!

Ezzel, hogy leírtad a válaszodat, mostanra pontosan tudod, hogy miben kell fejlesztened magad ahhoz, hogy megfelelj a jövő megrendelője elvárásainak. Nem akarsz már beállni a sorba, hanem a változást, a fejlődést akarod és **prémium szolgáltatást kívánsz nyújtani, prémium ügyfeleknek**. Mindezt kiemelt díjazásért.



Nos, szakmailag fejlődnöd kell. Ha török, ha szakad, nem maradhatsz ugyanazzal a tudással, mert az elvárások egyre nőnek, és **a nyertes az lesz, aki felveszi a ritmust.**

Írd le azt az 5 területet, amiben fejlődni szeretnél, majd válassz ki egyet és még a mai napon nézz utána annak, hogy mik a feltételei a fejlődésednek! Rangsorold és ütemezd! Járj utána az interneten online szakmai csoportoknak, blogoknak, cikkeknek és olvass! Iratkozz be egy tanfolyamra, keress egy mentort, egy szakmai tekintélyt, aki segíti a céljaidat. Ne halogasd! **Az ipar nem vár rád!**

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Jelöld meg színessel azt, amivel kezdeni fogsz!

Örülök, hogy megtetted az első lépést a fejlődésed érdekében. Persze addig is, amíg tanulsz, a hivatásodat gyakorolnod kell.

Térjünk rá arra, hogyan hozhatod ki a maximumot a mostani tudásodból - ahhoz, hogy tudatos, sikeres és keresett célgépezítő legyél!

3: Légy alapos, mint egy detektív!

Akár egyedi gépet készítesz, akár sorozatgyártásra szánt prototípust tervezel, biztosan tudod, hogy a gép nem önmagában, hanem a környezetében nyer értelmet. Hogy jó lesz-e a géped vagy sem, az sok esetben attól függ, hogy jól illeszkedik-e a környezetébe, megtalálja-e a helyét az üzemeltetők, karbantartók munkahelyi kultúrájában.

Igazodj a megrendelő elmondásához, de olvasd a sorok között. Lehet, hogy a tulajdonossal tárgyalasz, aki érthet a saját termékéhez, de lehet, hogy a terméket előállító gépekhez keveset konyít. Vedd komolyan, amit mond, de ne az legyen a szentírás. Ha teheted, csavarj egyet a dolgon, és ismerd meg személyesen az építendő gép környezetét: menj oda, nézd meg, mérd fel! Tudd meg azt, hogy a géped mennyire lesz kulcsa az adott technológiának!

Az üzemben szerzett tapasztalatok sokszor befolyásolhatják, és meg is könnyíthetik a tervezési munkafolyamatot (ilyenek például a környezet, a felhasználás helye, a munkahelyi kultúra, a nem szokványos megközelítési útvonal stb.). Tehát az első szokás, amit be kellene vezetned: **Tarts terepszemlét!**



Gondolj vissza a legutóbbi megrendelésed folyamatára! Jártál a helyszínen még az ajánlatadás előtt? Írd fel ide, hogy a korábbi tapasztalataid alapján miket kerülhettél volna el, ha alaposan felmérted a terepet.

Tapasztalataim alapján adok neked néhány támpontot: szállításkor derült ki, hogy egy gépelem nem fér be a meglévő ajtón, összeszerelés előtt derült ki, hogy az állványzat, amit építettek az összeszereléshez nem felelt meg a biztonsági szabályzatnak, a korlátok hiányoztak, ezért ügyfelem nem engedte fel a kollégáit a veszélyes magaslatra. A helyszínen derült ki, hogy annyira párás a környezet, hogy IP66-os védettségű frekvenciaváltóra lett volna szükség. És még sorolhatnám.

Írj most ide legalább egy ilyen bosszúságot a közelmúltból, amit egy terepszemle tapasztalataival elkerülhettél volna:

4: A gépkezelő/karbantartó a titkos szövetségese! Vele is legyen jó kapcsolatod

Tudod, jól, hogy **a személyes kapcsolatokon sok múlik**, egyrészt mert sokkal könnyebb úgy kommunikálni valakivel a későbbiekben, ha már ismeritek egymást, másrészt fontos információkhoz juthatsz, de még helyzeti előnybe is kerülhetsz a versenytársakkal szemben.

Ha már terepen vagy, használd ki a lehetőségeket!

Ne csak a vezetőkkel és a megrendelővel beszélj! A helyszínen ismerkedj meg a géped leendő kezelőjével és a karbantartást végző kollégákkal is.

Az, aki a gépet kezeli, aki a napi feladatokban benne van, jó támpontokat adhat neked már a tervezéshez is, de értékes lehet a jövőbeni felhasználói véleménye, ami hozhat új megrendeléseket is számodra.



Őt nem fogja érdekelni, hogy a gép mennyibe került, csak az, amit a saját bőrén tapasztal: hogy a te géped egyszerűen kezelhető, jól működik, jó vele dolgozni. Figyelj tehát arra, amiket mond, mert az igazi érdemed az lesz, ha majd a gép kezelője méltatja a gépedet!

Szintén fontos morzsákat szedhetsz fel a karbantartóktól. Ők tudják elmondani azt, hogy milyen műveleteket végeznek el rutinosan és mi az, ami nehézségekbe ütközik. Tőlük megtudhatod pl. azt, hogy van-e tervszerű karbantartási rutinjuk vagy tűzoltómunkát végeznek és mindig azzal a géppel foglalkoznak, amelyik köhög, a többi szabad munkaórájukban pedig amúgy füvet kaszálnak a telep körül. Hopp, máris találtál egy olyan információt, amivel érdemes foglalkozni és ezzel hatalmasat nőhet a renoméd a megrendelő szemében! Később még adok neked segítséget ahhoz, hogy hogyan segítsd ügyfeledet a tervezett karbantartásban. A te érdeked, hogy a gépedet jól gondozzák! Nem ragozom tovább.

Ha szemfüles vagy, észre fogod venni azt is, hogy van-e alul- vagy túlméretezett gép az üzemben, aminek a helyes felszereltségével éves szinten százazreket spórolnának a villanyszámlán.

Fogj hát egy noteszt és menj terepre! Írj fel minden apró észrevételt és ne ott helyben tedd meg a javaslataidat, hanem tartogasd őket későbbre, a megfelelő időpontra!

5: Oda, ahova már egyszer eladtál, könnyebb a következő értékesítés

Itt a pillanat, amit meg kell ragadnod: mostanra elég információt gyűjtöttél, kezd el használni ezeket. Tudom, hogy előrelátó célgéptervező vagy, ezért **gondolkodj folyamatokban!**



Ne csak a most építendő gépre koncentrálj, hanem nézd teljességében a gyártást, lásd meg és menj elébe a dolgoknak, mozdítsd el a megoldás felé a megrendelőt projektmenedzseri szemlélettel!

Na, most mire gondolkodok? Csak néhány ötlet:

- Gyakori jelenség, hogy egy új gép beállításával az üzem termelése megnő, az eddiginél hatékonyabb lesz. Ezt a lendületet hamarosan a gépet megelőző és a követő fázisoknak is fel kell venniük. Például könnyen elképzelhető, hogy napi egyszeri alkalommal még lazán beadagolják a 25 kilós zsák tartalmát, de a termelés megnövekedésével ez a mennyiség is növekszik, és az emberi erőforrás egyszerűen nem fogja tudni kiszolgálni ezt a fázist. Ha átlátod ezt és idejekorán felhívod erre a figyelmet, hálás lesz érte az ügyfeled. Esetleg kibővül a projekted, lehet, hogy új lehetőségeket nyit meg saját magadnak is.
- Figyeld meg azt, hogy van-e olyan gép a termelésben, ami már elavult! Tedd szóvá, ha tudsz korszerűbb megoldást.
- Ha olyan dolgot észlelsz, amit nem tudsz orvosolni, de egy kollégád, vagy egy ismerős szakember van a látókörödben, ajánld őt a megrendelőnek. A legtöbben örömmel fogadjuk a jó ötleteket, ha az valóban segítőkész szándék által vezérelt.

Légy kezdeményező és azt is gondold végig, hogy milyen irányt venne a termelés, ha a komplett folyamatok működőképességét javítják és nem csak egyetlen gépet illesztenek a technológiába.

Tedd meg bátran a javaslataidat a fejlesztésre, automatizálásra!

Ezzel előnyös helyzetet teremtesz számára, mert egylépcsős fejlesztést érhet el egyetlen forrásból. Mutasd meg neki, hogy számára ez egyszerűbb költségellenőrzést, kapcsolattartást, egy dokumentációt, egy tervezést, kivitelezést, telepítést és összeszerelést, azaz egy kézben tartott felelősségvállalást jelent.

Hívd fel a figyelmét arra, hogy a fejlesztésre abban az esetben is érdemes felkészülnie, ha pillanatnyilag nem tervez nagyobb beruházást. Hálás lehet neked és hatékonyabban tud tervezni – talán éppen veled.

A jelenleg futó projektedből mit tudnál még kihozni? Akinek most dolgozol, miben lehetne még szüksége rád? Most írd le, ami eszedbe jutott, mert később elillan a gondolat!

6: Mi az, amit tehetsz azért, hogy te legyél a befutó?

Már érzed az üzemet, remek ötleteid vannak a kivitelezésre, már csak azt kell elérned, hogy az összes pályázó közül a te ajánlatod legyen a befutó.

A piaci szereplők nagy része még mindig azt gondolja, hogy az ügyfél biztosan a legolcsóbb ajánlatot fogja választani. De vajon, ha te vagy a megrendelő mindig a legolcsóbb ajánlatot választod? Milyen mobiltelefonod van? Mindig a legolcsóbb cipőt veszed? A legolcsóbb menüt fogyasztod? Na, ugye, hogy nem!

Miért feltételezel kevesebbet a megrendelődről? Számtalanszor hallom az ügyfeleimtől, hogy az áralku során hogyan engedik magukat befolyásolni és rendelődnek alá a versenytárs árainak. Az természetes, hogy szeretnéd tudni, hogy a versenytársad milyen ajánlatot adott. De van ennél profibb út!

Biztosíthatlak arról, hogy az áránál vannak jóval fajsúlyosabb, döntést befolyásoló tényezők. Például az, hogy hiteles vagy-e? Ha nem, úgysem te kapod a munkát! Ha pedig igen, akkor már az ár másodlagos lesz. Különböztess meg magad. De hogyan? - kérdezhetnéd.



Ahelyett, hogy izzadt homlokkal az árat próbálnád lenyomni, azt tanácsolom, hogy ajánlj fel egy **mindkét fél számára nyelő kooperációt!**

Ez olyan fontos, hogy megismétlem másképp: te adj olyan ajánlatot, ami mindkettőtök számára nyelő!

Ebből azonnal leveszi az ügyfeled azt, hogy te különb vagy: nem "csak" egy gépet szállítasz, hanem komplett szolgáltatást nyújtasz. Ha a tiéd a megbízás, a megrendelő különleges együttműködést nyel veled - a megtérülő befektetéshez. Ugye, milyen nagyszerűen hangzik?

7: Turbózzuk fel az ajánlatodat azonnal!

Ne gondolj nagy dolgokra! Például:

- Ajánld fel, hogy beüzemeléskor felkészíted az üzemeltetésre a gép kezelőit és karbantartóit. Ne csak szállíts, oktass is!
- Kínáld fel azt, hogy időszakonként küldesz egy üzenetet arról, hogy melyik gépelemmel van karbantartási teendő. Ez nem követel nagy áldozatot, mégis megkülönböztet a versenytársaidtól. Ilyet –valljuk be- nem sokan csinálnak. Ennél a pontnál, a terepszemléd után, már pontosan tudod, hogy ügyfeled számára mi jelent segítséget.
- Ajánld fel a garanciaidő lejáta előtti műszaki ellenőrzést! Ezzel a húzással valójában azt kommunikálod a megrendelőnek, hogy biztos vagy abban, hogy semmi nem fog meghibásodni. De ha mégis, akkor az még garanciaidőn belül feltárássra kerül. Ha az egy ponttal fentebb lévő leveleket elküldted és kértél visszajelzést arról, hogy valóban elvégezték a karbantartási teendőket, garantálom, hogy semmi dolgod nem lesz, cserébe a megrendelő biztonságban és jó kezekben érzi a termelését és hálás lesz neked. Vigyázz, a legjobb cégér az elégedett megrendelő dicsérete!
- Ha van kopóalkatrész, ajánlj fel egy garnitúrát!
- Ha van olyan alkatrész, amit meghibásodás esetén célszerű a polcon tartani, ajánlj fel belőle egy-egy tartalék darabot!

Olyan dolgokat vállalj, amelyekkel építed a bizalmat és ugyanakkor terhet veszel le a reménybeli megrendelő válláról, miközben számodra mérsékelt befektetésbe kerül.

Gyűjtsd össze, hogy a jelenleg futó projekted átadásához milyen pluszt tudsz nyújtani, ami kis áldozattal jár, ugyanakkor az ügyfeled számára elégedettséget, megnyugvást, bizalmat ad! És azt is gondold át, hogy ki tudja elvégezni, beszerezni, melyik kollégádra tudod bízni!

_____ Kié lesz a feladat? _____

_____ Kié lesz a feladat? _____

_____ Kié lesz a feladat? _____

_____ Kié lesz a feladat? _____

_____ Kié lesz a feladat? _____

_____ Kié lesz a feladat? _____

8: Adj jó árat az ütős ajánlatodnak!

Nem marad más hátra, mint hogy árazd be jól a gépedet, a munkádat, a tudásodat, a know-how-dat. **Vedd a kezébe az irányítást!** Biztosítalak arról, hogy jó érzés az, amikor egy drágább ajánlattal, mégis te tudod elhozni a megrendelést.

Hogyan tudnál drágább ajánlattal célba érni? Íme, néhány tipp:

1. **Kerüld el** az „ár-érték” aránnyal érvelést! Ez a kifejezés nem mond semmit. Inkább világosíts meg élesen olyan érvet vagy célt, ami hiteles! Mondd azt, hogy az ár magas minőséget takar, így nem vethető össze egy olcsó komponensekből összeállított gép árával.
2. Szerezz és adj referenciát! Meglévő, **jó ügyfeleid szívesen segítenek**, hogy egy következő munkát is megszerezz. Ne becsüld alá ennek az erejét! Magabiztosan add oda egy elégedett ügyfeled telefonszámát és mondd azt, hogy "hívják fel ezt az úriembert, ha tudni akarják, hogy hogyan dolgozom"!
3. Ha az árral kell érvelni, tartsd szem előtt azt is, hogy **az ár a kereskedelmi feltételeknek csupán egyetlen része**. Milyen a fizetési ütemezés? Mi a szállítási határidő? Van-e kötbér? Mennyire szigorúak az egyéb szerződéses feltételek? Ezek összefüggnek egymással. Kezeld komplexen és erre hívd fel az ügyfeled figyelmét is: az ár a kereskedelmi feltételeknek csupán egyetlen paramétere!
4. Légy magabiztos és rugalmas! Köss olyan **kompromisszumot, amelyből mindketten győztesen kerültek ki**: pl. adj kedvezményt, amennyiben azonnali megrendelést ígérnek. Vagy adj kedvezményt, ha valamennyivel több előleget fizetnek neked!

+1 Ezen kívül **még egy jó ütőkártya van, ha velem kooperálsz: adhatsz plusz garanciát**. Amennyiben tőlünk szerzed be a hajtóműves motorodat a díjmentes szakértői ajánlaton keresztül (tudod: www.iparihajtomu.hu), vagy akár a Chemplex webshopban (www.chemplex.hu/webshop) történő vásárlás után is +12 hónap garanciát adunk az alap 12 hónapos garanciaidő mellé. Tájékozódj erről és ajánld tovább a megrendelőidnek is ezt a lehetőséget, mert elég menő!



9: Van 7 jó érved? Nézzük!

Nos, hogyan döntöttél? Melyik táborhoz csatlakozol? Azokhoz, akik áron alul adják a célgépüket, a tudásukat vagy inkább azokhoz, akik jó szolgáltatást adnak megfelelő áron?

Ha az utóbbihoz, akkor leltározz! Gyűjtsd össze az összes érvet, ami alátámasztja az áradat és tedd ellenállhatatlanná az ajánlatodat!



érv 1: _____

érv 2: _____

érv 3: _____

érv 4: _____

érv 5: _____

érv 6: _____

érv 7: _____

Köszönöm, hogy letöltötted és elolvastad az ötleteimet!

Bízom abban, hogy a legjobb tudásom és tapasztalatom szerint segítettem a munkádat, és keresettebb és sikeresebb leszel a pályádon! Ha úgy érzed, hogy adtam neked muníciót, az ajánlatadról és az árról alkotott elképzeléseidet is átformáltam, fordulj hozzám bizalommal, ha hajtástechnikai kérdésben is a segítségemre lehetek! Biztos vagyok abban, hogy sikeresen együtt tudunk működni!

Ha úgy döntöttél, hogy ajánlatot kérsz tőlem hajtóműves motorra, [kattints ide!](#)

Néhány percet vesz igénybe a form kitöltése.

Sikeres megállapodásokat kívánok neked és azt, hogy a géped kifogástalanul működjön!

Üdvözlettel:

Kiss László



Ha gépedhez hajtóműre van szükséged, olvasd be ezt a QR-kódot és add meg az adatokat!

A megjelenő oldalon többféle hajtástechnikai eszközhöz megtalálod az ajánlatkéréshez szükséges formot és könnyen be tudod küldeni nekem az adatokat.



Magyarországon minden gép működjön

www.iparihajtomu.hu és www.chemplex.hu

hajtomuszakerto@chemplex.hu

