

L'outil de rapports d'exceptions du Directeur général vous permet de mettre en évidence les données financières et de productivité importantes en fonction de seuils de tolérance spécifiques à votre concession.



Vue d'ensemble

Grâce à la possibilité de configurer de nombreux critères d'exceptions selon les usagers, vous saurez exactement ce qui se passe dans votre concession. Simplifiez la gestion de votre concession grâce à des rapports d'exceptions adaptés à vos besoins.

- Fournit des rapports d'exceptions à la direction par département et en un sommaire global.
- Personnalise vos seuils de tolérance selon vos spécifications.
- Protège les rapports par accès sécurisé.
- Imprime ou affiche facilement les rapports à l'écran.

Points importants

Les rapports d'exceptions du Directeur général représentent un excellent outil me permettant de mettre en évidence des secteurs qui, selon moi, nécessitent des améliorations. Après avoir consulté le rapport, je réunis mon équipe pour mettre en place des modifications nécessaires aujourd'hui et pour demain.

Scott Harris,
Vice-président et directeur général
Bill Harris Automotive Group



R E Y N O L D S E T R E Y N O L D S

R E Y N O L D S E T R E Y N O L D S

Contrôlez les performances et la productivité



Solutions à l'échelle de la concession pour ERA®

Rapports d'exceptions du Directeur général pour ERA®

Demandez-vous...

- Combien de problèmes ne sont pas résolus parce que je n'en ai jamais entendu parler?
- Combien de fois suis-je frustré de ne pas avoir directement accès aux informations?
- Mon temps et mon énergie sont-ils concentrés sur les mauvaises questions?
- Combien de temps mes directeurs perdent-ils à rechercher des données dans les rapports?
- Combien de temps je passe à attendre que mes directeurs répondent à mes questions?

Exigez des résultats

- Gérez plus efficacement en obtenant une image précise et actuelle des opérations, au lieu de dépendre des autres pour vous en informer.
- Maximisez vos profits en identifiant les secteurs à améliorer et les pertes de profit avant qu'ils ne deviennent d'importants problèmes.
- Augmentez la productivité et gagnez du temps lorsque vous recherchez des informations spécifiques.
- Augmentez les performances en contrôlant la productivité des départements et des employés.

Vos profits sont-ils en baisse?



Le profit net moyen en pourcentage de ventes de service et de pièces est de 8,38 %. Le vôtre pourrait-il être supérieur?

Source: Données NADA

220 RECEVABLES PIÈCES/SERVICE **ÂGE PLUS DE 60 JOURS**

AGE	#BL	#CTAL/#FAC	#REF	JAN	CLT/ROFFRE	MT	NOM DU CLIENT	DESCRIPTION
7836	220	85478		00	85478/	8660.00	VILMURE, LUDGER	93 CHRYSLER INTRE
7836	220	85478	BF	00	85478/	8660.00		
6897	220	1522		00	1522/	4853.61	ELECTRIQUE, LAL	
6897	220	1522	BF	00	1522/	4216.72		

Voyez quels clients vous doivent toujours de l'argent.

Rapports comptables

Augmentez vos recettes en contrôlant les contrats en transit et les comptes à recevoir. Vous décidez à quel moment les comptes à recevoir doivent être comptabilisés et consultez uniquement ceux qui demandent votre attention.

Les rapports d'exceptions disponibles pour le département de la Comptabilité sont :

- Comptes à recevoir de véhicules en cours.
- Contrats en transit en cours.

Rapports de pièces

Contrôlez l'obsolescence dans votre département des pièces et assurez-vous que vos commis des pièces atteignent les objectifs que vous leur avez fixés. En contrôlant quotidiennement votre stock de pièces et les coupons de pièces ouverts, vous pouvez **effectuer des ajustements pour maximiser les revenus**.

Prenez les mesures nécessaires pour améliorer l'efficacité de votre département des pièces après avoir consulté ces rapports d'exceptions :

- Pièces à rotation lente et commis n'atteignant pas les objectifs établis.
- Revenus non facturés par la comptabilité.
- Clients devant récupérer leurs pièces en commande spéciale.
- Nombre de pièces de l'inventaire ne pouvant pas être retournées.

TOTAL FACTURES ECRITES EST 0.00 CE QUI EST EN DESSOUS DE L'OBJECTIF DE 25 PAR 25

MONTANT TOTAL DEPARTEMENT FACTURES VENTE AU COUTANT EST DE 0.00 CE QUI EST EN DESSOUS DE L'OBJECTIF DE 5000 PAR 5000

LES FACTURES SUIVANTES NE SONT PAS FACTUREES DEPUIS 5 JOURS

NOM COMMIS	# COM	#FAC	NOM CLIENT	MLL	LIGNE	MT	FACT	DATE (DU)
PIERRE GAGE	101	10039-1	DECORS GILLES LALON	1521	2	191.44	01/26/2008	
PIERRE GAGE	101	10060-1	JEAN-MARC LALANDE	1252	1	12.04	01/24/2010	
PIERRE GAGE	101	10066	FRANCOIS CANTIN	80019	1	0.00	02/09/2010	
PIERRE GAGE	101	10068	CLAUDE LAURIN	4	1	0.00	03/08/2010	
PIERRE GAGE	101	10070	FRANCOIS CANTIN	80019	1	0.00	03/08/2010	

Les rapports vous permettent de déterminer si vous avez besoin d'ajuster vos niveaux de stock.

LES BT SUIVANTS ONT ETES COMPLETEES MAIS PAS FACTURES DEPUIS PLUS DE 0 JOURS

#BT	NOM CLIENT	OUVERT	AN MARQ	GAMME	#PLAQUE	CONSEILLER	COUT M-D	COUT PC	TOTAL BT
1171	ROBERT TREMBLAY	04/26/2009	95	VOLVO TRAC	VOLVO TRAC ATJ251	9 JEN-PIERRE BOUL	10.00	7.4	119.28
1194	REYNOLDS AUTOMOBILES	09/27/2009	95	OLDSMOBILE	88 ROVALE	9 JEN-PIERRE BOUL	0.00	0.00	137.50
1204	JEAN LEBLANC	11/20/2009	98	CHEVROLET	CVALIER CHE001	9 JEN-PIERRE BOUL	41.00	50.00	228.16
1207	RICHARD LALANDE	12/11/2009	86	OLDSMOBILE	88 ROVALE HJVS56	9 JEN-PIERRE BOUL	20.00	7.4	28.55
1208	RICHARD LALANDE	12/11/2009	93	OLDSMOBILE	88 ROVALE	9 JEN-PIERRE BOUL	20.00	15.00	44.51
1211	JEAN PROUST	01/03/2010	95	CHEVROLET	CAMARO HZT303	9 JEN-PIERRE BOUL	70.00	7.4	110.79
1212	JEAN PROUST	01/04/2010	95	CHEVROLET	CAMARO 3650258	9 JEN-PIERRE BOUL	347.00	0.00	54.70
1219	JEAN PROUST	01/30/2010	95	CHEVROLET	CAMARO 3650258	9 JEN-PIERRE BOUL	164.00	7.4	438.04
1220	REYNOLDS AUTOMOBILES	01/31/2010	93	OLDSMOBILE	88 ROVALE	9 JEN-PIERRE BOUL	0.00	0.00	171.88
1221	JEAN PROUST	02/01/2010	94	BUICK	SKYLARK WSS444	9 JEN-PIERRE BOUL	142.00	134.80	569.81
1230	JEAN-MARC LALANDE	03/18/2010	93	CHRYSLER	INTREPID	9 JEN-PIERRE BOUL	28.00	7.4	81.70

Identifiez les bons de travail ouverts depuis trop longtemps afin de pouvoir les traiter.

Rapports du service

Savez-vous combien de vos bons de travail ont été placés en attente pendant plus de trois jours? Faites le suivi de vos bons de travail pour ne pas **perdre de revenus** et tenez-vous informé des conseillers du service ne répondant pas à vos attentes au niveau des performances.

Ces rapports vous aident à identifier rapidement les problèmes émergeant dans votre département du service :

- Les bons de travail en attente.
- Les bons de travail facturés mais pas fermés.
- L'argent bloqué dans les travaux en cours de bons de travail non facturés.
- Les bons de travail ouverts pour des véhicules récemment au service.
- Le profit brut de la main-d'œuvre inférieur aux attentes.
- Le profit brut des pièces inférieur aux attentes.
- Les conseillers du service contre-performants.

Rapport sommaire

Soyez informé des performances de tous vos départements au quotidien. N'attendez pas que d'autres vous transmettent des informations. Les rapports sommaires vous permettent d'avoir un aperçu global et de **déceler les pertes de profit dans votre concession**. Consultez sur un seul document ce qui doit retenir votre attention dans la concession.

11/12/2010 DIRECTEUR GENERAL SOMMAIRE 5412

16:11:33 PAGE 6

Fournisseur BOTA 6+ 0 UTE 13+ 0 UTE VALEUR TMO PIÈCES ITEMS

Nombre de BT **NO DEPT SERVICE QUI SONT OUVERTS DEPUIS PLUS DE 60 JOURS** 107

Nombre BT de **DEPT CARROSSERIE QUI SONT OUVERTS DEPUIS PLUS DE 0 JOUR** 2

Nombre de techniciens sous **0% EFFICACITE** 0

POLITIQUE D'AJUST. TOTAL 0 0.00

RAPPORT COMPLETE. APPUYER «RETOUR» POUR QUITTER. |

Consultez un sommaire d'une page indiquant les informations importantes afin de prendre les meilleures décisions.