



Сегодня мы с вами поговорим об особых такси. Темой статьи будут минивэны. Это направление мне наиболее близко, так как именно его мы выбрали, когда только начинали делать "Такси-Караван". Удивительно, что минивэны стали появляться в такси только сравнительно недавно. Как заядлый любитель больших машин, могу сказать, что более подходящего для работы в такси автомобиля, чем минивэн, попросту не существует.

Судите сами! В одном из самых популярных минивэнов в такси - американском Dodge Caravan (он же Chrysler Voyager), в честь которого названа наша компания, шесть пассажирских мест. Что это дает? Во-первых, такая машина - это полторы легковушки. В том смысле, что в нее влезает в полтора раза больше пассажиров (шестеро против четырех). Во-вторых, сидения можно складывать. Получается огромное багажное отделение. Такие машины незаменимы для поездок в ИКЕЮ и аэропортовых трансферов. Кроме того, салон минивэна длиннее салона легковушки - в него влезают длинномеры, например лыжи.

Очень положительным фактором в пользу выбора минивэнов для такси - отсутствие сезонного фактора. С летом все понятно - загородные поездки, вылазки на дачу с рассадой, самые клевые тусовки в клубах, нескончаемый поток туристов, форумы, конгрессы, выставки и еще много чего интересного. Обычно сложнее зимой, когда рынок пассажирских перевозок значительно просаживается. Мы удивились, когда поняли, что зима - тоже наше время, благодаря выбору минивэнов в качестве машин для такси. Кто же ездит на них зимой? - спросите вы. Все просто - лыжники и прочие любители активного зимнего отдыха. Ведь в "Волгу" или, там, Шевроле Лачетти, не влезает сноуборд. А если и влезает, то куда девать веселую компанию сноубордистов?

Впрочем, проблемы есть и у компаний типа "такси-минивэн". Главная из них заключается

в том, что такие машины должны зарабатывать больше легковушек, а значит тарифы службы будут несколько выше тарифов конкурентов. Если смотреть с другой стороны, то "легковые" такси - и не конкуренты вовсе, а так - "другие участники рынка". Да и рынка, если разобраться, не того. Теперь давайте зайдем с третьей стороны. Согласитесь, глупо отказываться от пассажиров, которым достаточно легковушки, ведь правда?

Правда. Что делать? Дифференцироваться. Необходимо разработать различные тарифы для случаев, когда хватило бы легковушки, и для тех поездок, когда потенциал минивэна используется по полной программе. Впрочем, разработать тарифы - это просто. Сложнее другое. Сложнее втолковать людям, что ваши большие машины готовы быть им полезными и тогда, когда размер не имеет значения. Тут уже, знаете ли, общими фразами не отделаешься. Правильное решение нужно принимать с учетом того, какие у вас отношения с вашими клиентами. В своем бизнесе я нужное решение нашел. Даже два. Узнавайте больше о людях, которые платят вам деньги - это помогает. Реальные боевые задачи - можем рассматривать при личном общении. Готов эффективно консультировать уважаемых конкурентов - обращайтесь.

Теперь давайте о маркетинге поговорим. Минивэн-такси - особый вид сервиса. И подходы к маркетингу надо исповедовать особые. Если обычно [такси](#) уповают на скорость подачи, низкую стоимость поездки и комфорт, минивэнщики должны проповедовать несколько другие ценности.

Скорость подачи в нашем случае - не такая и благодетель, ведь крупные поездки заранее планируют. Нужно воспитать пассажиров таким образом, чтобы они заказывались заранее - оптимально, чтобы это происходило хотя бы за сутки. Что это даст? Это оптимизирует расходы. Подогнав поездки "в стык", вы поможете отлично заработать водителям и сами не останетесь в накладе, а главное - обслужите больше клиентов. Не секрет, что основное количество времени машины с шашечками проводят в подачах и холостых перегонах. Вы, разумеется, слышали о часе подачи? Отмените его так скоро, как сможете.

Цена - важный показатель. Но ваши клиенты должны понимать, что говоря о дешевизне услуги, надо учитывать, что понятие это относительное и за, возможно немногим большие, деньги клиент получит больше такси. В самом буквальном смысле этого слова. Цена - стало быть, тоже не основное.

Минивэны в такси. В преддверии бума.

Обновлено 03.08.2011 14:44



www.taxodrom.ru