

Consultation sur l'optimisation à distance des Guides de prix du service

Canada

Augmenter l'utilisation pour augmenter les profits

Maximisez votre usage des Guides de prix du service (SPG) pour ERA® grâce aux forfaits d'optimisation à distance des Guides de prix du service. Une utilisation plus fréquente de SPG vous permettra d'économiser du temps et de l'argent et d'augmenter les revenus de votre concession.

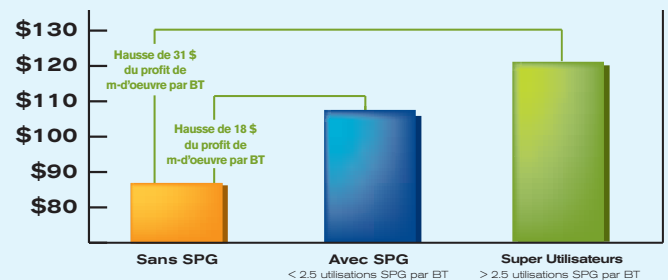
Posez-vous les questions suivantes...

- ? Mon utilisation des Guides de prix du service est-elle optimale?
- ? Sur quel pourcentage de bons de travail (BT) j'utilise SPG?
- ? Combien je perds sur chaque BT en raison de la différence entre mon taux de main-d'œuvre affiché et celui en vigueur?
- ? Combien je perds en raison d'estimations mal calculées parce que mes conseillers n'utilisent pas les outils qui leur sont disponibles?
- ? Est-ce que j'utilise SPG pendant tout le processus de BT, de la prise de rendez-vous à la livraison?

Devenez un Super utilisateur et constatez les résultats

Si vous n'utilisez pas le SPG à son plein potentiel, vous ne maximisez pas votre investissement. Une récente étude menée par Reynolds démontre que les « Super utilisateurs » de SPG (les concessionnaires qui utilisent SPG en moyenne 2,5 fois par BT) constatent de meilleurs résultats que les concessionnaires qui utilisent SPG moins de fois par BT. Les forfaits de Consultation sur l'optimisation à distance de SPG vous permettent d'utiliser SPG à travers tout le processus du service, de la création de l'estimation à la facture finale. En augmentant le nombre d'accès au SPG par BT, vous pouvez rejoindre les concessionnaires de la catégorie d'utilisation élevée qui constatent davantage de profits.

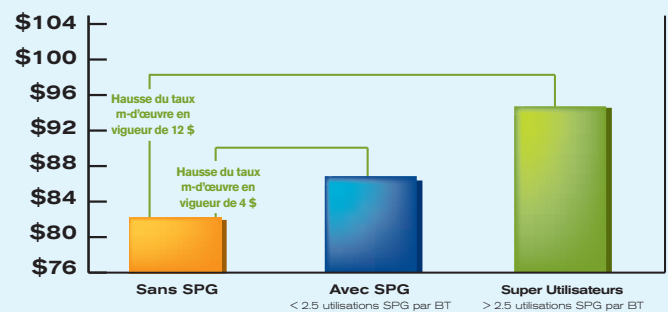
Profit brut de main-d'œuvre par BT



Profit brut des pièces par BT



Taux de main-d'œuvre en vigueur



Consultation sur l'optimisation à distance des Guides de prix du service

Canada

Forfaits de consultation sur l'optimisation à distance

Rôle au service	Activités	Forfait #1	Forfait #2
Direction	<ul style="list-style-type: none"> Personnaliser et réviser les spécifications SPG. Réviser les codes d'opérations ERA. Proposer des opérations SPG pour la correspondance automatique et aider à compléter ce processus. Fournir la formation en tandem et la consultation sur l'utilisation quotidienne de SPG – effectuer des corrections en temps réel et exécuter les rapports SPG. Discuter des meilleures pratiques pour augmenter les revenus par une plus grande utilisation de SPG. 	●	●
Conseillers	Formation sur la façon de : <ul style="list-style-type: none"> Créer des estimations. Établir des correspondances. Proposer des ventes incitatives. Combiner les tâches. 	●	
Techniciens	Formation sur la façon de : <ul style="list-style-type: none"> Obtenir des estimations de réparations du SPG. Consulter la disponibilité des pièces. Transférer au conseiller pour la vente. 	●	
Personnel aux pièces	Formation sur la façon de : <ul style="list-style-type: none"> Facturer les opérations d'après le SPG. Récupérer des estimations pour les appels de clients. Transférer au conseiller pour la vente du travail et la prise du rendez-vous (facultatif). 	●	
Divers	<ul style="list-style-type: none"> Former les autres employés qui fournissent des estimations de réparation aux clients. Fournir une formation de perfectionnement pendant une période allant jusqu'à 30 jours. Fournir le Rapport de suivi du taux de main-d'œuvre en vigueur SPG – établit l'échéancier et effectue l'analyse des résultats actuels et à long terme. 	●	

Notre concession possédait les Guides de prix du service depuis plusieurs années mais ne l'utilisait pas à son maximum. Nous avons acheté un forfait d'optimisation des Guides de prix du service pour évaluer notre utilisation, former tous les membres de notre équipe et l'utiliser de façon efficace dans notre concession. Bien que nous anticipions des augmentations significatives, nous avons été agréablement surpris des résultats. Notre taux de main-d'œuvre en vigueur a augmenté et nous avons constaté une augmentation moyenne de 4 993 \$ par mois en profit net. À ce rythme, nous devrions atteindre une augmentation annuelle de 59 000 \$. La formation donnée par l'équipe des Guides de prix du service a permis à mon Directeur du service de comprendre le plein potentiel de cet outil.

Sam Verge, Directeur général
Team Nissan, Inc.

Pour de plus amples informations sur les forfaits d'Optimisation SPG à distance, veuillez contacter votre Directeur de comptes Reynolds ou composer le 1.877.792.7677.



MISEZ SUR VOTRE **RÉUSSITE.**

© 2010 La société Reynolds et Reynolds. ERA® est une marque de commerce déposée de Reynolds and Reynolds Holdings, Inc. Imprimé aux É.-U. 2086077-CF 6/10