

**AUTOEVALUACIÓN NEGOCIO TALLER
PARA LA TOMA DE DECISIONES**

PARTE I: CRITERIOS PARA LA DECISIÓN DEL CAMBIO

*Todo sobre lo que usted debe reflexionar para
reorientar y no perder su negocio*



AUTODIAGNÓSTICO TALLER que ponemos a su disposición es una herramienta que le ayudará a reflexionar sobre su negocio, valorar su situación actual de forma objetiva, fortalezas y debilidades y proyectar su futuro; es decir, obtendrá un informe básico con el que tomar las decisiones relativas al futuro de su negocio, a corto y largo plazo, operativas y estratégicas.

Dedique el tiempo que usted necesite para su cumplimentación “porque su empresa merece la pena”.

Le proponemos un sencillo **recorrido de autoevaluación** que le ayudará a reflexionar sobre las posibilidades para su negocio circunscritas en ser Servicio Oficial, Taller Multimarca, Taller Servicio Rápido, Taller especializado en ruedas / lunas / etc. o simplemente Taller Independiente. El recorrido que le proponemos son los **“criterios para la decisión del cambio”**.

Esperamos que la realización reflexiva de este ejercicio le haya sido útil para tomar sus mejores decisiones, en unos momentos de incertidumbre en los que hay que **apostar por el verdadero cambio de modelo de negocio**. PROGRESO y de FUTURO.

Quedamos a su entera disposición para cualquier consulta de su interés.

Muchas Gracias.

Constantino Casado Domínguez
Director Consultoría
Solve Consultoría, S.L.

NOTA:
Cuestionario realizado como Partner-Asesor de Proximity Customer, S.L.
Facilitado para uso interno del taller quedando prohibida su difusión.

1.- CONOCIMIENTO SOBRE LAS REDES MULTIMARCA DE TALLERES

Descubre que le ofrece cada una de las Redes Multimarca existentes en el mercado y como se ajustan a las necesidades actuales y futuras de su negocio. **Dedique tiempo para abrir las WEBS de cada RED** y cumplimente la siguiente tabla. Así podrá disponer de un marco inmejorable para reflexionar y elegir la mejor opción de futuro para su negocio. Ponga una “X” en aquellas casillas en la que se le ofrezca dicho “BENEFICIO”.

Usted puede añadir otras redes y valorarlas, pues le ayudará a tomar su mejor decisión.

CRITERIOS PARA LA DECISIÓN DEL CAMBIO	PROXIMITY CUSTOMER	TALLERES XXI	CECAUTO	AD PART	DIPART	EUROTALLER	BOSCH CAR SERVICE	MOTRIO	EUROREPART			
1. Distribución de Recambios de primer equipo OES (Valeo, Malhe, Bosch, ...) con cobertura nacional.												
2. Distribución de Recambios de calidad equivalente con cobertura nacional.												
3. Distribución directa de Recambios Originales OEM, sin penalización con cobertura nacional.												
4. Nivel de servicio de reparto del recambio con “0 stock”.												
5. Máximos descuentos aplicados a los recambios desde la primera pieza (sin lotes de compra).												
6. Acompañamiento directivo sistemático para analizar resultados y tomar decisiones sobre el negocio.												
7. Acompañamiento directivo sistemático para analizar mercado y proponer acciones de marketing local.												
8. Disponibilidad de profesionales de marketing capaces de materializar tus ideas.												
9. Análisis y mejora de la organización interna para mejorar productividad y eficiencia de los recursos.												
10. Programas de formación técnica (técnico de diagnosis).												
11. Programas de formación gerencial (dirección empresa)												
12. Programas de formación de habilidades interpersonales y Calidad de Servicio (Asesor de servicio y mandos).												

CRITERIOS PARA LA DECISIÓN DEL CAMBIO	PROXIMITY CUSTOMER	TALLERES XXI	CECAUTO	AD PART	DIPART	EUROTALLER	BOSCH CAR SERVICE	MOTRIO	EUROREPART			
13. Programa de Animación anual para todo el personal de taller en calidad servicio, valores y organización.												
14. Disponer de @dominio de correo electrónico profesional y extranet.												
15. Disponer de una extranet donde encontrar respuestas a las necesidades de su negocio.												
16. Posicionamiento en buscadores de internet especializados en talleres y empresas.												
17. Plataforma de asistencia técnica máximo nivel con licencia exclusiva para cada taller.												
18. Plataforma de documentación técnica multimarca máximo nivel con licencia exclusiva para cada taller.												
19. Herramienta para elaboración de presupuestos con licencia exclusiva para cada taller (electromecánica y carrocería).												
20. Acceso a un sistema de gestión integral del negocio de taller y ventas de vehículos con experiencia en el sector. DMS,												
21. Acceso a plataforma de vehículos seminuevos y de ocasión (+ 2500 vhs) para su comercialización y vehículos en depósito en exposición taller.												
22. Comercialización de seguros como "auxiliar de seguros" con cartera propia".												
23. Neumáticos de máxima calidad a precios competitivos sólo para profesionales (no se encuentran en supermercados u otros lineales de ventas).												
24. Lubricantes de primera marca a precios competitivos sólo para profesionales (no se encuentran en supermercados u otros lineales de ventas).												
25. Llegar a ser socio-propietario de la central de franquicia.												
26. Gestión de las reclamaciones de los clientes y su recepción a través de la Web Corporativa de la Franquicia.												

CRITERIOS PARA LA DECISIÓN DEL CAMBIO	PROXIMITY CUSTOMER	TALLERES XXI	CECAUTO	AD PART	DIPART	EUROTALLER	BOSCH CAR SERVICE	MOTRIO	EUROREPART			
27. Gestión de la concertación de citas de los clientes a través de Web Corporativa de la Red.												
28. Análisis de viabilidad económica de su negocio por consultores expertos en tú negocio.												
29. Estudio de imagen completo de su negocio, interior y exterior: desde la rotulación, vestuario, papelería, web, mobiliario, colores, etc.												
30. Ayuda económica al cambio de imagen corporativa a través de las compras.												
31. Zona comercial de exclusividad con capacidad de ventas para tu taller.												
32. Búsqueda y aportación de tecnología alternativa aplicada a la productividad del taller.												
SUME LAS "X" POR RED. (máximo 32 "X" = 32 puntos)												

Como Gerente, argumente el porqué de su decisión: