

АЛЕКСАНДР ГУСАРОВ

БАЙКИ АВТО ЧЕХОЛЬЩИКА



16+

Александр Гусаров

Байки авточехольщика

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67857075

SelfPub; 2022

Аннотация

Иногда думаешь, что профессия установщика авточехлов – скучная и неинтересная. В своих байках я расскажу о забавных случаях, которые произошли со мной на работе, развею мифы, которые часто витают над автомобильными чехлами, а также расскажу, как выбрать правильные чехлы и определить подделку.

Содержание

Моя история	6
Жизнь на авторынке	6
Почему у меня нет магазина	8
Сколько стоит репутация	10
Чехлы	12
Как прошел карантин	15
В каких местах и каким людям	16
Чехлы	19
Смешные истории	22
Вот это скорость	22
Снимать не надо, надо не снимать	24
Такие же, только с перламутровыми пуговицами	26
7 смертных грехов авточехольщика	28
Седьмой смертный грех	30
«А хотите, я его стукну, он будет фиолетовый в крапинку»	31
Пакет с пакетами	35
Я ваш постоянный клиент	37
Дядя из Бразилии	38
Реклама на машине	39
История грустная	40
Запах не выветривается	46

Эмоции в переписке	47
Самый поздний заказ	48
Видишь столик? Нет. А он есть.	49
Заказ отменяю, но если установщик хочет, он может подкалымить	50
Как просят скидки	51
Пациента спасти не удалось	52
Вся правда об Али-экспресс	62
Развенчание мифов	66
Экокожа	67
Чехлы поставить легко	69
Подшивка	72
Клиент всегда прав	79
Как выбрать чехлы	81
Средства по уходу	84
Толщина экокожи	86
Дизайн один – разная цена	88
Наложённый платеж	91
Ставить чехлы нужно бесплатно	93
Дети	95
Собака	98
Крепить или не крепить?	100
До и После	103

Александр Гусаров

Байки авточехольщика

Привет автовладельцам!

Меня зовут Александр, и я «Ответственный авточехольщик», владелец фирмы «ПетроЧехол».

С авточехлами я работаю более 15 лет, знаю об особенностях самих чехлов, производителей и нюансах установки каждой машины. В этой книге я собрал смешные и нелепые случаи, которые случались со мной, а также раскрою мифы, которые массово распространяются по сети и мешают покупателям ориентироваться в большом ассортименте.

Моя история

Жизнь на авторынке



Давным-давно я работал на рынке автозапчастей наемным продавцом. Тогда еще рынок на Энергетиков существовал. Мы торговали от разных производителей. Чехлы разной цены, качества и конструкции были у меня перед глазами. За эти годы я узнал плюсы и минусы каждого производителя.

Работа на авторынке достаточно не проста: стоять на ули-

це приходится и в жару, и в холод, следить за тем, чтобы местные воришки ничего не украли, а покупатели не подсунули фальшивые купюры. Но было в этой работе много интересных моментов, которых не встретишь, сидя в офисе.

Рынок на Энергетиков был частой площадкой для телевизионных съемок. Здесь снимали «Улицы разбитых фонарей», «Дорожный патруль», «Бывшая жена» и много других сериалов и фильмов. Мимо нас проходили знаменитые актеры, а с некоторыми я даже успел сфотографироваться.

Почему у меня нет магазина

В те далекие времена, когда еще существовал рынок на Энергетиков, я начинал работать как обычный продавец. Первая точка с авточехлами принадлежала одному питерскому производителю, назовем его условно «А». «А» продавал только свои чехлы, привозил товар и требовал больших продаж. Но их не было. Как продавцу, который получает обратную отдачу от покупателей из первых рук, мне были видны недоработки системы продаж. Во-первых, товар был однообразный. Единый дизайн всех чехлов, гладкие, без рисунка, не привлекали покупателей визуально, ведь на других точках были чехлы и с горизонтальной строчкой, и с ромбической.

Покупатели, которые давали обратную связь по качеству, высказывали свое недовольство, от чего выстраивалась определенная картина того, что можно было бы доработать, чтобы улучшить сами чехлы. Но производитель не хотел слышать о недоработках своего товара. И за нерентабельностью закрыл свою точку.

На этом месте сразу же встали другие хозяева. Они торговали разными товарами и чехлами от разных производителей. Можно было сравнивать качество чехлов и видеть какие элементы лучше, а какие хуже.

Незадолго до закрытия рынка я стал работать самостоя-

тельно. Из прошлого опыта работы с разными производителями, я выбрал лучшего в соотношении цена – качество. Это позволило мне определить основные принципы работы:

– я продаю только те чехлы, в которых уверен. То есть, если чехлы есть у производителя, но я не уверен в их качестве, я вам их просто не продам.

– работа удаленно выгодно и вам, и мне. Мне не нужно платить за аренду бокса, вам не нужно никуда ехать.

– я ставлю долго и тщательно. Вариант «поставить за полчаса» – это не ко мне. За короткое время хорошо не поставить. А ставить плохо я просто не буду.

Эти принципы я не нарушаю, потому что репутация создается долго, а разрушить ее продажей плохих чехлов или некачественной установкой можно в один момент.

Сколько стоит репутация

В наше время, когда нет времени остановиться ни на секунду время приравнивается не только к деньгам, но и к репутации. Сколько раз я находил интересные мне группы, либо объявление на Авито, писал сообщение и замирал у экрана в надежде на то, что мне ответят.

Нет, я прекрасно понимаю, что человек, который работает, особенно если он работает сам на себя, не может находиться 24\7 у компьютера или телефона. Но все равно очень хочется, чтобы тебе ответили сразу.

Я всегда отвечаю, конечно, если не сплю-). Но в любом случае постараюсь сократить время ответа до минимума. И не важно сколько времени на часах. Самая поздняя переписка с клиентом у меня была часа в три ночи сразу после чемпионата мира по футболу. Того самого матча, когда мы вылетели.

Но все равно мы общались с человеком, выбирали чехлы, и в итоге договорились и заказали индивидуальный пошив. И все это в середине ночи.

Что было бы, если бы я перенес разговор на следующий день? Время позднее, по идее можно было и не отвечать, до начала рабочего дня еще долго. Но, согласитесь, как приятно, когда ты увидел, захотел, и тебе сразу ответили! Мне самому это приятно, сразу видишь заботу продавца, желание

ПОМОЧЬ.

Чехлы

Но в первую очередь жизнь на рынке касается продаж. Общаясь с покупателями, которые приобретали чехлы на авторынках, я понял одну проблему: мало кто знает даже название фирмы, чьи чехлы они покупают. Лишь единицы разбираются в отличиях фирм-производителей друг от друга. Но это незнание происходит потому, что продавцы часто не делают акцента на фирме-производителе (если это не раскрыченный бренд). Часто его спрашивают только потому, что о других и не слышали, а это имя на слуху.

Но из всех фирм, с которыми я работал, я остановился на конкретном производителе. Мне нравится качество, крой, цена и широта ассортимента. Но даже это не самое главное. Как было сказано в «Доживем до понедельника» – «Счастье – это когда тебя понимают». А для человека, который работает в «полях», то есть имеет непосредственный контакт и с чехлами, и с клиентами, важно, чтобы его слышали. Бывает ли так, чтобы все было без косяков, ошибок и недочетов? Мы живем в реальности, поэтому ошибки бывают. И даже качественная работа закройщиков может в итоге выйти с ошибкой. И если в чехле есть недоработка: где-то меньше, где-то больше, крепления пришиты так, что неудобно ставить – важно, чтобы производитель тебя услышал и исправил ошибки.

Здесь меня слышат. Вся информация о недоработках моментально отправляется на производство, где внимательно изучают причины и ищут возможности их устранения. Это очень важно, поскольку клиенты могут не сказать о проблеме, а поставить себе галочку о том, что эти чехлы «не очень». Такого допускать мы не хотим, поэтому на производстве введено еще одно правило.

На каждом чехле стоит номер швеи, которая занималась данным чехлом. Все сотрудницы стараются выполнять работу добросовестно, ведь будет выявлена недоработка и ее виновница.

То же самое с установкой. Я перестал продавать и устанавливать универсальные чехлы, поскольку дать гарантию на качественную установку в данном случае невозможно. Представьте, что вы пришли в магазин, вам понравились джинсы, но вашего 46-го размера нет, есть только «универсальный» – от 40 до 60 размера. Вы спрашиваете продавца:

– На мой размер подойдет?

Продавец смотрит в таблицу размеров, находит среди 20 размеров ваш и с уверенностью отвечает:

– Подойдет, – и показывает ваш 46-й размер в таблице, указанной на аннотации.

Вы с уверенностью покупаете джинсы, приходите домой, примеряете. Вроде подошло. Сели и даже застегнулись. Но что-то в них не то. В одном месте висят, в другом уж слишком узки, сесть вам в них не удастся, а по бокам вообще идут

волнами. Но и претензии предъявить вы не можете – размер-то ваш.

В общем вместо того, чтобы объяснять, что универсальные чехлы не сядут идеально и без единой складочки, я решил от них отказаться.

Как прошел карантин

В апреле 2020 года мы, как и все, сели на карантин. Читали новости о том, что многие потеряли работу, не получили заработные платы. Люди по традиции кинулись закупать гречку и сахар. Чего ждать от мирового кризиса в нашей стране было вообще не понятно. Мы готовились к тому, что придется затянуть пояса, ведь авточехлы не то, что не товар первой необходимости, а товар, который можно вообще не покупать. В общем, готовились к тяжелым временам.

Но удивлению не было предела, когда телефон разрывался от звонков, а на сообщения в сети мы не успевали отвечать. Всем нужны были авточехлы. Люди были готовы не только ждать, но и ставить чехлы в укромных местах, где патрули не увидят.

Неожиданно. Но даже в тяжелые времена, люди продолжают жить, планировать и заниматься бытовыми делами.

В каких местах и каким людям

Часто приходится ставить людям авточехлы, когда они находятся на работе. Это удобно, не нужно отвлекаться, достаточно открыть машину и потом принять работу. А люди попадают совсем разные, профессии и места работы тоже. Я ставил чехлы на служебных стоянках Исаакиевского и Казанского соборов, на задворках Екатерининского дворца и около полицейских участков. Во время учебного процесса ставил чехлы около школы для учителя. На стоянке пожарной части ставил пожарному, медицинской сестре около поликлиники.



Чехлы

Ранее я писал, что покупатели не отличают одни чехлы от других, даже не смотря на производителя, когда покупают. А когда заказывают установку, то даже не видят упаковку. Это приводит к тому, что при следующей покупке, невозможно определить, что же была за фирма чехлов, которые понравились. Пришло время это исправить. В первую очередь рассказываю, как отличить чехлы фирмы "Динас". Первое, что бросается в глаза – упаковка. Это чехол (да-да, чехол для чехла), с одной стороны прозрачный, с другой – тканевый. С лицевой прозрачной стороны всегда вложена инструкция по установке. На фотографии вы видите ее оборотную сторону с фотографиями моделей и расцветок, а также с адресом и телефонами.



Раньше чехлы (для чехлов) были только черного цвета, сейчас цветовая гамма расширилась, и можно встретить бежевый, серый или коричневый.

Всегда остаются неизменными желтые ручки.

Так же на боковой стороне вы увидите наклейку с фиксацией название машины, модели, годов выпуска, цвета и дизайна (ромб или классическая – горизонтальная).

Если посмотреть на сами чехлы, но с боку по шву будет оранжевая бирка с названием фирмы. Это точно указывает на производителя.

Не думайте, что чехлы, они в Африке чехлы. Каждая фирма имеет свои особенности, которые значительно отличают ее от конкурентов.

Итак, что есть у нас, и чего нет у других.

1. тройное крепление.

В большинстве производители ставят на сидушку только два вида креплений. Поэтому даже дорогим чехлам нужна подшивка. Дополнительные стропы, которые проходят под низом сидения у чехлов «Динас», не дают сидушке ерзать и ползать, фиксируя ее намертво на весь срок службы.

2. дополнительный слой поролона.

На чехлах с ромбической прострочкой поролона в два раза больше – 10 мм. Это дает более жесткую и прочную основу сидушки и спинки, поэтому чехлы не растягиваются и дольше служат.

3. выпуклые ромбы.

Если вы заметили, то у некоторых фирм ромбы просто обозначены прострочкой. За счет двойного поролона ромбы у наших чехлов получаются выпуклые. Что это дает, кроме красоты? Мягкость для сидения, жесткость основы, не дающей растягиваться.

Смешные истории

Вот это скорость

За самоизоляцию мы уже поняли, что чехлы не относятся к товарам не первой необходимости, и спрос на них есть даже в кризис. Но бывают ситуации, когда не просто «надо», а «Очень надо. Срочно».

Суббота, заказов нет, мы думаем, как провести выходные. Тут раздается звонок.

– Здравствуйте, у вас такие-то чехлы?

– Есть.

– Мне они нужны сегодня, сможете привезти.

Вздыхаю, что выходной отодвигается.

– Конечно. Куда нужно доставить?

– А к аэропорту сможете? У меня просто через 4 часа уже самолет.

Чехлы в зубы и помчали.

Вы думаете это одиночная история? Ничего подобного. Мы подвозили чехлы к Московскому вокзалу прямо к вагону, потому что поезд должен был вот-вот уехать. На автовокзал тоже привозили чехлы. Только не опаздывающему пассажиру, а водителю-междугороднику, у которого было несколько часов между рейсами. Доставляли прямо в трам-

вайное депо вагоновожатой, стараясь успеть в ее обеденный перерыв.

Снимать не надо, надо не снимать

Однажды звонит нам заказчик. Ему нужно поставить чехлы прямо срочно-срочно, сегодня, прямо сейчас. Спрашиваю, что случилось, в чем причина такой срочности. Оказалось, что человек снял родную обивку сидений, чтобы постирать. Видимо, химчистка показалась ненадежным делом. Но по какой-то причине обивка обратно налезать категорически отказалась.

А причина простая. Родная обивка – это кожа сиденья. Это не чехол, ее снимать категорически не рекомендуется. С чехлами, кстати, такая же история. Если кто-то говорит, что чехлы можно легко снять и постираться – он повторяет статью двадцатилетней давности про дедушкины жигули.

Современные чехлы ставятся настолько крепко, что быстро снять их невозможно, мы же не картофельный мешок натягиваем. Усиленные крепления, туго затянутые узлы – все это не дает чехлу ерзать и ползать. А уж снять их можно только разрезав крепления. Да и после стирки вид у них будет не ахти. Потому что экокожа – это полимерный слой, нанесенный на хлопок. Он рассчитан на 40 000 циклов истирания. А машинная стирка в один момент может закончить этот цикл. То есть просто весь полимерный слой слезет.

И не пытайтесь проглаживать чехлы утюгом, иначе в копилку баек добавится еще одна история.

Если чехлы из экокожи запачкались, достаточно протереть влажной салфеткой.

Такие же, только с перламутровыми пуговицами

Приходит мне как-то вопрос от клиента под рекламным объявлением моих чехлов за 7000 рублей.

– Вы можете сшить вот такие чехлы?

И дальше идет фотография чехлов «Бразерс тюнинг» за 30 000 рублей.

– Можно, только они будут стоять 40 000 рублей.

– Почему так дорого? У вас в объявлении чехлы стоят 7 000!

– Но вы же хотите чехлы не те, что в объявлении. У нас нет схемы пошива этого дизайна, технолог будет создавать этот дизайн с нуля. Так же с нуля будет работать закройщик и швеи. В итоге весь завод будет работать только на ваш заказ.

– Значит плохая у вас фирма, раз вы не можете сшить то, что я хочу за нормальные деньги.

Понимаю, что очень хочется получить элитную вещь за копеечную цену, но так бывает только в сказках. В начале своей работы производство вкладывает очень много, производя все перечисленные манипуляции для каждой машины. Нужно снять мерки, разработать дизайн, раскроить, сшить, посмотреть, где есть огрехи, исправить и сшить заново. И когда модель полностью готова, ее можно запускать в массовое производство. А индивидуальный дизайн возвращает к

начальному этапу проектирования. Поэтому массовое производство и дешевле, чем индивидуальное.

У каждого производителя есть свои особенности, секреты, которые выделяют их чехлы из ряда других. И эти секреты знают и делают только они. Поэтому, если нравится какой-то дизайн, лучше идти к производителю, а не пытаться найти «тоже, но с перламутровыми пуговицами».

Я могу лишь дать несколько советов.

1. Выбирайте модели только на сайте производителя или дистрибьютера.
2. Не ищите фото на стоках или сайтах, не относящихся к продаже авточехлов.
3. Определите ценовой диапазон, в котором вы готовы выбирать чехлы, и выбирайте из того, что они могут предложить.

Потому что, как говорится – лучше синица в руках, чем чехлы от китайского производителя.

7 смертных грехов авточехольщика

Первый смертный грех авточехольщика – продажа ради продажи. Некоторые чехлы я даже продавать вам не буду, хотя они есть. Потому что у них есть огрехи, из-за которых чехлы сядут криво, клиенты будут недовольны и скажут: «Какой же ты, Александр, ответственный авточехольщик, если продаешь некачественный товар».

Я клиентов обижать не хочу, поэтому лучше посоветую компанию, где на эту модель чехлы будут сшиты достойно.

Второй смертный грех – сделать все быстро. Нет, я не черепаха, которая затягивает работу. Все-таки она у меня не почасовая. Но ставить чехлы за 30-40 минут, даже если вы очень торопитесь, я не буду. Потому что это будет ненадежно, некрасиво и халтурно. А тят-ляп, я думаю, и вам не нужно.

Третий смертный грех – обещать подарок каждому покупателю. Да, я не задариваю клиентов ароматизаторами, подушечками и огромными скидками. Для начала, потому что производство не успеет сшить столько подушечек-)) А обещать и не сделать – смертный грех. Поэтому я обещаю то, за что могу поручиться – это качественный товар, надежная установка и красивый внешний вид.

Четвертый смертный грех – не ответить вовремя. Мне самому не нравится, когда пишешь продавцу на Авито, в ВК

или в другой сети и сидишь, ждешь. Подсознательно понимаешь, что человек может быть занят, ответить не сразу или вообще только вечером. Но как же хочется, чтобы ответ пришел моментально. Поэтому даже если я занят, кто-нибудь из команды вам обязательно ответит.

Пятый смертный грех – забыть фен дома. Как и любая красота, чехлы тоже требуют, нет, не жертв, а фена. Без него не будет той гладкой, безскладочной красоты. Поэтому авточехольщик, забывший дома фен попадает в ад!

Шестой смертный, но очень приятный грех авточехольщика, которым я регулярно пользуюсь – уйти в отпуск. Потому что в отпуск хочет только авточехольщик, а клиенты хотят чехлы. Поэтому две недели авточехольщик отдыхает, а потом две недели в спешном порядке берет тех, кто ждал, когда авточехольщик наотдыхается-))

Седьмой смертный грех – не пугай клиентов.

А вот о седьмом смертном грехе нужно сказать отдельно.

Седьмой смертный грех

В работе я пользуюсь кондуктором – длинной проволоочной с крючком на конце. И моя напасть в том, что я ее постоянно теряю. Однажды звонит мне клиент месяца через два после того, как я поставил ему чехлы.

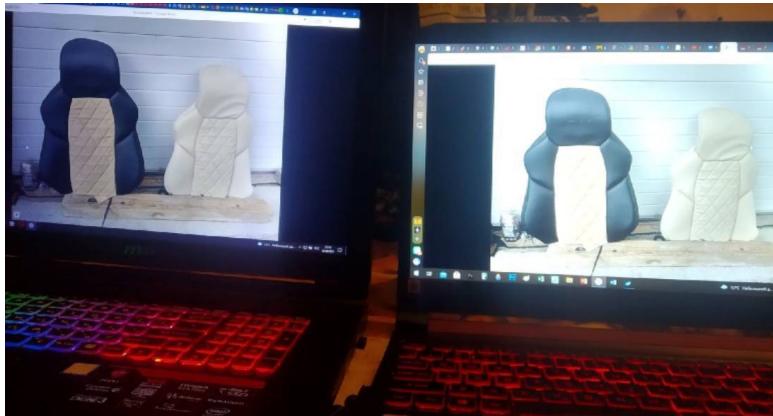
– Знаете, у меня сиденье начало разваливаться. Я нашел у себя в машине длинную проволоочину. Это могло произойти при установке чехлов?

Пришлось извиняться перед клиентом и объяснять, что это не сиденье разваливается, а я, растяпа, забыл в его машине кондуктор.

«А хотите, я его стукну, он будет фиолетовый в крапинку»

Частая проблема в продаже цветных авточехлов – выбор цвета. Иногда клиентам нужен определенный оттенок цвета. Но это невозможно передать через фотографию по следующим причинам:

- настройки у каждого телефона/фотоаппарата разные, от чего цвет может искажаться;
- в закрытом помещении цвет может выглядеть насыщеннее, когда под прямыми солнечными лучами он бликует, и выглядит светлее;
- настройки вашего устройства, с которого вы смотрите, могут отличаться: разные телефоны, разные ноутбуки. Мы как-то с женой ставили наши ноутбуки рядом, и одна фотография отображалась в разных цветовых гаммах.



Пишет мне однажды клиент, которому чехлы отправляли по почте.

– Чехлы просто супер, сидят идеально. Но вот цвет вы мне прислали не тот. Я у вас заказывал синие с фиолетовым оттенком, а вы мне прислали чисто синие.

Срочно лезу смотреть в объявление. А там на одной из десяти, приложенных к объявлению фотографий, идет отблеск от тонировки лобового стекла, и в определенном ракурсе идет фиолетовая полоска.

Так что, если нужен определенный оттенок, лучше приезжать и смотреть, чем полагаться на несовершенство техники, которая по-разному передает цветовые гаммы.



На примере даже одного фото видно, что на свету цвет, кажется, светлее, а в тени более насыщенным.

Пакет с пакетами

И такая тема есть в авточехольном бизнесе. Каждый чехол упакован в чехол (чехольная тавтология). Большинству клиентов он просто не нужен, поэтому у меня их накапливается большое количество. Но мы их с успехом используем дома для хранения вещей. А количество пакетов у нас накопилось такое, хоть открывай «Магазин на диване».

«Вещи выпадают из шкафов? Не можете отделить летние вещи от зимних? Воспользуйтесь пакетом от авточехлов! В нем удобно складывать вещи, они не вывалятся из шкафа, не помнутся, и вы всегда будете знать, где они лежат».

А если серьезно, у меня зимние вещи убраны именно в мешки из-под авточехлов. Это очень удобно, не нужны специальные пакеты для одежды, не нужно копаться, чтобы найти нужную вещь, перевернув весь шкаф. Зимнее отделено от летнего, детское от взрослого.



Я ваш постоянный клиент

Как-то звонит мне клиент и первым делом спрашивает:

– А скидочку как постоянному клиенту сделаете?

Удивляюсь, потому что данного человека в первый раз слышу.

– Вы же у нас ничего не покупали.

– Да, но я уже целый год у вас чехлы присматриваю.

Дядя из Бразилии

Жена мне рассказывает похожую историю. Звонит ей клиент и просит скидку.

– По поводу скидок обращайтесь к Александру, я такие вопросы не решаю.

– Ну вы хоть за меня словечко замолвите.

– И что я должна сказать, чтобы вам скидку дали?

– Скажите вашему начальнику, что я ваш дядя.

– Вот с этим проблема. Начальник – мой муж, он всех моих родственников знает.

– Ну, скажите, что я ваш дальний родственник из Бразилии.

Реклама на машине

Когда я только открывал свое дело, я сделал на заднем стекле машины рекламу – название и номер телефона. Если честно, за много лет работы она сработала лишь несколько раз. Но довольно интересно.

Еду по городу, раздается звонок.

– Здравствуйте, меня интересуют чехлы, есть такие?

– Есть.

– Хорошие чехлы?

– Хорошие, сам на них езжу.

– А сейчас посмотреть можно?

– Если подъедите к нам в офис...

– Да нет, я прямо за вами еду, можно сейчас посмотреть?

Остановился, показал водителю чехлы у меня в машине, договорились на установку. А вы говорите клиенты на дороге не валяются.

История грустная

Я ставлю много чехлов таксистам. Правила у таксопарков требуют солидный вид салона. Да за неопрятные заляпаные и затертые сиденья можно получить плохой рейтинг. А рейтинг у таксистов – половина успеха. Так вот поставил я одному таксисту чехлы. Недели через две раздается звонок от него. Я уже испугался, что с чехлами что-то не так. С чехлами, действительно, было что-то не так. Потому что клиент попросил привезти и поставить ему новые чехлы.

Когда я приехал и заглянул на заднее сиденье, я был не то чтобы удивлен, я был в шоке. Сидушка вся испещрена множественными «ножевыми ранениями». Будто маньяк, который методично и жестоко убивал свою жертву. Спинки передних сидений в длинных порезах и болтаются в лохмотьях.

Оказалось, что подвозил он двух мужчин, лет сорока. Вроде, взрослые дяденьки, абсолютно трезвые и адекватные. Когда ехали, он слышат какие-то непонятные звуки сзади, но не придал им значения, парни шутили и разговаривали.

Когда приехали, они расплатились и вышли. А таксист вышел, чтобы привести заднее сиденье в порядок перед следующими пассажирами. И увидел вот это все: в сиденье множественные ножевые ранения, карман у переднего сиденья отрезан. Всю дорогу они ехали и втыкали нож. Далеко они не ушли, поэтому догнал он их тут же. Одного вырубил, дру-

гого скрутил и вызвал полицию.

Когда защитники порядка приехали, они поинтересовались, по какой же причине те это сделали. Ответ чисто русский – «Просто». Просто ножик был в руках, просто было скучно и машина не моя. Так что «наша служба и опасна, и трудна» – это уже про другую профессию.





Запах не выветривается

Однажды я получил настоящую претензию от клиента.

«Почему вы не предупреждаете, что чехлы так сильно пахнут? Полгода езжу, а запах не выветривается!»

Такая претензия поставила меня в тупик. Потому что экокожа – она гипоаллергенна и не пахнет. Ни сами чехлы, ни чехол от чехлов не имеют никакого запаха. Часть товара лежит у нас дома на случай, если кому-нибудь чехлы понадобятся срочно, в выходные или поздно вечером. Если бы они пахли, дома их хранить было бы невозможно. Да и сам я езжу на них и поставил всем родственникам, и запаха не было ни разу.

Начинаю выяснять все подробности. Оказывается, что чехлы начали пахнуть не сразу, а месяца через два после того, как их поставили. Объясняю, что, если бы пахли именно чехлы, они бы пахли сразу, а не ждали бы столько времени. Это скорее всего что-то затекает под обивку и нужно внимательно осмотреть машину.

Договорились, что он подъедет, и мы все посмотрим и проверим. Жаль, что клиент не приехал, так и узнаю, что же это было.

Эмоции в переписке

Текстом передавать эмоции очень сложно. Особенно, когда они через край и букв уже не хватает. Дополнительные знаки, капслоки наполняют обычные слова смыслом, а иногда полностью меняют понимание написанного.

В текстовых переписках важно, чтобы человек по другую сторону экрана тебя понял правильно. Я понимаю, когда получаю просто «Здравствуйте». В переписке не всегда отвечают сразу, и иногда и не в тот же день. Поэтому это своего рода прощупывание, «Есть здесь кто? Или я пойду к другому продавцу?».

Но иногда людям хочется, чтобы ты их четче услышал, мысль долетела быстрее. Поэтому они добавляют знаки.

– Нужны чехлы на Солярис!!!!

– Да, есть в наличии.

– Когда сможете привезти?!!!

– Завтра.

– А красные есть??!!!!!!

Такое ощущение, будто на меня накричали. -))) Или я старый дед, тугой на ухо и после каждого вопроса спрашиваю: «Ась?»

Самый поздний заказ

На связи я практически всегда. Если в сети сижу допоздна, то ответить на сообщение могу и ночью. Но самая поздняя переписка у меня была в самую волнующую для России ночь. Был Чемпионат России по футболу, когда наши играли свой последний матч. Тогда, наверное, не спал никто. И вот наши проиграли, мы с друзьями собираемся расходиться по домам. И тут мне пикает сообщение.

«Есть чехлы?»

Смотрю на время – три часа ночи. Отвечаю. Завязывается разговор. Мы обсуждаем расцветки, возможность сделать индивидуальный заказ, «такой же, только с перламутровыми пуговицами», обсуждаем футбол и нашу команду. Часам к четырем утра контакты записаны, заказ принят, клиент доволен.

Видишь столик? Нет. А он есть.

Люди часто путаются в комплектации салона. Самая популярная сложность – определить слитное или раздельное заднее сиденье. Потому что машина одна, а сиденья разные, и на слитную спинку два чехла от раздельного не наденешь. Но если ты никогда не откидывал спинку заднего сиденья, то можешь и не знать, делится она или сплошная. Поэтому иногда клиентам приходится идти к машине и посмотреть, какие же у них сиденья.

Примерно та же ситуация с подлокотником. Если никогда не откидывал, его можно и не заметить. Есть машины, у которых в спинках передних сидений есть столики. Ситуация та же – машина одна, но где-то есть столики, где-то нет. Если ты никогда не откидывал столики, можешь и не знать, что они есть.

Звонит клиент, заказывает чехлы, комплект со столиками. Вопросов у меня не возникает, потому что, если человек говорит, что столики есть, значит он их видел. Приезжаю – столиков нет. Как в «ДМБ», помните?

«– Видишь суслика?

– Нет.

– А он есть.»

Пришлось переносить установку и ехать за другими чехлами.

Заказ отменяю, но если установщик хочет, он может подкалымить

Таксопаркам в первую очередь нужны скидки. Машин много, они будут чаще всего оптом. Делает заказ у меня один таксопарк, на одну машину. Через два дня пишет, что отменяет заказ, нашел дешевле. Нормальная ситуация. Но после этого идет следующее предложение: «Но, если ваш установщик хочет подкалымить, пусть звонит».

Товарищи, ну не красиво. Это значит, что «я вам полную стоимость платить не буду. Но если хотите, можете поработать за более низкую оплату?». Спасибо, воздержусь.

Как просят скидки

Я спокойно реагирую, когда спрашивают про скидки, про подушечки в подарок и другие пряники для клиентов. Когда спрашивают про скидки в 100-300 рублей, это тоже нормально. Но иногда хотелки превышают возможности.

Объявление на чехлы за 6000 руб. Клиент пишет «За 4000 возьму». Объясняю, что они в закупке стоят дороже, и что доплачивать из своего кармана в мои предпринимательские планы не входило. На что получают ответ «Вам что, жалко?». Какое-то неправильное понятие о зарабатывании денег получается.

Или просит клиент поставить чехлы не за 1500, а за 500 рублей. Аргумент – «вон там объявление за 500 есть». Станный подход. Если есть люди, которые ставят за 500, зачем просить делать в три раза дешевле тех, у кого цены дороже? Объясняю, что я разглаживаю складки, затягиваю крепления и даю гарантию на свою работу. И по времени установка длится почти два часа. «Это вы за два часа работы берете 1500 рублей?! Ну вы и накручивать цены».

Жаль, конечно, но из дешево и качественно всегда приходится выбирать что-то одно. По-другому оно не работает.

Пациента спасти не удалось

Иногда спасти пациента оказывается очень сложно.

В наших безумных буднях мы и поход к врачу оттягиваем до последнего, чего уж говорить о машине. Особенно если это рабочая лошадка и постоянно в деле. Но наступает момент, когда уже все. Дальше тянуть нельзя, потому что вместо "помазать мазью" теперь только стол к хирургу.

Когда на сиденье протираются вот такие дыры, есть несколько вариантов действия.

Первый – перетяжка сидений. У сидений появится новая родная кожа, но стоит такая пластика будет от 30 до 70 тысяч.

Второй – авточехлы. Это тоже вторая кожа, только надетая поверх первой. Чехлы скрывают все пятна, порезы или дыры. Когда лекала сшиты хорошо, они учитывают все изгибы сиденья. Из-за этого салон обретает вторую жизнь.

Ну и, конечно, затягивать до такой степени не нужно. Если при покупке машины сразу установить чехлы, то салон сохранится в идеальном состоянии.





Наркотрафик без вашего ведома

Интересные случаи в моей работе случаются часто. Но от такого был в шоке не только я, но и водитель.

Ставил недавно машину для такси. Пригнали ее из Казахстана совсем недавно. Машина с чехлами, но довольно потрепанными. От красоты салона зависит оценка водителя, поэтому ставим новые.

И вот снимаю я старые чехлы и обнаруживаю под ними тайник. Самый настоящий тайник, часть сиденья просто вырезана и аккуратно закрыта чехлами. Пока не стали снимать

старые чехлы, никто ничего и не заметил.

В шоке был и хозяин машины, и водитель. Вот так иногда бывает. Осторожнее с машинами из Казахстана -)







Вся правда об Али-экспресс

Было одно время, когда на «Авито» продавали универсальные чехлы из Китая, точно те же, что и на известном китайском сайте. Стоковые фотошопленные фотографии, конечно, привлекали своей красотой и изгибом линий. Хорошо, что на «Авито» нельзя удалять негативные отзывы, поэтому получилось сделать подборку «ожидание и реальность».





В эту же тему еще одна история об универсальных чехлах за 2990 руб. В эту тему у меня есть любимый мультик «Жадный богач», где богач захотел из одной шкуры сшить не одну, а шесть шапок. Ему сшили, но такие, что налезут только на нос. Не будете такими, как герой этого мультика, иначе получится вот такой вариант.



Развенчание мифов

Мифы – это основной бич, с которым мне приходится бороться постоянно. Именно поэтому я пишу развернутые посты в группе во ВКонтакте «ПетроЧехол», чтобы дать клиентам возможность принимать решения самостоятельно, зная все подводные камни и нюансы по чехлам и по их установке. И данная глава посвящена самым частым вопросам и спорам, касающимся авточехлов.

Экокожа

Начну с самых популярных вопросов.

Не мешает ли экокожа подогреву сидений?

Во всех современных чехлах имеется перфорация – это маленькие дырочки, которые расположены в центральной вставке чехла. Через них проходит воздух от подогрева.

Зимой сидеть на чехлах холодно, а летом жарко.

Возвращаемся к перфорации. Благодаря ей экокожа «дышит», то есть воздух проходит через чехол. «Не дышит» настоящая кожа, она не пропускает воздух, поэтому, когда жарко, поту некуда уходить и вы «прилипаете». Перфорация на экокоже работает в обе стороны. Она пропускает ваш пот внутрь, не дает ему скапливаться, а воздух пропускает к вам. Из-за этого эффекта прилипания не создается, и вы можете спокойно ездить на чехлах в любую жару. Конечно, важно учитывать, что черные чехлы в черной машине будут греться больше, чем светлые. Но даже, если машина стояла на солнце, жарко будет не более 10 секунд. Дальше температура чехла и тела сравнивается.

Что касается зимы, то экокожа также отличается от натуральной кожи. Натуральная кожа дубеет и становится твердой. Поэтому ей сложнее согреться. Экокоже помогает все та же перфорация. Она пропускает воздух и быстро сравнивает свою температуру с вашей. Так что алгоритм действия тот

же, что и при жаре – холодно будет секунд 30, потом температура сравняется.

3. Экокоже нужен дополнительный уход.

Постоянный уход требует натуральная кожа. Она высыхает, и если ее не обрабатывать специальными средствами, она начинает трескаться и терять внешний вид. Экокожу важно поддерживать в чистоте. Достаточно протирать влажными салфетками появившиеся загрязнения.

Так что же такое экокожа и почему она обладает такими свойствами?

Экокожа – это несколько разных слоев. На хлопковую основу наносится тонкий слой полимерного покрытия. Поэтому она более гибкая и мягкая. При производстве чехлов под экокожу кладется слой поролона и слой спандбонда. Эта комбинация дает все преимущества, перечисленные выше.

Чехлы поставить легко

Этот вопрос либо задают, либо люди уверены в том, что это очень легко. Так скажет почти любой продавец. Но я ведь ответственный авточехольщик, поэтому скажу честно. Ни один человек не скажет вам, легко это или нет. И не потому, что это ужас как сложно. Или вообще легче легкого, но есть у продавца стоит задача уговорить вас на платную установку. Точного ответа на этот вопрос нет. Просто, потому что все мы разные. И умения у нас разные. Один человек легко поставит чехлы, а второй будет их крутить и вертеть, и в итоге наденет задом наперед.

Смотрите по себе. Легко дается такая работа – легко поставите сами. Не любите физический тяжелый труд – доверьте услугу профессионалам.

У меня в среднем установка занимает 1,5-2 часа на легковую машину. У вас выйдет чуть подольше. Как-то клиенты, которым отправлял чехлы в другой город, писали, что ставили их целый день. И такое тоже возможно.

Но несколько советов для того, чтобы понять, сможете ли вы поставить чехлы сами, я вам дам.

Вы – не женщина.

Никогда не доверю этот тяжелый труд женщине. И не потому, что женщина сделает хуже, а потому, что тяжелым трудом должны заниматься мужчины. А женщины пусть насла-

ждаются поездкой.

Какие машины легче в установке?

Таких машин нет. Каждая машина требует определенных усилий и знаний того, что и где нужно открутить, отстегнуть или отвинтить. Если вы ставите чехлы первый раз в жизни, то без советов профессионала можно не справиться. Есть ряд машин, которые может поставить только профессионал, для них нужно снимать сиденья.

Ваши способности, умения и навыки.

Как я писал выше, у каждого из нас свой набор способностей и навыков. Определить, сможете ли вы поставить чехлы, можно только начав ставить чехлы. Но в любом случае я на связи и даю подсказки. Бывает, что я по полдня консультирую людей, у которых возникли вопросы по ходу установки.

3. Инструменты.

В первую очередь нужны будут инструменты. В зависимости от марки машины могут понадобиться:

торцевая звездочка;

головка на 12 с воротком и удлинителем;

ключ на 10;

кондуктор для затягивания шнуров и резинок под пластик;

крестовая и плоская отвертка.

В некоторых случаях нужно снимать боковые накладки, где-то их откручивать, а где-то отщелкивать. Иногда защелки ломаются и нужно иметь запасные. Так что не верьте тем,

кто ставит чехлы голыми руками и тратит на это не более получаса.

Подшивка

Подшивка чехлов – моя любимая тема, споры по ней возникают постоянно, как с клиентами, так и с коллегами. В Ютубе ходит множество видео, в которых рассказывают, как подшивать чехлы. Но почему-то все думают, что подшивка нужна для того, чтобы не появлялся пузырь в середине сиденья. И это, наверное, самый большой и непробиваемый миф в авточехлах.

Еще один миф, связанный с подшивкой – это то, она не портит сиденья. У меня даже возник спор с коллегами. Они утверждали, что подшивка портит сиденье только в том случае, если подшивали не профессионалы.

Вот тут я категорически не согласился.

Во-первых, нет у нас профессионалов. Хотя бы потому, что нет обучающих учреждений, даже маломальских курсов, где бы учили ставить чехлы или подшивать их. Поэтому все в данной профессии самоучки. Качество установки зависит только от той части тела, к которой пришиты руки. Ну и немножко от качества чехлов.

Во-вторых, если в ткани сделать дырку – будет дырка. Процессом регенерации обивка сидений пока не обладает.



Но давайте вернемся к пузырю и почему он появляется.

Экокожа эластичная и имеет свойство растягиваться. Анатомия сидений у каждой машины своя, и некоторые сиденья имеют глубокую чашеобразную форму. Когда садитесь, то растягиваете экокожу своим весом. Так и появляется этот злосчастный «пузырь». Если вы посмотрите на фотографию, то увидите, что пузырь образуется на сидухе, вдоль горизонтальных полос. Это происходит потому, что у чехлов заложен один слой поролона (5 мм). Это слишком мало для образования жесткого каркаса, и растяжение экокожи про-

Исходит по горизонтальным полосам.



Часто к нам обращаются с просьбой подшить чехлы, думая, что это уберезет их от этой проблемы. Подшивка создана не для этого. Подшивают чехлы по краям, по шву. Это закрепляет чехол намертво и не дает ему ерзать и ползать по сиденью. Но середина, где и растягивается эконожа, остается незатронутой. Поэтому подшивка – не спасение от «пузыря». Она нужна тем чехлам, у которых слабые крепления, чтобы удержат сидушку на месте.

К тому же подшивка портит родную обивку. При езде вы двигаетесь, и нитка, которой подшит чехол, раздвигает отверстие на родной обивке. Когда вы снимите чехлы, то на родной обивке сиденья будут отверстия, растянутые ниткой.

Несколько дней назад разговаривал с человеком, который был уверен, что чехлы без подшивки – это не чехлы вовсе. Он посмотрел множество роликов на Ютубе, в которых показывалось как ее делать и говорилось о том, что она очень важна для того, чтобы чехлы служили дольше.





Мало кто из установщиков снимал чехлы и видел, что оказывается под ними. За все время работы я только один раз демонтировал чехлы с подшивкой и видел, что стало с родным сиденьем. Теперь я категорически против того, чтобы подшивать чехлы.

Дело в том, что чехлы подшиваются стяжками по 5 см. Когда вы садитесь-встаете, вы двигаете чехлы и, соответственно, родную обивку тоже. Нитки подшивки начинают растягивать ткань обивки, от чего образуются дыры.

То есть, когда вы снимите чехлы, на родном сиденье будут идти очень некрасивые дыры там, где была подшивка.

И еще раз спрошу – какая цель установки чехлов? Верно, защитить обивку родных сидений. Чтобы при продаже авто можно было снять чехлы и показать чистое родное сиденье.

Так что ставьте чехлы именно, сохраняя родной салон.

Как же бороться с пузырем, если подшивка не помогает?

Зная об этой проблеме, производитель сделал новый вид чехлов – с ромбической прострочкой.

– В их основу заложен двойной слой поролона (10 мм). Он придает чехлу свою жесткость.

– Ромбы шьют выпуклыми, т.е. каждый в отдельности взятый ромб представляет собой мини-подушечку, имеющую свою упругость.

– Перекрестная прострочка не дает возможности растяги-

ваться экокоже.

Клиент всегда прав

Клиент всегда прав!

Клиент не может быть прав абсолютно всегда просто потому, что он не знает всех нюансов работы, изделия, обращения с ним. Дать клиенту быть всегда правым – просто убийственно. Потому что, не зная каких-то особенностей, можно испортить товар, убить свое время и получить кучу негативных эмоций.

Я считаю, что, если клиент искренне ошибается, нужно показать, где именно. Потому что, если клиент заглянул в Интернет, чтобы разобраться в теме, он получит море противоречащей друг другу информации. Той информации, которая выгодна продавцам, получена при просмотре других роликов, сделанных не специалистами.

Таких моментов, когда приходится говорить, что клиент не прав в авточехольном бизнесе есть несколько. Первая – это подшивка.

Другой миф, с которым приходит клиент – это время.

– Да мне обещали поставить за 900 руб и за полчаса. Не то, что вы – будете ковыряться 1,5-2 часа.

За полчаса чехлы надеть можно. Заметьте, я написал слово "надеть", а не "установить". Потому что надеть можно мешок от картошки и сверху веревочкой завязать. Это быстро,

просто и не дорого. А сделать так, чтобы чехлы выглядели как родной салон, без складок, загибов, да и держались в таком состоянии не месяц, а несколько лет – на это нужно время.

Приезжая на установку, я видел много чехлов, которые стояли до этого. Даже дорогие чехлы от известных брендов, поставленные на тяп-ляп, съезжают, образуют складки, которые сами об себя и обтираются, образуя дыры и залысины.

Я даю гарантию 1 год не только на чехлы, но и на свою установку. Потому что я за нее отвечаю. Если я делал плохо – это мой косяк. Если клиент ушел ставить там, где подешевле, я не отвечаю за работу сторонних мастеров.

Получилось немного жестко, зато по делу.

Как выбрать чехлы

Качество, цена, отзывы – три шага при выборе продавца. Именно продавца, а не самих чехлов. Потому что, если у продавца нет того, что вам нужно, он об этом скажет и подскажет, где это можно найти.

Именно с этого и именно в таком порядке нужно подходить к выбору. И не только авточехлов, но и любого другого товара.

В первую очередь смотрите на качество. В теме авточехлов это толщина экокожи, надежность и тип креплений, точность лекал.

Если чехлы сделаны из тонкой экокожи, большая вероятность, что они прослужат недолго и быстро придут в «неидеальную» форму. Количество креплений, а также качества материалов, из которых они сделаны, тоже влияют на то, как чехлы будут смотреться и сколько они прослужат. Точность лекал отвечает за внешний вид. Чехлы должны выглядеть так, как родное сиденье, не должно быть "узких мест" и провисания.

Цена. Для некоторых этот фактор стоит на первом месте. Не стоит думать, что дорогие чехлы лучше дешевых, также, как и то, что дешевые чехлы всегда плохого качества.

Выбирайте золотую середину, опираясь на те качества чехлов, которые для вас являются приоритетными.

Отзывы. Вот это самый главный показатель, который стоит учитывать. Читая отзывы, особенно отрицательные, можно многое узнать и о продавце, и о товаре.

При выборе авточехлов обязательно учитывайте все параметры. Ищите то, что для вас является важным.

Также необходимо учитывать еще некоторые нюансы.

Первое, что вы видите – это цена. В 2022 году чехлы, которые стоят меньше 5000 рублей рассматривать не стоит. Товар дешевле из-за того, что кто-то где-то сэкономил. Основное, на чем можно сэкономить – это сырье.

Используется дешевая тонкая экокожа, берется меньше поролона, количество креплений сокращается и делаются они тоже из дешевого материала. Результат мы видели своими глазами: крючки разгибаются, резинки рвутся при малейшем натяжении, чехол идет волнами.

Наше производство постоянно получает обратную связь от установщиков, поэтому все недоработки, которые не видны при производстве, учитываются и дорабатываются.

Резинки пришиваются широкие и прочные.

Крючки изготавливаются из плотной проволоки и кладутся в комплект с запасом.

На новом виде чехлов увеличен слой поролона.

Плотная экокожа используется по центру чехла (это самое «протираемое» и изнашиваемое место). По бокам и сзади, где нет на чехол никакой нагрузки, используется более тонкая экокожа. Это удешевляет стоимость чехла, не снижая его

износостойкости.

Так, что, выбирая авточехлы, интересуйтесь в первую очередь этими параметрами.

Средства по уходу

Нас спрашивают: «Какие средства вы используете для ухода за экокожей?»

Если честно, то никакие. На этом момент должно стать очень стыдно, но это на самом деле так. На нашей машине чехлы стоят уже более четырех лет, эксплуатируются они ежедневно и постоянно. Но никаких средств мы не используем.

Поэтому давайте так. Я расскажу, что можно использовать для ухода за экокожей, а что, действительно, нужно.

Начнем с минимума, когда ничего не используется. Как у нас.

Чехлы у нас черного цвета, дети выросли из размазывания шоколада по салону, а собака достаточно маленькая, чтобы нанести серьезный вред даже с немытыми лапами после первомартовской слякоти.

В этом случае уход минимальный. Достаточно влажной салфетки – протереть неожиданно прилетевшую грязь. Черный цвет, что ни говори, идеальный маскировщик грязи.

Если же у вас цветные чехлы, особенно это касается светлых тонов, то тут необходимо вооружиться чем-то посерьезней. Тот же минимум – влажная салфетка. Ей нужно протирать сиденье после каждого использования. Если хотите сохранить его надолго. Потому что пыль, которая присутству-

ет на дорогах в изобилии, втирается одеждой в нижние слои экокожи.

Поэтому для чехлов светлых тонов пользуйтесь автомобильными шампунями или средствами для ухода за кожей. И помните, что использовать нужно только мягкие тряпки и губки. Грубая губка оставит царапины.

Но самое главное правило ухода за экокожей – сразу же удалять загрязнения. Полимерный слой и слой спанбонда не дают моментально проникнуть загрязнениям в нижние слои. Поэтому, если вы сразу удалите тряпочкой или влажной салфеткой грязь либо пролитую жидкость, вы сохраните первоначальный вид экокожи.

Избегайте проводить чистку салона на солнцепеке. При нагреве экокожа раскаляется, и все нанесенные на нее вещества высыхают, не начав действовать.

Не используйте жесткие и шлифовальные методы очистки. Экокожу достаточно протереть микрофиброй, чтобы снять загрязнения. Если же вы удалили грязь не сразу, то она «уйдет» в нижние слои, оставив пятно.

На светлых тонах экокожи могут оставаться следы от красящей одежды, которые при сидении въедаются в экокожу. В этом случае чаще пользуйтесь чистящими шампунями для экокожи.

Толщина экокожи

Насколько важно учитывать толщину экокожи при покупке?

Конечно, чем толще экокожа, тем лучше. «А чем лучше-то?» – спросите вы.

Места, где вы сидите (в первую очередь, конечно, водительское сиденье), сильно протираются. При сидении вы совершаете микродвижения, т.е. простым языком – ерзаете. Именно это разрушает верхний полимерный слой экокожи.

Но везде ли нужна толстая экокожа? Давайте вспоминать, какие части сиденья эксплуатируются больше всего.

– сидушка

– спинка.

Ну и больше в общем-то нигде. По бокам сиденья мы не лазаем, о заднюю часть сиденья не тремся. Сзади, конечно, сидят дети и размахивают во всю ногами, но ни разу не слышал, чтобы они протерли сиденья до дыр.

Получается, что необходимость в защите и долговечности чехла есть только на основных местах эксплуатации – сидушках и спинках сиденья. Этот нюанс учитывает конструкция чехлов. Поэтому на месте, где контакт происходит чаще всего и где сиденье подвержено износу (сидушка и спинка) ставится плотная экокожа.

Именно этот вариант дает возможность сократить стоимость чехлов, в отличии от конкурентов, ставящих дорогую толстую экокожу по всему периметру. Но преимущество не только в цене. За счет экономии на материале, производитель делает дополнительные крепления и использует для них более качественный и надежный материал.

Чехлы более надежно закреплены, крепления служат долго и надежно, а качество их не меняется.

Дизайн один – разная цена

В чем отличие дешевых и дорогих чехлов, если выглядят они одинаково.

Когда мне пишут: «Вон, у ваших конкурентов такие же чехлы, но на 2000 дешевле», – я скромно улыбаюсь.

У каждого человека есть два приоритета в покупке: цена и качество. Иногда высокий ценник не показатель качества, но чаще всего стоит задуматься почему "одно и тоже" стоит по-разному.

На самом деле фото на упаковке всех чехлов выглядят идеально. Некоторые фирмы копируют дизайн лидеров и тогда кажется, что отличия вообще никакого. Иногда даже толщина кожи одинаковая.

Но каждый производитель снимает лекала по-разному, пришивает разные по ширине липучки, использует крючки из разного металла. Да-да-да. Все это имеет значение.

Узкая липучка стянет чехол в одном месте и будет складка. Крючок из дешевого металла разогнется и не будет держать. Бегунок молнии выскочит, потому что нет стопора. А стропа при малейшем натяжении оторвется и останется у вас в руках.

Все это мы проходили, когда пытались торговать дешевыми чехлами. Но самое удивительное, что дизайн у них аналогичный чехлам крупных и ответственных производителей.

На фото ниже можно увидеть аналогичный дизайн разных фирм.

Дизайн схож, а вот исполнение хромает. Смотрите на боковины и подголовники.

Чехлы – это не мешок, натянутый на сиденья. Это вторая кожа салона. Но не всем удастся повторить все изгибы сидений, чтобы чехол облегал.

Чтобы все не морщилось, нужно чтобы была ответственность за то, что делаешь.

А когда хочется, чтобы было дешевле, то можно не заморачиваться с креплениями, а просто натянуть веревочку и завязать. У некоторых, кстати, так веревочка из-под подголовника и торчит. Но это я уже говорил, требования к качеству у каждого разные, кому-то и этого достаточно.

Разный пошив подголовников.

Иногда на изгибах и волнистых местах салона чехол идет складкой. Но это не только качество лекал и правильный пошив, это еще и от рук установщика зависит. Ведь и хорошие чехлы можно поставить так, что они будут все бугриться как в ветряную погоду.

Один дизайн – разная цена. В чем отличие дешевых и дорогих чехлов, если выглядят они одинаково

Качественные лекала – это только половина успеха хороших чехлов. Вторая половина – это правильные руки швеи. Но как можно уследить, чтобы швеи не делали косяков? Ведь видно это будет только при установке.



Наложный платеж

Почему я не люблю наложенный платеж.

С этой проблемой я столкнулся, когда мне позвонил заказчик и спросил какого ... (сейчас писать такие слова уже нельзя) ... он заплатил на почте еще 600 рублей за то, чтобы получить посылку.

Я развел руками, потому что никогда с такими проблемами никто не обращался (а зря) и пошел выяснять причину. Оказалось, довольно интересно.

Берем чехлы ромбов на легковую машину, стоимостью 5900 рублей, и попробуем отправить их, например, в Ижевск. Доставка до Ижевска 505 рублей. Именно эти две суммы нужно будет включить в наложенный платеж, т.к. оплаты доставки на месте нет, отправитель оплачивает доставку при отправке.

Итого у нас получилась сумма в 6405 рублей, которую нам должен покупатель.

Дальше считаем наложенный платеж. Внимательно вчитываемся в слова «наложенный платеж». Это платеж, который наложили на товар. Это еще не перевод денег. Он составляет 4%.

Итого наложенный платеж – 256 руб.

А теперь, внимание, посчитаем процент за перевод денег. Да-да, перевод денег – это не тоже самое, что наложен-

ный платеж. Там его просто наложили. А за то, что перевели деньги – отдельная плата. Все, что дороже 5000 рублей оценивается в 190 рублей + 2% от суммы перевода. Получается $190+128$ руб = 318 рублей.

Складываем все доплаты: $256+318=574$ руб.

Именно столько вы переплатите, работая с наложенным платежом.

Ставить чехлы нужно бесплатно

Почему установка не входит в стоимость авточехлов?

Начну с того, что установка длится минимум полтора часа.

– Полтора часа?! – скажете вы. – А что так долго?

– Ну, потому что установка столько длится. Потому что надеть платье или надеть чехлы это не одно и то же.

Что в установке стоит денег? В первую очередь – это время. Как я уже сказал – минимум полтора часа. На что оно тратится? Открутить боковые панели передних сидений, натянуть чехлы, протянуть шнуры, зацепить крючки. Все хорошо затянуть и завязать. Прodelать тоже с задним сидением. А быстро сделать качественно невозможно.

За что еще мы готовы платить? За качество! Исполнение этого приходится на такой маленький инструмент как фен. Он разглаживает все складочки и заломы, которые образуются от лежания чехлов в свернутом виде. Опять-таки это занимает время.

К примеру, достаточно легкие установки на Фокус 3, Солярис и Рио. Кроссоверы ставить сложнее. Для них потребуется два – два с половиной часа и затрат физических сил намного больше.

Я уважаю труд каждого человека. И считаю, что за тяжелую физическую работу каждый человек должен быть воз-

награжден. Вы готовы выполнять тяжелую физическую работу полтора-два часа бесплатно? Думаю, что вряд ли. Так что хорошая оплата мастеру – залог качественно выполненной работы.

Именно поэтому не советую искать мастеров подешевле, которые выполняют работу быстро. За полчаса, например. Мы пытались сократить время установки. Выходит минимум 1 час 10 минут. Но тогда сильно хромает качество.

Так что, если будете достойно оплачивать чужой труд, это вернется сторицей. И выполненной работой будете довольны еще долго.

Дети

Дети и чистый салон – это реально?

Все, у кого есть дети, особенно маленькие, знают, что это такое. Шоколадки, печенье, детская смесь, вода, сок, а иногда пластилин и фломастеры. Ведь нужно чем-то занимать ребенка в долгой дороге.

Страшно ли это для чехлов или все исправимо?

Несколько лет назад мы снимали эксперимент про разные виды пачкающих веществ, которые могут попасть на чехлы. Давайте подытожу, чем все закончилось.

1. Вода.

В принципе, если вы опрокинули бутылку и быстро ее подняли, вода не успеет проникнуть в нижние слои, и вы успеете ее убрать салфеткой. Конечно, если вы будете изрядно поливать сиденья, не стараясь убрать воду, она проникнет под чехлы.

Такое может случиться у чехлов с горизонтальной прострочкой. Но ромбические чехлы пошиты немного другим методом. У них имеется двойной слой поролона, который задержит воду, а также слой спанбонда, который так же препятствует проникновению жидкости внутрь.

2. Лимонад.

В принципе все тоже самое, что и с водой. Но всех смущает наличие сахара, как в лимонаде, так и на чехлах. Ко-

нечно, если вы не протрете чехлы влажной салфеткой, они будут липнуть. но один слой салфетки легко исправит это недоразумение.

3. Печенье.

Крошки печенья достаточно крупные, и не могут проникнуть в отверстия перфорации. Поэтому вас тут так же спасет влажная салфетка.

4. Шоколад.

Размазать шоколад по чехлам достаточно сложно, если это плитка шоколада. Если же это глазурь от мороженого, то она легко растечется по сиденью, но в нижние слои не попадет.

5. Пластилин и карандаши.

Самый большой вред, который могут нанести карандаши – это дырка в чехлах. При большой способности детей проткнуть то, что взрослому не под силу, такая дырка может образоваться. Но для этого нужно умение, упорство и ваше невнимание. Так что здесь все зависит от вас. Пластилин можно размазать, но легко оттереть.

Думаете, что-то я недоговариваю. Все так хорошо и легко, и чехлы просто пуленепробиваемые. Но, к сожалению, это не так. В ходе нашего эксперимента мы нашли то, что победило чехлы. И это кефир! Это вязкая жидкость проникла в перфорацию и в ней же и застряла. Нет, кефир не протек внутрь, считайте, что родное сиденье осталось в безопасности. Но вот поры стали предательские белого цвета (Поэтому

кефир – это то, что в машине лучше не проливать.

И в дополнение есть еще один момент, который может испортить и даже порвать чехлы. Это крепления детских автокресел. Они фиксируются намертво, придавливая острые углы к чехлам. И все равно во время движения совершаются микродвижения, ерзанье по экокоже. Поэтому, когда вы снимете сиденья, экокожа под ними может быть протерта. Я уже не говорю о тех «сокровищах», которые падают под автокресло после поездки детей.

Собака



У меня маленькая собака породы йоркширский терьер. Но и он в дождливую погоду свинячит немало. Так как мы часто ездим в дальние поездки, и собака у нас всегда с собой, заднее сиденье, где он спит, выглядит не лучшим образом, когда собака с нами. С грязных лап падает песок, мокрая лужа обернется следами от лап, а устраиваясь поудобнее, он

начинает «рыть ямку».

Так как собака маленькая, я не покупаю дополнительные подстилки. Весь урон, который он может нанести легко удаляется влажной салфеткой. Для собак больших пород, конечно, нужна подстилка. Большое количество грязи, конечно, чехлам не страшно, но вот если мастиф или немецкая овчарка захотят «вырыть ямку», тут никакие чехлы не выдержат.

Отдельно нужно сказать про запах. Родная обивка, алькантара или жаккардовые чехлы будут впитывать запах собаки, и при постоянных поездках этот запах не въестся. Экокожа не впитывает запахи, поэтому таких проблем можно избежать.

Крепить или не крепить?

И опять немного о чехлах, качестве, долговечности и важности надежно крепить сидушку. И что будет, если этого не сделать. Показываю наглядно.



При свободном креплении чехла он будет сминаться, образуя складки. Такие складки начинают тереться друг об друга, протирая дыры в сиденье. И даже если у вас стоят дорогие чехлы, от такого они будут не защищены.

Экокожа – это полимерный слой, нанесенный на хлопковую основу. И именно он будет стираться первым, обнажая начинку чехла.

Поэтому при установке обязательно туго затягивайте все крепления и плотно их закрепляйте.

До и После

Когда вокруг все продают авточехлы – как сделать так, чтобы покупали у тебя?

Мы сделали так, чтобы чехлы смотрелись как родной салон. Где пружины, скажете вы?

А вот, прямо перед вами.

До – чехлы свежеспоставленные.

После – чехлы свежесглаженные.



Согласитесь, есть разница.

В пакете, на полке, в сложенном состоянии они мнутся. И

такие складки это обычное явление. Но если их разгладить ... такая красота получается, что просто УХ!

Вот и закончилось наше небольшое знакомство.

Обложка создана с использованием изображений от Vectorpocket – [Freepik.com](https://www.freepik.com)