

SSC&OSP專業維修站

2011 SHIMANO完整教育訓練課程

圖、文◎郭谷米

Shimano 台灣總代理三司達企業，爲了因應整車市場使用 Shimano 自行車零件的車友越來越多，傳統自行車店已無法滿足車友挑剔的需求，更多的消費者需要專業的保養與維修服務；有鑑於此，三司達特別針對全台的 SSC（維修服務展示中心）與 OSP（原廠服務據點）認證店家舉辦了一系列的維修技術的教育訓練課程，讓站在第一線各維修站的技術人員，能提供車友最新技術資訊和最完整的售後服務，達到全面性的保養目的。

系統整合 專注技術實力

價格戰將拖累產業發展，怎樣抓住核心

►三司達業務經理王烱勛說：唯有提升技術與服務，才能滿足顧客的服務需求。



技術把握消費趨勢，確保核心的競爭力，三司達業務經理王烱勛說，疲於價格戰即使爭得一時的先機，但長遠來看只會離市場技術越來越遠；而能提供顧客專業的知





◀ 內銷部技術人員陳孟彥，精闢解說每項產品特色。

識，讓消費者感受到高品質的服務，達到全新的消費體驗則是提升顧客滿意度的關鍵因素；未來公司將做為所有認證店家最有力的技術支援服務，以滿足顧客的服務需求。

紮實課程 掌握新資訊

教育訓練課程共分兩個部份，上半場針對 ICE TECH 碟煞系統、系統相容性、零配件產品規格、Y-Part 補修零件、產品售後服務與技術等，並結合原廠技術測試影片為現場來賓詳細說明產品資訊；下半場接棒則由全新概念變速的 DI2 變速器、BB 安裝與花鼓調整技術資訊和與會來賓分享；並由內銷部技術人員陳孟彥向現場來賓解說 Shimano 各零部件產品特色、功能及安

裝注意事項的需求一一說明，最後以實際拆卸操作，為現場來賓說明產品特色，並貼心準備 2011 年 Shimano 全新繁體中文技術手冊，內容從零配件產品規格、技術維修與圖示教學等詳細圖解說明，扎實的課程資訊與維修技術，內容相當豐富，讓現場來賓能即時掌握最新技術資訊。

B to B即將上線

對外強調整體銷售及技術服務的 Shimano 台灣總代理三司達企業，為提供給追求好品質的車友一個絕對品質保證的技術服務；每年都會針對全台近百間的 SSC 與 OSP 的認證店家，給予完整的教育訓練課程與資訊，消費者只要是使用 Shimano 零配件，有任何問題產生，都能直接前往這些嚴選的認證車店，享受專業的維修服務。

對內則進行各部門專業分工來提升整體營運效率，以提供車店老闆最即時的服務平台，達到快速的諮詢與服務。除此之外為了減少人力資源浪費，提高服務效率，公司耗時近一年半所規劃的 B to B 商務系統，目前已進入最後測試階段，預計 5 月份開始上線，未來店家不僅可利用此商務系統進行下單、查詢庫存以及技術文件下載等即時資訊服務，透過橫向資源整合資源共享，將有助整體產業競爭力提升。 🌀



▲精彩的解說吸引現場的店老闆，專注聆聽操作課程內容。

