

Varusteltu auto erottuu massasta

Näin toteaa *Pasi Kontio*, joka perusti reilut neljä vuotta sitten GTI Car Centerin Jyväskylään. Yrityksen päätoimiala on moottoriajoneuvojen vähittäiskauppa, jossa erikoistumista haetaan varustelemalla laadukkaita tuontiautoja. "Töihin on aamuisin mukava lähteä, sillä saan tehdä työtä, joka on joskus ollut harrastukseni ja josta todella pidän", alun perin tietoverkkotekniikan insinööriksi valmistunut Kontio jatkaa.

Tehokkaat moottorit ja viimeistelty ulkokuori

GTI Car Centerin ostajat Jyväskylässä etsivät korkealaatuisia, tehokkaammilla moottoreilla jo valmiiksi varustettuja vaihtoautoja netin kautta saksalaisista autoliikkeistä ja antavat valinnan jälkeen ostotoimeksiannon Saksassa toimiville ostajilleen. Nämä varmistavat vielä auton kunnan ennen lopullista ostoa ja tekevät kaupat, jos tuote vastaa kuvausta. "Myös saksalaisilla ostajillamme on korkea työmoraali ja halu jatkaa yhteistyötä, joten mitä tahansa kottoeroita meille ei tarjotakaan", Kontio kertoo. Suomalaiset kuljetusfirmat toimittavat ostetut autot suoraan GTI Car Centerin pihaan.



"Jo valmiiksi tehokkailla moottoreilla varustetut Audit, BMWt ja Volkswagenit ovat yleisimmät autot, joiden ulkonäköä hiomme erilaisen varustelun avulla ja joiden moottorin suorituskykyä tarvittaessa säädämme", Pasi Kontio kertoo. GTI Car Centeristä saa nopeallakin aikataululla itselleen tehokkaan auton vaikkapa tummennetuilla laseilla ja erikoisvanteilla. "Asiakkaamme ovat valmiita maksamaan massasta poikkeavista, hyvinvarustelluista ja tehokkaista autoista", Pasi jatkaa.

Siellä missä asiakkaatkin - netissä

GTI Car Center markkinoi melkein pä ainoastaan netissä. "Meidän kohderyhmämme on nuoret aikuiset miehet, joille oma auto on ensimmäinen suurempi hankinta. Netin käyttöaste on kohderyhmässämme huippuluokkaa, joten mekin keskitämme markkinointimme sinne", Pasi kertoo. GTI Car Centerin autoista 80 prosenttia menee yli sadan kilometrin päähän Jyväskylän seudulta ja markkina-alueena heillä onkin koko Suomi. "Silloin kun asiakas tulee pitemmästä matkasta katsomaan jotakin tiettyä autoa, niin kaupat on jo aika lähellä", Kontio myhäilee.

Yrittäjäksi suoraan koulunpenkiltä

Pasin insinööriopintoihin kuului joitakin yrittäjyyteen liittyviä kokonaisuuksia, joiden aikana hän valmisteli muun muassa liiketoimintasuunnitelmansa GTI Car Centeriä ajatellen. "Pääsin Jykesin Yritysklinikka-hankkeeseen mukaan ja siinä yhteydessä mietittiin erilaisia kehittämisen paikkoja ja vahvuuksiani. Kovalan Riston kanssa Luotsissa kävimme pitkiäkin keskusteluja erilaisista yrittäjyyteen liittyvistä asioista ja hän osasi opastaa minut oikeille lähteille etsiessäni yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen liittyvää tietoa. Risto oli tärkeä tsemppari ja tukija heti yrityksen alkumetreiltä lähtien", Pasi kiittelee.



GTI Car Center työllistää tällä hetkellä viisi ulkopuolista työntekijää Pasiin lisäksi. Yritys on neljässä vuodessa kasvanut yhdenmiehen yrityksestä tulevaisuuden kasvuyritykseksi. "Yritystä perustaessani oli vaikeaa saada rahoittajat vakuuttuneiksi siitä, että tästä voi saada kannattavan bisneksen. Nykyisin näitä asioita ei tarvitse enää sen kummemmin todistella", Pasi Kontio kertoo tyytyväisenä.

"Yleinen näkemys markkinoista ja hintatietoisuus tulee seuraamalla omaa alaansa ja tekemällä kehittyä", Pasi pohtii ja jatkaa: "Lähtökohtaisesti yrittäjällä on oltava riittävästi riskinottokykyä ja vahva usko omaan hommaansa".

www.gticarcenter.fi