

MEJORA CONTINUA EN EL TALLER

OBSERVATORIO DE LA POSVENTA



**“Todo lo que no es
medir.....es opinar”**

Cuestionario de Diagnosis



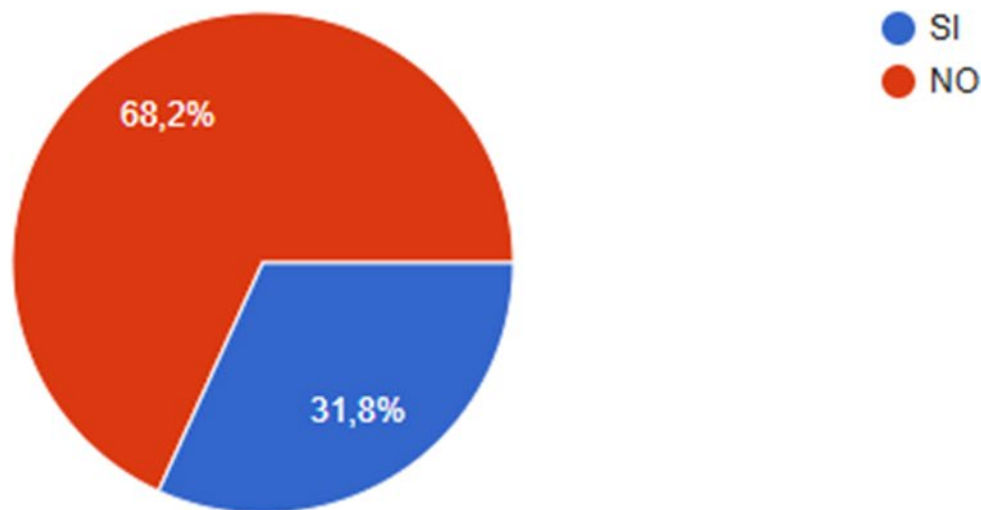
**PROCEDIMIENTO
DEL ANÁLISIS DE LA
TRAYECTORIA
EMPRESARIAL**



MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de la trayectoria empresarial. Tiene dossier de empresa donde aparezca quienes sois y vuestra trayectoria?

22 respuestas



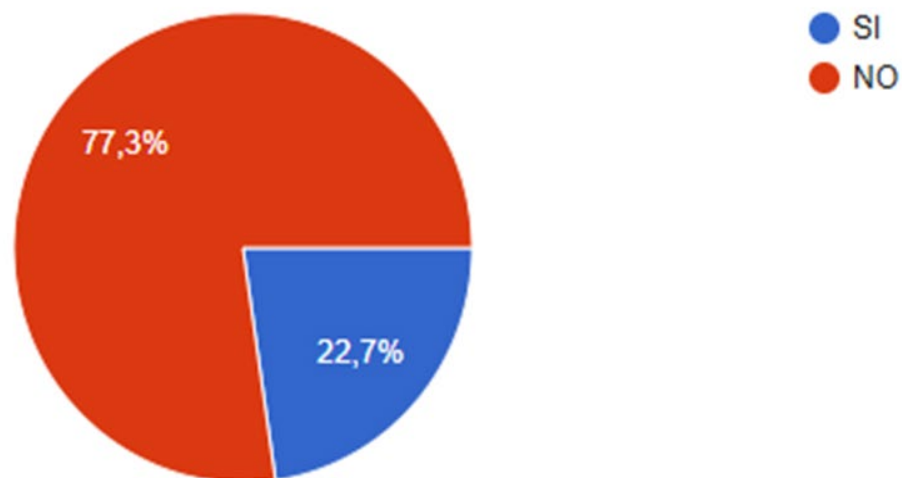
ANÁLISIS DE LA GESTIÓN COMERCIAL



MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de la gestión comercial. Realizan un seguimiento del cliente, antes, durante, y después del proceso? Mailing, llamadas indicando el estado del vehículo, explicación del servicio realizado, encuestas satisfacción,...

22 respuestas





FEDEME

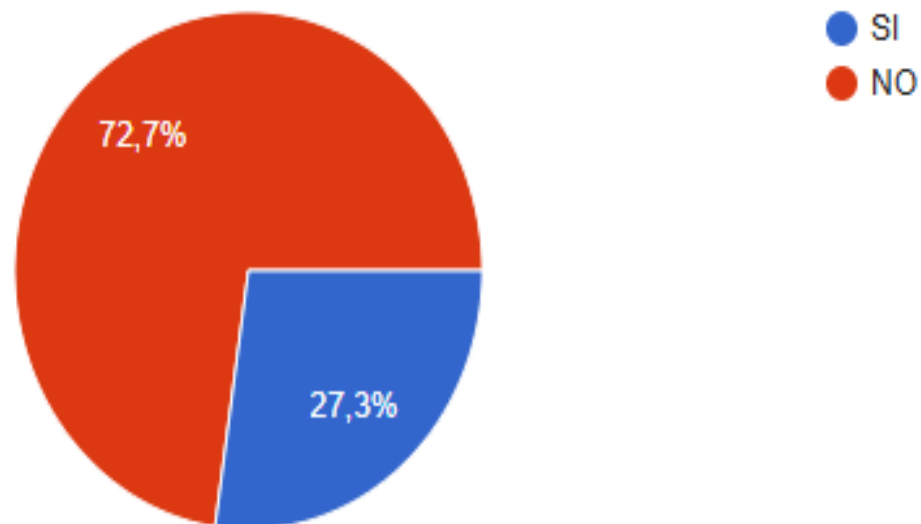
D & B
CONSULTING

ANÁLISIS DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis productos y servicios. Tiene realizado el escandallo de cada uno de sus productos/servicios?

22 respuestas





ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE COMRAS Y PROVEEDORES

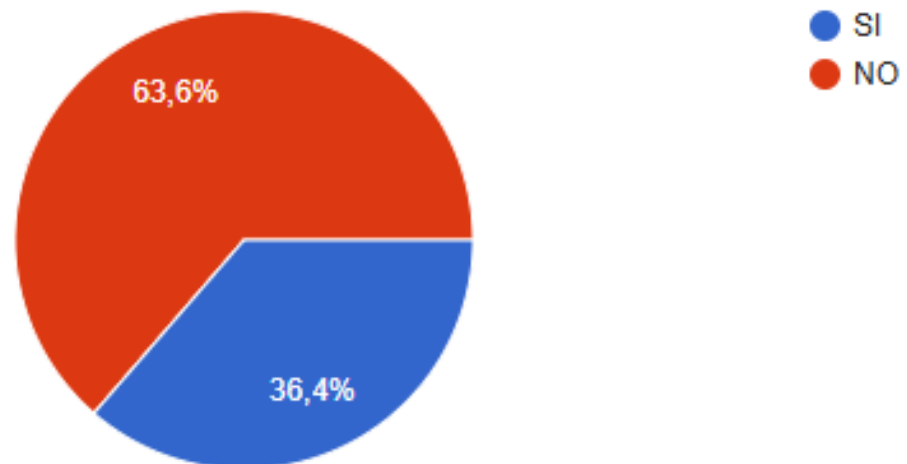
D & B
CONSULTING

FEDEME

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de los procesos de gestión y administración.
Tenemos analizados los proveedores, porqué les compramos, en qué condiciones comerciales, cuál ha sido nuestra decisión de seleccionarlos como proveedores, tenemos proveedores alternativos,...?

22 respuestas



A person wearing a blue uniform is holding a large silver wrench. The background is a blurred industrial setting, likely a factory or workshop, with other workers and equipment visible. The image is split vertically, with the left side being a close-up of the person and the right side showing the wider factory environment.

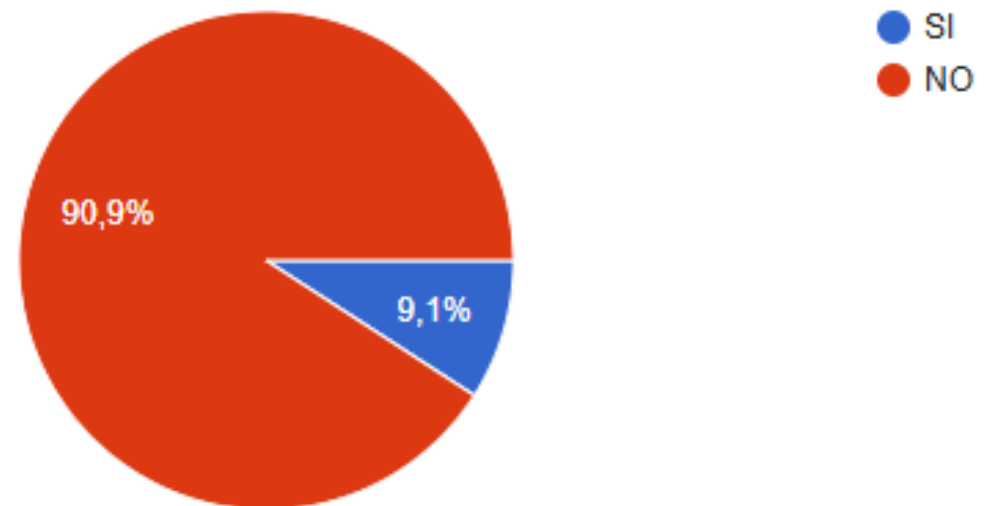
D&B
CONSULTING

ANÁLISIS DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de los procesos productivos. Tiene kpis que controlen el rendimiento de los trabajadores y las reparaciones?

22 respuestas



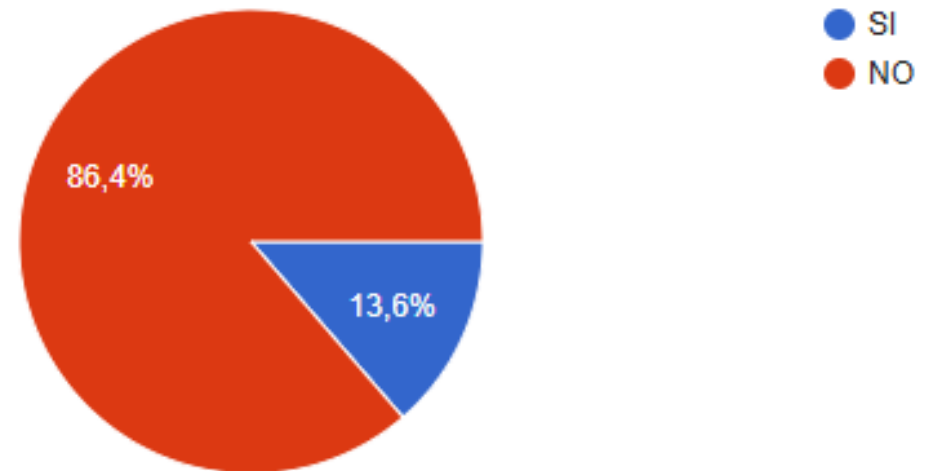


ANÁLISIS DE LA GESTIÓN DE CALIDAD

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de la gestión de la calidad. Realiza reuniones periódicas , diarias, semanales,..con su equipo para planificar,intercambiar información, designar tareas,...?

22 respuestas





ANÁLISIS DE LA POSVENTA

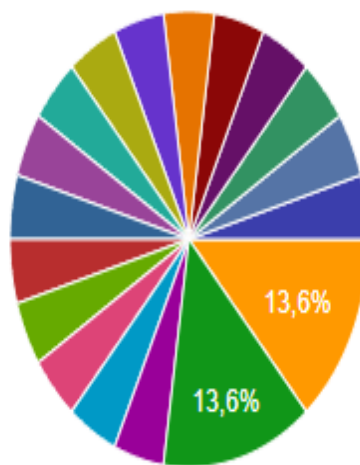


MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de la postventa. Entrega sus productos/servicios dentro del plazo estipulado? ¿Porqué suceden las demoras y qué hace cuando ocurre?

 Copiar gráfico

22 respuestas



- SI
- NO
- Distribución recambio
- Distribución del recambio
- Problemas logísticas de recambio
- Retraso en el material y diferencias e...
- Falta material, diagnóstico insuficiente
- Mala organización , saturación en las i...

▲ 1/3 ▼

PROCESOS DE GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN



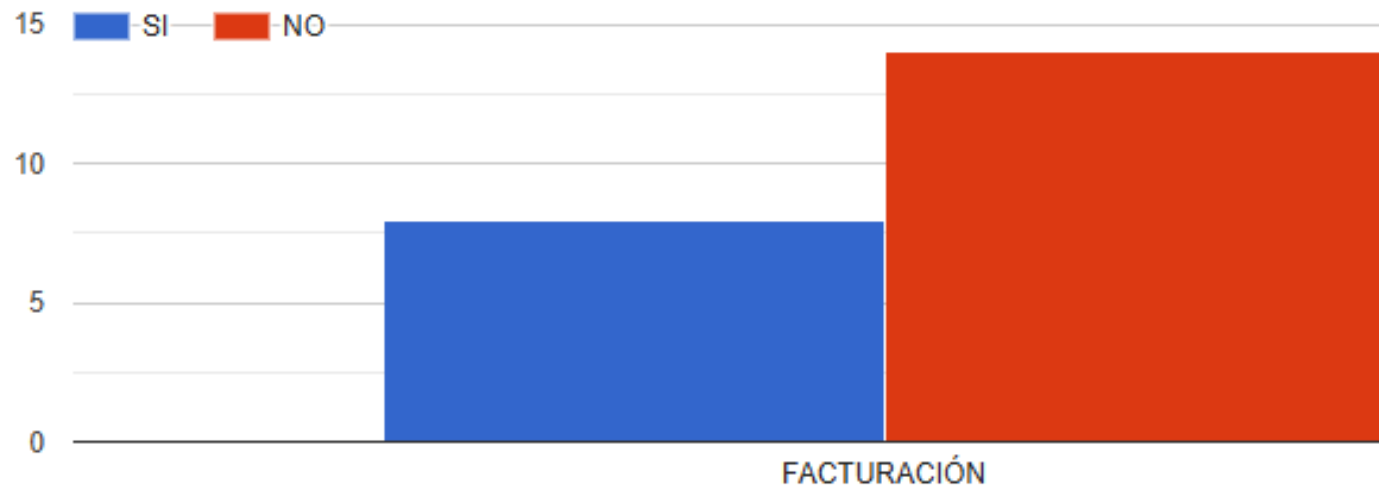
Invoice

Item	Qty	Units	Article No	Quantity	Service	Price	Total
1	1	pcs		273	Front photography for two persons	273,00 €	273,00 €
1	33	pcs		83,16 €	Front photography with printing	83,16 €	83,16 €
1	1	pcs		2,52 €	Black and white photo	2,52 €	2,52 €
1	1	pcs		16,80 €	Background	16,80 €	16,80 €
1	1	pcs		375,11 €	Photo Labprints for Certificates	375,11 €	375,11 €
1	1	pcs		51,80 €	Photo Labprints for Certificates	51,80 €	51,80 €
Total						335,00 €	335,00 €

Total Amount Payable

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis de los procesos de gestión y administración.
Analiza los resultados económicos y financieros al menos una vez al trimestre?



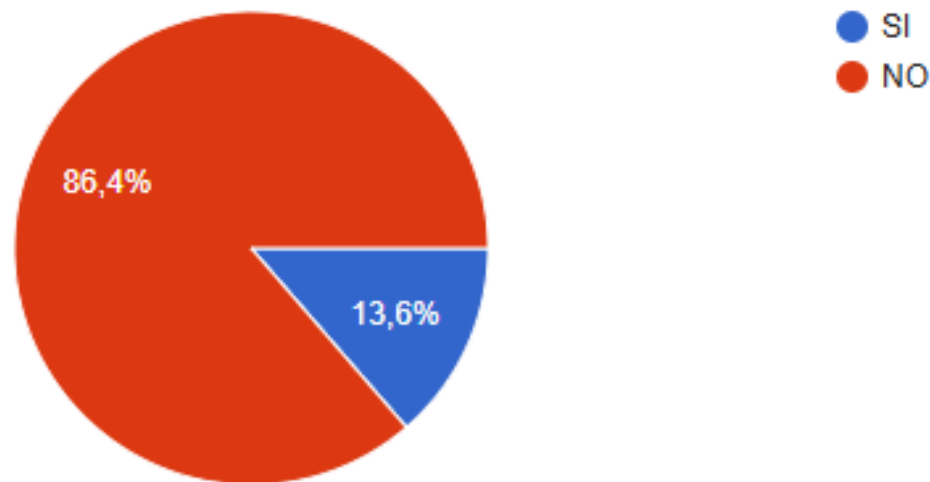


ANÁLISIS FINANCIERO

MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis financiero. Tienen implantado algún plan de negocio en su empresa con objetivos, herramientas, equipo y acciones a realizar?

22 respuestas



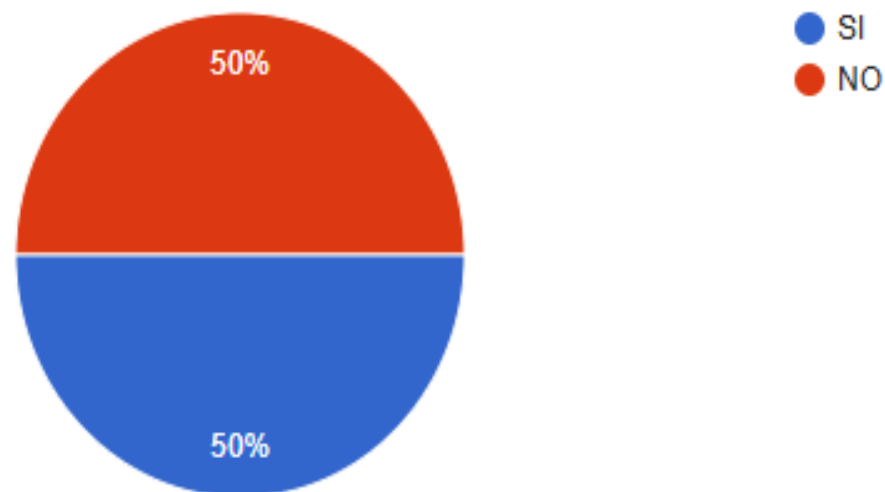
ANÁLISIS TECNOLÓGICO Y MEDIOAMBIEN TAL



MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimiento de Análisis tecnológico. Usan herramientas digitales para sus procesos de gestión y operativos, crm, erp,...?

22 respuestas



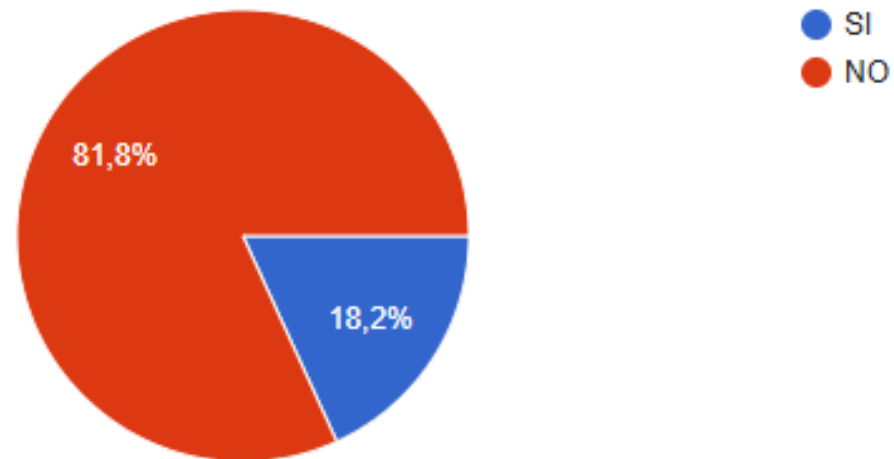
**ANÁLISIS DE
TRABAJO CON
GRUPOS DE
INTERÉS**



MEJORA CONTÍNUA EN EL TALLER

Procedimientos de Análisis de cooperación entre empresas. Se ha planteado el establecer alianzas estratégicas con otros profesionales de su sector para realizar acciones de central de compra, oferta integrada,...

22 respuestas



Causas

1

No dar valor al conocimiento

2

Falta de procedimientos

3

No trabajar el marketing

4

Falta de proactividad hacia el cliente





El taller no vende
El taller no es rentable

¿QUÉ VA A HACER



FEDEME POR
NOSOTROS?

D & B
CONSULTING

**START
ENGINE
STOP**



#ESCUELADENEGOCIO
talleres automoción



**CONSULTORIA PROCESOS Y
RENTABILIDAD PARA EL
TALLER**



DANDO LUZ AL FUTURO DEL TALLER

Orientados a resultados,
formación y consultoría
aplicable y con resultados
desde el día 1.

¿QUIENES SOMOS?

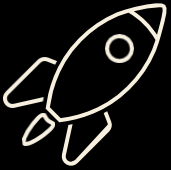


Sergio Dorantes

Especialista en centros integrales de automoción oficiales y multimarca, desarrollando sistemas innovadores de gestión en el sector de talleres reparadores de automóviles, prestando así un servicio integral a los clientes.

Formador y educador con más de 20 años de experiencia en empresas del sector de automoción

OBJETIVOS



- Dotar a los propietarios y gerentes de talleres multimarca de una visión empresarial de la postventa, generando mayor calidad de vida laboral.
- Sensibilizar a los propietarios que su actividad gira en torno a la venta del conocimiento.
- Digitalizar procesos y definir procedimientos de trabajo para aumentar la rentabilidad de los negocios.
- Aumentar ticket medio dando una visión más comercial de la postventa.



CONSULTORÍA DE GESTIÓN

- Porque el sector tiene futuro
- Se necesita mayor profesionalización del taller.
- Porque sin objetivos no se crece.
- **Porque hay que darle valor al conocimiento**

CONSULTORÍA DE GESTIÓN

El método – Fase 1

01



Analizar procesos, recursos de la empresa, capacidades y actitudes.

02



Revisión de los indicadores claves de la actividad de taller.

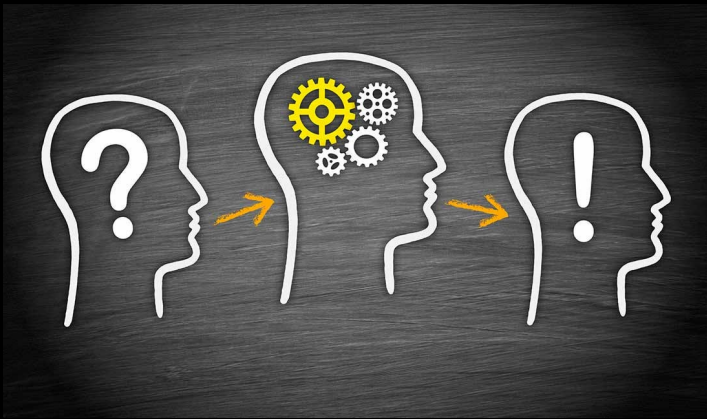
03



Informe de situación, definición plan de acción y plan estratégico.

CONSULTORÍA DE GESTIÓN

El método – Fase 2



- Definición de jornadas de coaching consensuándolo con el taller.
- Ayudamos y entrenamos al equipo en la implantación de estrategias y acciones definidas en la Fase 1.

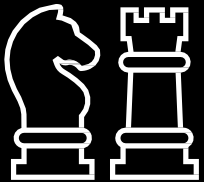
CONSULTORÍA DE GESTIÓN

El Valor Diferencial



Hablamos en idioma taller.

Fase 3:



Seguimiento indefinido de las estrategias y objetivos fijados en la Fase de Análisis.

The background of the slide is a grayscale photograph of a car's interior, showing the steering wheel, dashboard, and center console. The text 'EL CONTENIDO' is overlaid in a bold, red, sans-serif font across the upper middle portion of the image.

EL CONTENIDO

- **Planificación de citas, clave de la organización del resto de procesos**
- **Objetivos de taller, qué medir en la actividad de taller**
- **Análisis de la gestión y la identidad comercial**
- **Fidelización del cliente, captación de rentabilidad**
- **Potenciar la venta cruzada**
- **Finanzas para no financieros**
- **Análisis de rentabilidades, tácticas y estrategias de negociación**
- **Digitalización del taller**

“Toda la actividad desde un mismo entorno”

EL DESARROLLO



- Grupos de trabajo reducidos
- Formato híbrido entre formación y consultoría
- Mentorías mensuales personalizadas con cada asistente.
- Programa completo valorado en más de **6.745€**

CONSULTORÍA DE GESTIÓN


El
Resultado

El cambio de Reparador a Empresario de la
Reparación.

Mejorar calidad de vida
laboral

Incrementar la
rentabilidad


Mejorar la satisfacción de
clientes



La fórmula de tu rentabilidad

$I + E \times C = R$

Inversión + Experiencia x Conocimiento = RENTABILIDAD



**Sube una
marcha en tu
negocio, prepara
tu futuro.**

¡¡GRACIAS!!

