



PackageCARE

Eliminate the Inconvenience



독보적인 비즈니스 모델

잉가솔랜드의 PackageCARE 계약은 기존의 계약 방식인 유지보수에 대한 외주 비용지급이라는 전통적인 방식과는 완전히 다른 새로운 비즈니스 모델로서, 잉가솔랜드가 귀하의 설비에 대한 위험을 부담하며, 장기적으로 비즈니스 파트너로서의 상생 협력관계를 추구합니다.

기존방식의 유지보수 계약 (예방정비 유지보수 계약)

기존의 유지보수계약은 고객이 비용을 지불하고 공급업체가 인력을 제공하지만 고객은 여전히 모든 설비에 대한 위험부담을 감당하여야 합니다. 반면에 공급업체의 이익은 고객의 설비에 고장이 발생하는데 달려 있었으며, 이런 유형의 유지보수는 공급업체와 고객 간의 관계를 항상 긴장 시킵니다. 간단히 말해서 '고객의 불운이 도리어 공급업체에게는 행운'이라는 것입니다. 하지만 잉가솔랜드만의 PackageCARE 위험 승계 계약을 가지고 있다면, 잉가솔랜드와 고객은 생사고락을 함께 할 것입니다.

PackageCARE (위험 승계 계약)

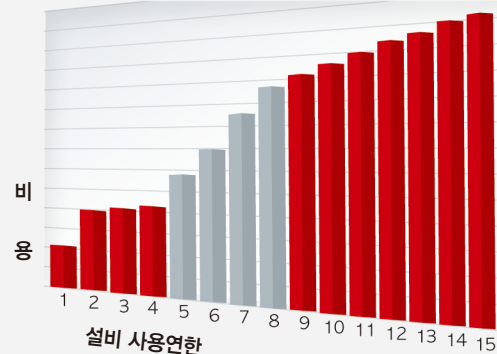
잉가솔랜드의 PackageCARE 비즈니스 모델은 전적으로 고객과의 상생과 진정한 비즈니스 파트너 관계를 구축하려는 목적으로 설계된 것입니다. PackageCARE를 갖게 되시면 계약의 효력이 발생된 날로부터 모든 설비의 운전에만 관한 위험은 고객으로부터 잉가솔랜드에게 승계되며 고객의 근심과 걱정은 사라지게 됩니다. 계약 기간 내내 서비스 지연이나 추가 견적 요청이나 신규 주문을 하실 필요가 없습니다. 계약 시점부터 잉가솔랜드의 엔지니어는 고객설비에 대한 예방적 차원의 유지보수 서비스를 제공하여 작은 문제로 인해 큰 문제가 되는 일이 발생하지 않도록 할 것입니다.

잉가솔랜드의 이 독보적인 비즈니스 모델은 귀하의 시장 경쟁력을 더욱 높여 장기적인 성공을 가져다 줄 것입니다. PackageCARE는 쌍방으로 하여금 자신이 가진 장점에 주력하게 함으로써 맡은 바 소임에 전념 할 수 있도록 할 것입니다. 잉가솔랜드는 고객의 압축공기를 책임질 것이며 고객은 고객 자신의 비즈니스에만 전념하면 됩니다.

총 설비원가 분석



위험 곡선 사례(업계의 일반 데이터)





PackageCARE

Eliminate the Inconvenience

PackageCARE는 고객의 설비에 대한 안정성을 최대한 높여드립니다.

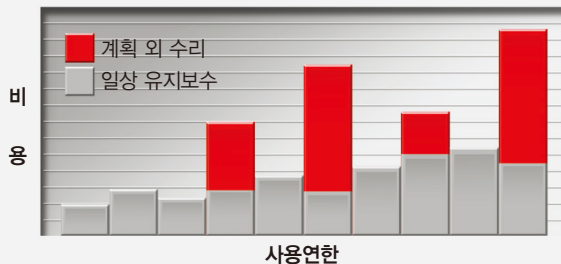
어떠한 운영 모델에서도 적용되는 시스템 전체에 대한 고정원가 솔루션

고객이 어떠한 업종을 운영하더라도 압축공기 시스템은 중요한 투자자산입니다. 잉가솔랜드는 항상 고객이 투입한 운영비용 대비 최대의 투자수익을 거두는데 중점을 두고 있습니다. PackageCARE는 고정비 투자로서 예상 밖의 위험이 없도록 고객을 위해 맞춤 제작된 서비스 계약으로서 고객을 돕는 것이 본 계약의 가장 큰 목적입니다.

- 비용 통제: 고객의 설비가 최적의 효율을 낼 수 있는 상태에서 운전 되도록 할 것입니다.
- 전체 계약 기간 동안 고객의 걱정을 덜 수 있도록, 유지보수와 교체 비용을 절감해 드립니다.
- 제조업체 또는 모델에 관계없이 모든 공기 압축기의 사용연한과 운전 효율을 높여줍니다.
- 이것은 위험 승계 계약입니다.
- 비용을 예측할 수 있습니다.

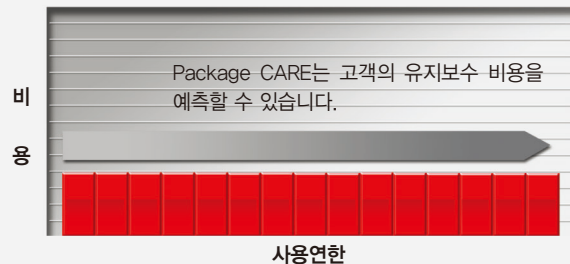
예상치 못한 유지보수 비용

많은 회사가 압축공기 시스템의 유지보수 비용을 예측하고 예산을 잡는데 어려움을 겪고 있으며, 예측할 수 없는 비용은 많은 부분에서 고객의 수익에 영향을 미칩니다.



PackageCARE는 유지보수 비용을 예측할 수 있으므로 고객을 안심시킵니다.

고객을 위한 잉가솔랜드의 서비스는 하나의 예외도 허용하지 않습니다. 고객께서는 매년 유지보수 비용을 정확히 알 수 있습니다.



잉가솔랜드코리아(주)

서울시 마포구 월드컵 북로56길 12(상암동) 트루택빌딩 10층(우)03924

Tel:02-6016-0806 / Fax:02-6096-2700 / 서비스콜:1688-0824(컴프레사)

Homepage:www.irco.co.kr

