mindit | THE HOUSE OF SALES & LEADERSHIP

REFERENSCASE | DÄCKSKIFTARNA

Från 73 till 95 stationer på tre år



Tre rekordsäsonger i rad, fler bilar och ett högre snittordervärde. Däckskiftarnas utveckling visar vad som blir möjligt när ledarskap, arbetssätt och kundfokus börjar dra åt samma håll.

RESULTATET I SIFFROR

95
Stationer
från tidigare 73

+6,5 %
Fler bilar
under vårsäsongen 2026

+13 %
Högre
snittordevärde

3
Recordsäsonger
i rad

UTGÅNGSLÄGET

Efter flera år på omkring 73 stationer, behövde Däckskiftarna skapa bättre förutsättningar för fortsatt tillväxt. I en franchisekedja handlar det om att bygga förtroende, tydliggöra arbetsätten och ge franchisetagarna bättre stöd i vardagen.

FÖRFLYTTNINGEN

Tillsammans med Mindit har Däckskiftarna utvecklat ledarskap, försäljning och beteenden över tid. Synen på försäljning har gått från att sälja till att agera som expert och rådgivare. Bättre system och mindre administration har samtidigt frigjort mer tid för kunden och gjort det enklare för franchisetagarna att fokusera på verksamheten.

DET STARKASTE KVITTOT

Däckskiftarna behöver inte längre aktivt söka efter nya franchisetagare när nya stationer ska öppnas. I stället är det befintliga franchisetagare som vill växa vidare tillsammans med verksamheten. Det är ett tydligt kvitto på att utvecklingen går åt rätt håll och att människor vill investera i kedjans framtid.

"Jag behöver inte söka efter nya franchisetagare. När vi öppnar nya stationer är det befintliga franchisetagare som vill växa vidare tillsammans med oss."

Roland Brimow, General Manager, Däckskiftarna

Däckskiftarna