

Fremtidens dæksalg – fra slid til skifte: Automatiseret, personligt og friktionsfrit

1. Indledning – Kundens behov har ændret sig. Har branchen fulgt med?

Dagens bilist ønsker sikkerhed uden at lede, bekvemmelighed uden besvær og rådgivning uden at efterspørge. MiCAR's løsning spiller præcist ind i dette, som et 100 % automatiseret system, der griber ind på det **præcise tidspunkt og sted**, hvor behovet for hjulskifte opstår.

2. Hvor står dækbranchen i dag?

En analyseskabelon viser, at branchens nuværende performance er:

Kundebehov	Brancheleverance
Sikkerhed	Delvist
Pris	Gennemsigtig, men statisk
Bekvemmelighed	Ujævn
Rådgivning	Passiv og generisk
Holdbarhed/økonomi	Næsten ikke kommunikeret

👉 *Konklusion: Kunden handler impulsivt og udskyder – til skade for både sikkerhed og omsætning.*

3. MiCAR Auto E-Commerce: Et intelligent svar

En **datadrevet 360°-platform**, der:

- Overvåger dækkets tilstand (slid, skævslid, alder)
 - Sætter et **relevant tilbud** i systemet – præcis timet
 - Gør e-commerce **sømløs og klargør alt før monteringen**
 - Integrerer sikkerheds- og rådgivningselementet med kundens kørselsprofil
-

4. Fra kundeperspektiv – intet mere, intet mindre

Traditionelt køb	Fremtiden med MiCAR
Kunden opdager selv behovet	Systemet opdager og reagerer automatisk
Kunden søger, sammenligner og handler	Tilbud er præ-personaliserede og klar til køb
Risiko for ventetid og fejkøb	Tilbud leveres – klar til hjulskifte
Rådgivning er tilfældig eller fraværende	Indbygget i det automatiserede flow
Forhandling og udsættelse forekommer	Tidsrigtig, relevant og tryk oplevelse

5. Forhandlerens gevinst – også logistisk

Produktion efter værkstedets præmisser

Når et dæk- eller hjulskifte er bestilt:

- Ordren går direkte i planlægningssystemet
- Værkstedet vælger tidspunkt og tempo
- Hjulene er klargjort til montage **uden flaskehalse**

Gevinster:

- Jævn arbejdsflow i højsæson (dyreste tidspunkt på året)
- Effektiv udnyttelse af personale og udstyr
- Ingen hasteopgaver – bedre kvalitet og bundlinje

“Kunden vælger tid – men værkstedet vælger tempo. Det giver ro, kontrol og bedre bundlinje.”

6. Konklusion – tag førersædet nu

MiCAR gør det muligt for bilforhandlere og kæder at gå fra manuel dæksalgstradition til en **fuldautomatiseret, data-drevet og kundeorienteret platform**.

Fremtiden er ikke bare at sælge dæk – det er at levere **oplevelser**, proaktivt, personlig og uden friktion.

Hvor står dækbranchen i dag?

Kundebehov	Brancheleverance
Sikkerhed	Delvist
Pris	Gennemsigtig, men statisk
Bekvemmelighed	Ujævn
Rådgivning	Passiv og generisk
Holdbarhed/økonomi	Næsten ikke kommunikeret



MiCAR Auto E-Commerce: Et intelligent svar

- Overvåger dækkets tilstand (slid, skævlid, alder)
- Sætter et relevant tilbud i systemet – præcis timet
- Gør e-commerce sømløs og klargør alt før montering
- Integrerer sikkerheds- og rådgivningselementet med kundens kørselsprofil

Konklusion: Kunden handler impulsivt og udskyder – til skade for både sikkerhed og omsætning

7. Ansvarsfraskrivelse

Dette whitepaper er udarbejdet af MiCAR Auto E-Commerce og stilles til rådighed som strategisk inspiration. Det indeholder ikke juridisk eller finansiell rådgivning. Beslutningstagning bør ske på baggrund af egne vurderinger og evt. ekstern ekspertise – analogt med øvrige MiCAR-materialer.

8. Få greb om dit dæksalgspotentiale – handling er næste skridt

MiCAR tilbyder abonnementsløsninger med lav indgangsbarriere og fleksibel opsigelse – uden skjulte investeringer og omkostninger.

Kontakt os for en demonstration:

 www.micar.dk/kontakt/

 www.micar.dk

Call-to-action: Kontakt og kom i gang efter sommer.