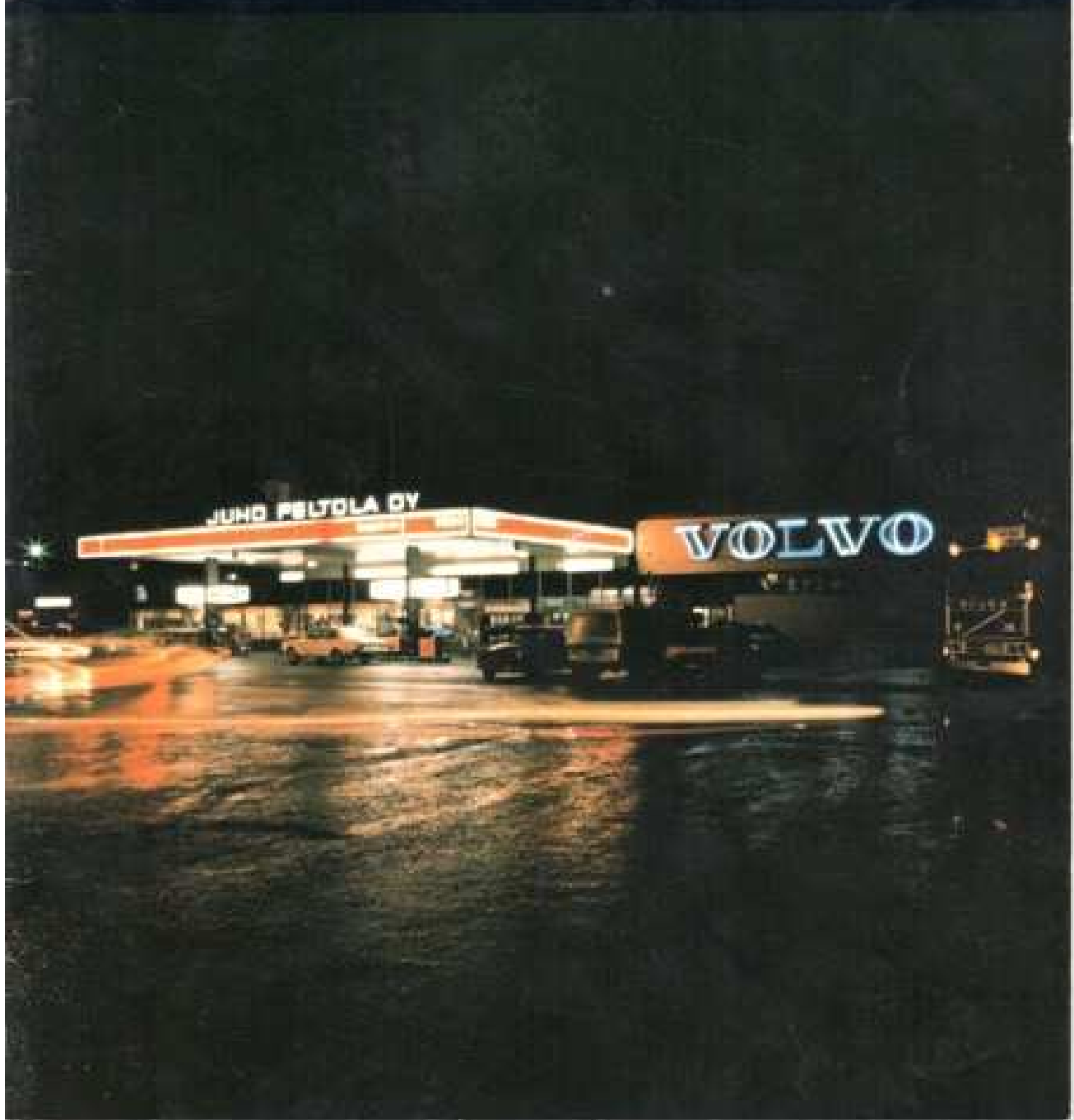


Juho Peltola Oy

70

1916

1986



Karjalasta se alkoi

Kauppa tuli rautatien myötä

Kun rautatie rakennettiin Karjalaan, alkoi kaikkimainen toiminnan vilkkahtuminen. Maanviljelys kehittyi, tuli sähkö ja meijerit. Tässä kehityksessä oli mukana myös Juhon Peltola, maanviljelijän poika Impilahdelta Leppäsiidän kylästä. Juhon Peltola harjoitti ensin suola- ja jauhokauppaa isänsä talossa, mistä hän sittemmin siirtyi omalle tilalleen hoitaen kauppaa muunrakennuksessa ensinestä ja markkakamarista. Tällöin puhuttiin jo Peltolan puodista. Varmaiset liikerakennukset valmistuivat Impilahden



Yhtiön perustaja Juhon Peltola.

Sumerin kylään vuonna 1928 ja Leppäsiidän kylään vuonna 1931. Kauppa kävi hyvin. Kauppatavarat olivat pääasiassa petrooli, terva, kankaat ja elintarvikkeet kuten kahvi, sokeri ja jauhot. Kaikki oli irtotavaraa lukuunottamatta Sirkku-sokeria ja paahdettua kahvia, joita myytiin erittäin vähän.

Menestyksellisesti alkaneen ja kehittyneen kauppatoiminnan katkaisi sota vuonna 1939. Evakkoon lähtö päätti Juhon Peltolan liikkeen historian ensimmäisen vaiheen. Karjalan ajan.



Liikerakennus Impilahden Leppäsiidän kylässä.

Kiuruveden aika

Nopeita muutoksia ja paljon työtä

Eväkkömätkä kulki Karjalasta Riistaveden kautta Kiuruvedelle, mistä Juho Peltola osti liikerakennuksen. Kiuruvedestä tuli karjalaisen siirtolaisten myötä vilkas kauppapaikka. Koko perhe, isä ja pojat, teki pitkää työpäivää ja vähitellen liike kasvoi sekatavarakaupasta tavarataloksi. Seinä rinnalla kehitettiin myös muita toimintoja. Juho Peltola Oy otti ensimmäisenä Ylä-Savossa käyttöön myymäläautot syrjäkyläisen palvelumuodoksi. Muista toimialoista mainittakoon leipomo, baari ja suurtebokinvaamo.

Kun Juho Peltolan pojat tulivat toimintaan täysipainoisesti mukaan, muutettiin yksityisomistuksessa ollut yritys osakeyhtiöksi vuonna 1946.

Juho Peltolan kuoltua vuonna 1958 hänen seuraajajaksen yhtiön toimitusjohtajaksi valittiin tehtäviä jo jonkin aikaa hoitanut Kalevi Peltola.

YRITYS KASVAA

Vuodella 1962 oli ratkaiseva merkitys Juho Peltola Oy:n historiassa Kiuruvedellä. Liike tuhoutui kokonaan tulipalossa, vain varastorakennus saatiin pelastettua. Uusi liikerakennus valmistui jo muutaman kuukauden kuluttua ja sitä laajennettiin vuonna 1963.

1970-luku oli todellista kasvun aikaa. Exo-huoltoasema aloitettiin vuonna 1973 ja siinä rinnalla toimivat Voivo-huoltopiste ja auto-korjaamo. Vuonna 1975 rakennettiin vastapäätä entistä liiketaloa, tien toiselle puolelle uusi tavaratalo. Juho Peltola Oy:n tavaratalotoiminnasta tulikin tämän myötä ylivoimaisesti merkittävin paikkakunnalla.

Yrityksen liikevaihto Kiuruvedellä oli jo vuonna 1980 yli 30 miljoonaa markkaa.



Juho Peltola Oy aloitti ensimmäisenä Savossa myymäläautokaupan.



Huoltoasematoimintaa 1950-luvulla Kiuruvedellä.



Juho Peltola Oy:n ensimmäinen tavaratalo Kiuruvedellä.

Kohti autokauppaa

Laajennus lisälmeen

Lajennustarpeen lisäksi lisälmeen muuton vyyksi oli toimipaikka Kiuruvedellä sekä Kesken tarjous kauppa-
paikasta lisälmeessä. Rauta-, kone- ja maatalousalan myymälä perustettiin vuonna 1959 Savonkadun ja Ristakadun kulmaan. Myöhemmin huomattiin, että kaupunkipaikasta valittu toimiala tule hittämälän, vian tämän lisäksi tulee suunnata toimintaa uusille tulevaisuuden alueille.

Vuonna 1965 Juho Peltola Oy saikin Volvo-autojen ja BM-koneiden piiriedustuksen. Automyyntiä palveleva huoltokorjaamo-toiminta aloitettiin vuonna 1967 Luunimellä ja uusi autotalo lisälmen keskustaam Ristakadulle valmistui vuonna 1970.

ERIKOISTUMISEN ALKU

Automyynti lähti alusta alkaen liikkeelle yllättävän ripeästi ja tuottavasti. Rauta- ja maatalous-
kaupasta liopumisen ja auto-
kauppaan erikoistuminen tapahtui
nän ollen luonnostaan.

Toiminnan monipuolistumisen kannalta oli myös tärkeää saada laajennustarpeet täyttävät liiketilat. Paikka uudelle autotalolle löytyi kilometri pohjoiseen kaupungin keskustasta viinistien varrelta. Uusi korjaamo- ja huoltotalo valmistui vuonna 1972. Samaan yhteyteen tuli myös huoltosema ja yötallari.



Korjaamotoiminta alkoi lisälmen Luunimellä vuonna 1967.



Automyynti ja pienkoneosasto lisälmen keskustassa 1970.

Selkeä päämäärä

Autoilijan asialla

Likenteen kehittymisen ja menestyksellisen autokaupan ansiosta kävi yhä selvemmäksi erikoistuminen autoilijan palvelukseen. Keskustan autotalosta luovuttiin ja siirrettiin toiminnot uusimpaan tiiketaloon, kaikki nimen katon alle ja liikenteellisesti sopivalle paikalle viittäkymmentä varttia. Nyt katsottiin olevan myös paras aika erottaa yrityksen Kauraveden ja Iisalmen toiminnot omiksi yksiköikseen. Kauraveden toimintaa jatkavat omia yrityksiään Erkki ja Jouni Peltola.

Kalevi Peltola sen sijaan jatkoi Iisalmen autotalon kehittämistä ripeästi ja ensakkoluulottomasti ottaen huomioon kaikki ne palvelut, joita autoileva asukas kutsuu.

JUHO PELTOLA OY:N KEHITYS TÄYDEN PALVELUN AUTOTALOKSI:

- 1965 Volvo-päämyyntipiste
- 1967 Autokorjaamo Luunismelle
- 1970 Uusi toimitalo Iisalmen keskustaan
- 1972 Huoltoasema ja baari, 24 t Korjaamo ja varainat uusiin tiloihin
- 1975 Maalaaamo teollisuuskyliin
- 1977 Automyynti uusiin tiloihin
- 1980 Uusi automyymälä ja konttori tilat
- Baarin laajennus ja Eura-rengaskeskus
- 1981 Eura-autovuokraamo ja Mobira-päämyynti
- 1982 Mittaridatos, pekapesa ja jarrudynamoimetri
- Elintarvikemyynti baarin
- 1983 Kallipäämyynti
- 1985 Maalaaamo autotalolle



Likenteen kehitys on ollut Juho Peltola Oy:n toiminnan suunnannäyttävä.

"Peltola pitää huolta asiakkaistaan"

Kokemukseni yhteistyöstä Juho Peltola Oy:n kanssa ulottuu 70-luvun alkuun, jolloin tulin Pietikäisen Kuljetuksen palvelukseen. Yhteistyöstä oli tosin ollut jo ennen sitä.

Juho Peltola Oy on ollut aina tarkasti aikansa seurassa ja hyvää tarkkailujärjestelmää kehittänyt yritys. Peholan esimerkiksi on sittemmin muodostunut tapa myydä Pietikäisellä. Yhdessä olemme toteuttaneet mm. polttoaine-seurannan, jonka tuloksena yrityksemme on säästänyt polttoainekuluissa vuosittain noin 10 % eli 700.000 markkaa. Peholan ansiosta myös Volvo on kiinnostunut seurantaohjelmasta ja antanut käyttöön koemoottoreita. Näm

yhteistyömme on vaikuttanut jopa Volvon tuotantokäyttöön.

PITKÄJÄNNITTEISTÄ JA REILUA KAUPANKÄYNTIÄ

Rahoitusjärjestelmien tunteminen ja niiden hyväksikäyttö on Peholan vahvoja puolia. Kuljetustoiminnassa investointien ollessa suuria tällä seikalla on ollut liiketoimintamme kannalta ratkaiseva merkitys. Olemme yhteistyössä pystyneet järjestämään kalustohankinnan rahoitukset kokonaisvaltaisesti ja taloudellisesti.

Juho Peltola Oy pyrkii tekemään asiakkaiden kanssa muitakin kuin autokauppaa. Tästä mainittakoon esimerkkinä ne monet koostutustilaisuudet, joita Peltola on järjestänyt ammattiautoilijoille ja jossa meilläkin on ollut mahdollisuus kertoa omia kokemuksiamme. Autoilijalle se merkitsee luotettavuutta ja jatkavuutta.

Kaupankäynti on ollut reilua eikä se ole vienyt turhaa aikaa. Olemme molemmat tiennet, mitä toinen haluaa. Pitkäjänteisyyttä kuvaa se, että olemme jo vuosikauden tilanneet seuraavan vuoden hankinnat.

Merkille pantavaa Juho Peltola Oy:n toiminnassa on kiinnostus asiakkaiden liiketoiminnan kehittämiseen ja menestymiseen.



Kuljetusliikkeen ja autokaupan yhteistoiminta on kokonaisvaltaista suunnittelua.

Autokoulunjohtaja Hannes Partanen Sonkajärvi

"Kaikki palvelut saman katon alla"

Autokoulumme ajokalusto on kokonaan Volvoja: kaksi Volvo 340 dieselillä ja yksi bensakäyttöinen sekä

Volvo-kuorma-auto. Olemme päätyneet Volvoon Peltolan kokonaispalvelujen vuoksi.

Autot ovat olleet moitteettomia ja niiden huolto käy Peltolan korjaamossa nopeasti ja asiantuntevasti. Henkilökunta tuntee kaluston ja sen kunnon, mikä tekee asioimisen joustavaksi.

Pikapessaa käytämme usein, myös opetustarkoituksessa. Oppilaan on turvallista yhdessä opettajan kanssa

tutustua etukä hieman peikkaa herättävään liitteeseen. Myös tankkaus huoltoasemalla kuuluu opetusohjelmaan.

"HENGÄHDYS-PAIKKA"

Olemme molemmat vaimoni kanssa työn tukia jatkuvasti menossa. Siksi käytämme Peltolan baaria ruoka- paikkana hyvin usein. Baarista saa nopeasti maukasta ruokaa. Oppilaat

ovat myös ottaneet baarin omakseen. He tapaavat siellä muita nuoria ja voivat mukavasti viettää aikaansa ajotuntien välillä.

Epäsäännöllisten työaikojen vuoksi emme aina kirkkiä kauppoihin niiden aukioloaikana. Peltolasta saamme helposti ja jättämättä elintarvikkeita ympäri vuorokauden.

Juho Peltola Oy:n autotalo on liikenteellisesti hyvällä paikalla. Kun kaikki tarvitsenamme palvelut ovat vielä saman katon alla, olemme olleet tyytyväisiä tekemäämme valintaan niin autokaluston kuin palvelujenkin kannalta katsottuna.



Asiointi huoltoasemalla on osa autokoulun opetustoimintaa.

AUTOILIJAN MONIPUOLI

+ HYVÄT LIIKENNEYHTEYDET

+ HYVÄ JA NOPEA PALVELU

HENKILÖAUTOMYYNTI

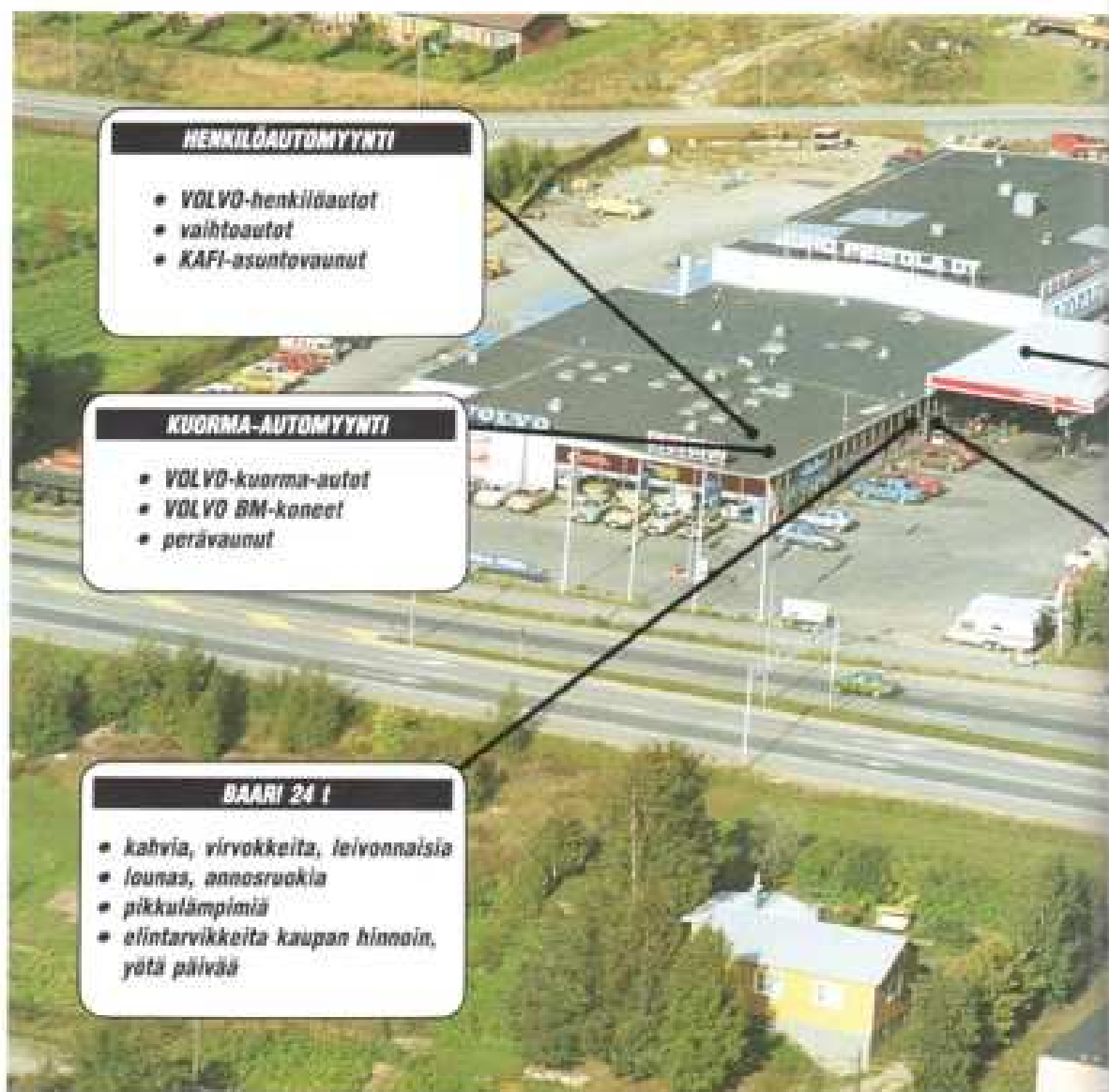
- VOLVO-henkilöautot
- vaihtautot
- KAFI-asuntovaunut

KUORMA-AUTOMYYNTI

- VOLVO-kuorma-autot
- VOLVO BM-koneet
- perävaunut

BAARI 24 t

- kahvia, virvokkeita, leivonnaisia
- lounas, annosruokia
- pikkulämpimiä
- elintarvikkeita kaupan hinnoin, yötä päivää



LINEN PALVELUKESKUS

★ KORKEALUOKKAISET TUOTTEET

★ KAIKKI SAMAN KATON ALLA

KORJAAMO

- henkilöautokorjaukset, huollot
- raskaan kaluston korjaukset, huollot
- kolarikorjaukset ja maalaukset
- jarrudynamometri

VARAOSAMYYNTI

- VOLVO-alkuperäisvaraosat
- lisävarusteet
- MOBIRA-autopuhelimet, henkilöhakulaitteet

ESSO-HUOLTOASEMA 24 t

- polttoainemyynti
- autovuokraamo: autot ja asuntovaunut
- rengaskeskus
- pikapesu
- videovuokraus
- autotarvikkeet

Turvallisuuden edelläkävijät

Volvo-henkilöautot

Volvoja on valmistettu jo vuodesta 1927 lähtien. Tuotekehittely on ollut menestyksellistä. Siksi Volvo on aina ollut eturivin autoja. Turvallisuus on Volvon vahvimpia valtteja. Volvo nimettiin jo 10 vuotta sitten USA:ssa parhaaksi perheautoksi ja se sai Ruotsissa kultamitalin turvallisuudesta.

Volvon täyttäessä 30 vuotta 1977, se sai ympäristöpalkinnon pakokaasujen saasteita vähentävästä ratkaisustaan ja valittiin sittemmin Amerikan liikenneturvallisuusviranomaisen toimesta esimerkkinä.

Astoriija Lempi Flinck'in mieleen on Volvon uusi 700-sarjan auto.

HYVÄ MARKKINAOSUUS YLÄ-SAVOSSA

Juha Peltola Oy alkoi Volvon pörkimyynä Ylä-Savon talousalueella vuonna 1965. Volvon markkinaosuus oli alussa 2,5 % kyseisellä alueella ja on noussut sittemmin yli 8 %:n. Vuonna 1984 oli markkinaosuus Ylä-Savossa 6,3 %, kun Volvo-henkilöautojen osuus koko maassa oli vastaavasti 4,8 %.

Menestyksen perustana on ollut hyvien merkkin lisäksi Peltolan autotalon kokonaisvaltainen kehittäminen täyden palvelun pohjalta. Uusien autojen myyntiin

lisäksi on kiinnitetty huomiota kaupan jälkitoimien. Volvon huoltokolmo on järjestelmä, joka huolehtii säännöllisesti auton toimintavarmuuden kannalta tärkeistä toimenpiteistä. Se säästää pitkällä tähtäimellä huoltokustannuksia ja säilyttää auton jälleenmyyntiarvon.

Käytettyjen autojen kunnostukseen myyntiä varten on kiinnitetty erityistä huomiota. Asutuksessa on tätä varten asiantuntija, joka henkilökohtaisesti huolehtii ja vastaa vaihtoautojen kunnosta. Monipuolinen ja luotettava vaihtoautovalikoima täydentää automyyntipalveluja.

Käli-asuntovaunut kuuluvat myös Peltolan tuotevalikoimaan. Ne edustavat omassa sarjassaan samaa korkealaatua ja tunnistettua laatua kuin Volvo-autotkin.



Volvo-kuorma-autopalvelua

Kokonaisratkaisuja kuljetukseen

Volvo on rakentanut kuorma-autoja vuodesta 1928 lähtien. Aunot nimivät alusta alkaen mainetta luottavuudellaan ja taloudellisuudellaan. Volvo on tällä hetkellä yksi maailman johtavista keskiraskaan ja raskaan painoluokan kuorma-autojen valmistajista.

Jokainen Volvo-kuorma-auto on optimaalinen kuljetusratkaisu. Volvo-mallistossa on kuorma-auto jokaiseen kuljetustehtävään. Valintamahdollisuudet ovat lähes rajattomat. Asiantuntevat Volvo-myyjät auttavat oikean kuljetusratkaisun valitsemisessa.

Volvo on aina ollut edelläkävijä teknisen kehityksen alalla. Se on ensimmäisten valmistajien joukossa käyttänyt mm. turboahutinta, kippi-ohjaamon ja napavälityksen. Volvo

täydentää tuotteitaan jatkuvasti uusilla teknisillä ratkaisuilla. Tehokkuuden ja kestävyysden lisäksi on kiinnitetty huomiota kuljettajan työympäristöön. Viihtyvyyden ja tarkoituksenmukaisuuden ohella Volvo tarjoaa maailman ankarammin testattua turvallisuutta kuljettajalle.

LUOTTAMUSTA JA KOULUTUSTA

Juho Peltola Oy:n kuorma-automyynti perustuu pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin. Kuorma-automyyjät ovat kuljetusalan ammattilaisia. He pyrkivät yhdessä asiakkaan kanssa etsimään kokonaisratkaisuja kuljetukseen valitsemalla sopivan auton kuhunkin tarkoituk-

seen sekä siihen tarvittavat tukelut. Peltolassa annetaan myös kuljettajakoulutusta auton käsittelyä ja taloudelliseen ajotapaan sekä muissa ammattilautailijan kannalta tärkeitä kysymyksissä.

Juho Peltola Oy:n saavuttamasta luottamuksesta kertoo myös Volvo-kuorma-autojen markkinaosuus Yli-Savossa. Se oli vuonna 1984 47,9 %, kun koko maan vastaava luku oli 27,2 %. Tämän ohella yhtiöllä on laaja ja monipuolinen käytettyjen kuorma-autojen valikoima. Näitä myydään varsin laajalle alueelle, myös oman myyntialueen ulkopuolelta.

Volvo BM-työkoneet, kuormaajit, dumpitrit ja kuohennuslaitteet edustavat saman luotettavaa ja turvallista teknistä suunnittelua kuin Volvo-autokin.



Kuorma-autotieton ja Juho Peltola Oy:n yhdessä järjestämä koulutustilaisuus syksyllä 1985.

Säästä laadulla

Alkuperäiset Volvo-varaosat

Alkuperäiset Volvo-varaosat ovat jo tehtaalta testattuja ja hyväksyttyjä niin, etteivät ne vaaranna auton turvallisuutta, kestoikkää eivätkä sen viimeistelyä. Alkuperäisille varaosille myönnetään vuoden takuu.

Juho Peltola Oy:llä on varastossa yli 10.000 nimikettä. Harvinaisemmat osat, joita ei ole varastossa, saadaan maahantuojalta myös iltaisin, jopa lentorahtina. Varaosien saanti aukioajan ulkopuolella on varmistettu iltapäivystyksellä. Varaosamyymä on tavoitettavissa puhelimitse ja tulee tarvittaessa antamaan puuttuvan varaosan. Ennen kello 14:ää tilatut varaosat ovat normaalistikin lisäosassa jo seuraavana aamuna.

Varaosavarausten valvonta tapahtuu tietokoneella, mikä lisää toimintuskykyä ja pitää henkilö-

kunnan ajan tasalla.

Volvoilla on myös laaja vaihto-osajärjestelmä. Vaihdonnoittorit ja muut vaihto-osat pystytään toimittamaan nopeasti ja edullisesti.

LISÄVARUSTEILLA TURVALLISUUTTA JA MUKAVUUTTA

Lisävarusteissa Volvo on kiinnittänyt erityistä huomiota turvallisuuteen. Volvon alkuperäinen lasten istuin on ainoa markkinoilla oleva istuin, joka riittää lapsille noin 6 vuoden ikään tai 117 cm:n pituuteen saakka.

Volvoilla on myös oma äänen-toistolaitteisto Volvo Sound. Se on tehty mittatilaustyönä soimaan juuri

siinä kuuntelutilassa, jossa sitä on tarkoitus käyttää.

MOBIRA

Mobira-autopuhelinedustus on ollut Juho Peltola Oy:llä vuodesta 1981 lähtien. Mobira on Salomon ja Nokian yhteistyössä kehittämä autopuhelin. Se on suunniteltu käyttöominaisuuksiltaan ja teknikaltaan Suomen oloihin. Mobira onkin ylivoimainen yksiköinen Suomessa ja Pohjoismaiden eriten oitettu autopuhelin vuonna 1983. Mobira on ollut mukana rakentamassa Suomen NMT-järjestelmää, joka kuuluu kehittyneimpiin järjestelmiin koko maailmassa.



Varaosista puolet myydään suoraan kuluttajille ja puolet korjaamon kautta.

Ammattitaitoa ja kokemusta

Korjaamon valinta on luottamusasia

Juho Peltola Oy:n korjaamotoiminta alkoi jo vuonna 1967. Huolto- ja korjaamopalveluja on kehitetty jatkuvasti. Viimeaikaisimmista hankinnoista mainittakoon mm. vuonna 1982 hankittu jarrutysasennus- ja kuorma- että henkilöautolle. Jarrujen tarkistus mm. ennen katusuhteeseen menoa käy kyseisellä laitteella nopeasti ja luotettavasti. Vuonna 1985 rakennettiin paikkakunnan nykyaikaisin automaalaaamo, jossa voidaan uusimpien menetelmien avulla maalata laadukkaasti ja nopeasti sekä henkilö- että kuorma-

autot.

Volvo-erikoiskoulutuksen saanut henkilökunta takaa korjaamon asiantuntemuksen ja erikoistyneet mahdollistavat joustavan ja tarkan korjaustyön. Korjaamon välineisiin kuuluvat myös pelnikorjauksiin tarvittavat korinokaisulaitteet.

HUOLLON ENNAKOINTIA

Peltolan huoltokorjaamossa

sovelletaan suurimmalle osalle töistä kiinteää ennakkehintaa, jolloin asiakas tietää jo etukäteen, paljonko työ ja osat tulevat maksamaan. Asiakkaat ovat olleet palvelun ja hinnoittelusysteemin varsin tyytyväisiä.

Varsinkin raskaan kaluston huollot ja korjaukset edellyttävät korjaamolta ammattitaitoa, joustavuutta ja nopeutta. Kuorma- ja raskaskonehuollossa sovelletaan ennakoivaa huoltojärjestelmää ottaen huomioon asiakkaan kuljetusolosuhteet. Korjauksia tehdään tarvittaessa myös työtajan jälkeen ja pikahuoltona.



Korjaamon ja autoliija Seppo Simpasen yhteistyö alkaa jo ennen auton luovutusta.

Yötä päivää

Peltolan Esso

Peltolan Essosta on tullut jo käsite. Se merkitsee huoltoaseman lisäksi moninaisia autoilijan palvelumuotoja ympäri vuorokauden. Palveluista mainittakoon mm. huuri, autovuokraus, pikapesu, rengas-keskus, autotarvikemyynti, videovuokraus ja erikoispalvelut rekka-autoilijoille.

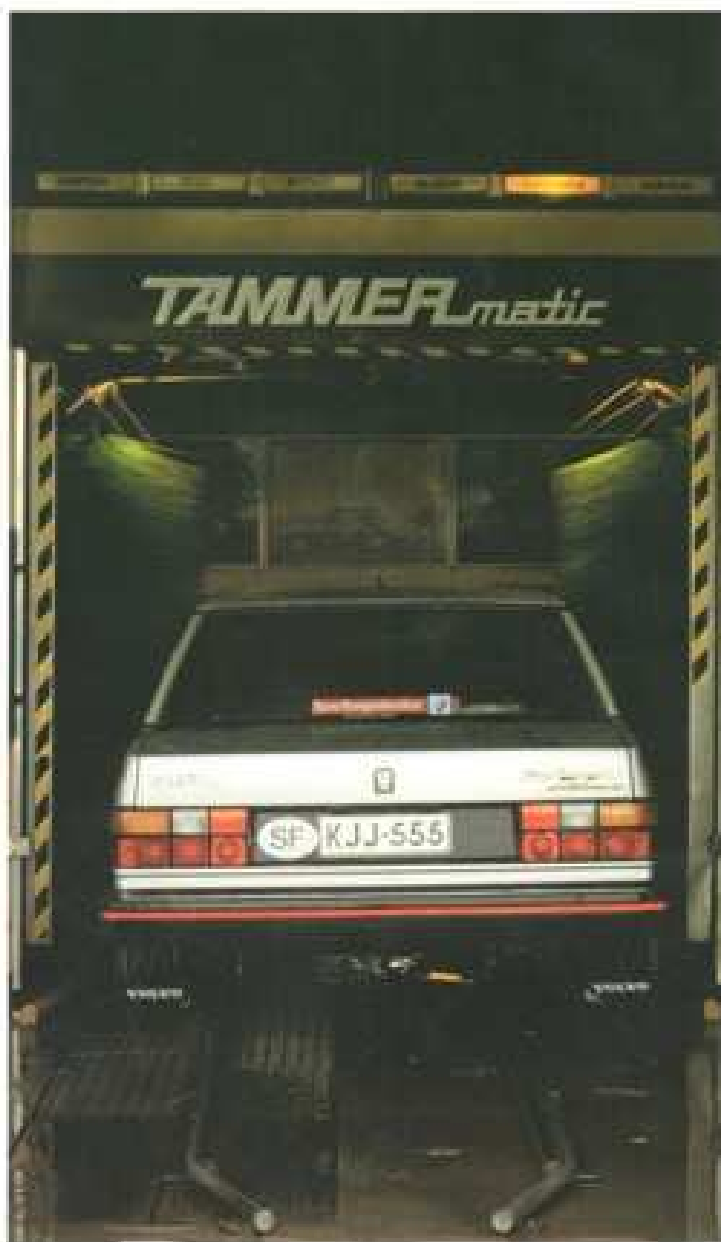
Esso-autovuokraamossa on eri kokoisia ja -merkkisiä autoja asiakkaan tarpeen mukaan sekä lisäksi asuntovuokraus. Auton voi vuokrata tai palauttaa mihin vuorokauden aikaan hyvänsä. Myös pikapesu on toiminnassa yöstä päivää. Pikapesun käyttö on helppoa. Kahdeksasta ohjelmasta on mahdollisuus valita joko yksinkertainen tai auton täydellinen puhdistusohjelma alustan pesuineen ja vahauksineen.

AUTOILIJAA VARTEN

Esso-rengaskeskus merkitsee asiakkaalle odottavuutta ja turvallisuutta. Ammattitaitoinen henkilökunta valitsee sopivat renkaat ja huolehtii asennuksesta. Renkaiden asentamista varten on käytössä tasapainotus- ja rengas-koneet.

Autoilijaa palvelee myös tankkausmukavuutta lisäävä suurkanis sekä mahdollisuus yöstä päivään asti ajankohtaisia autotarvikkeita tai vaikkapa vuokrata videofilmi laitteineen. Kuorma-autoilijoille on järjestetty nopea diesel-suurtehominturi sekä Esso-etappiaseman edut.

Ilmapalvelun yleistä lisääntyessä Peltolan henkilökunta on varautunut myös palvelemaan asiakkaitaan ja huolehtimaan asiakkaan turvallisuudesta matkanteosta.



Pikapesu: tulevaisuuden tapa pestä auto.

Ympäri vuorokauden

Siisti kahvi- ja virkistyspaikka

Poholan baarissa on yli 100 asiakaspaikkaa, johon kaksikin linjo-autollista ruoka- tai kahvivieraita voidaan sijoittaa ja palvelu joustavasti. Autotalon pihalla on helppo ajaa ja parkkeerata on runsaasti.

Autonlajat ovat viihtäviä kahvi-asiakkaita. Siksi baarissa on jo ennen kahdeksaa namulla viihtävänä itse leivottuja tuotteita mukana. Myös muita kahvileipiä tehdään itse ja valikoimaa täydennetään paikkakunnan omilla leivonnaisilla, joita toimitetaan päivittäin.

Rekkamiehet kyllä tietävät, missä on hyvä kahvi ja heidän käyttämä on tunnustettu paikan laadulle ja palvelulle.

RUOKAA MONIN TAVOIN

Baarin lounasaika on klo 10-14, jolloin lounasruoan saa heti. Ruokailumahdollisuus on kuitenkin ympäri vuorokauden. Ruoka-

annoksen lisäksi on tarjolla pikkulämpimiä, voileipiä tai pientä purtavaa matkalle mukaan. Myös erikoisruokavaliota nautittaville esim. diabeetikoille on tarjolla omia tuotteita. Suurin osa ruoasta valmistetaan itse, mikä takaa vaihtelun ruoan maussa ja valikossa.

Baarista saa elintarvikkeita joustamatta ympäri vuorokauden kaupan hintoihin. Tavut vaihtuvat nopeasti ja tuoreus on taattua.

Paras käynti baarin pitäjille on vakituinen, juna sudestaan tuleva asiakas.



Baarin itsepalvelutelinejä tyydyttää kiireisimpiäkin asiakkaita.

Johtaja Timo Peltola

"Kehitystä asiakkaan ehdoilla"

Uusi vuosikymmen Juho Peltola Oy:n historiaa tuo mukanaan uusia haasteita. Ennusteiden mukaan autokanta kasvaa edelleen noin 50 000 auton vuorivaihdulla. Ihmiset liikkuvat yhä enemmän ja vaativat yhä parempia palveluja.

Näistä haasteista selviämiseen vaatii perusteellista asiakkaiden ja tuotteiden tuntemista sekä myönteistä asennoitumista kehitykseen. Juho Peltola Oy onkin ollut aktiivisesti mukana tutkimustoiminnassa, jolla on selvitetty asiakkaiden tarpeita ja toivomuksia. Samaan päämäärään on tähdännyt myös henkilökunnan koulutus-toiminta, jossa tärkeää osaa näyttää asiakaspalvelun tehostaminen. Asianmukaiset toimitilat ja hyvät työskentelyolosuhteet pitävät henkilökunnan palvelusmielisenä ja lisäävät viihtyvyyttä. Juho Peltola Oy:n henkilökunnasta yli 40 % onkin ollut yrityksen palveluksessa pitempään kuin 10 vuotta.



Tuotteiden laadussa on pyritty järjestelmällisesti korkeaan tasoon. Tuotevalikoimaan on otettu vain tunnetusti hyvää laatua edustavat merkit kuten Volvo, Esso, Mobira ja Kafi. Asiakkaat arvostavat laatua, mikä edesauttaa tuotteiden menestystä ja rohkaisee jatkamaan toimintaa samoilla linjoilla.

Tänä päivänä Juho Peltola Oy:llä on sekä henkiset että taloudelliset mahdollisuudet katsoa vahvasti tulevaisuuteen ja kehittää toimintaansa ajan vaatimusten mukaan.

Juho Peltola Oy kiittää kaikkia asiakkaita, jotka ovat mahdollistaneet yrityksen suuren kehityksen luottamalla sen tuotteisiin ja palveluihin.

Timo Peltola

Juho Peltola Oy:n myynnin kehitys v. 1950–1985

