BIENVENIDOS A

ASSISTEC RE-EVOLUTION

¿¿Por qué nace Assistec Re-Evolution??

- Porque creemos que el sector tiene futuro...
- Porque si no acompañamos a la implementación, ¡no sirve!
- Porque nos gustan los retos, y porque nos dicen que el taller no cree en la formación.
- Porque admiramos al taller y a la profesión.
- Porque si no estas en la red no existes.

Y POR QUE CONOCEMOS

AL TALLER Y SUS GUERRAS

Y pensamos que este sector esta lleno de superheroes!

ASSISTEC RE-EVOLUTION

QUIENES SOMOS?

GTI ACADEMY

Manel Baez

Ex-director de PostVenta concesionario, experto en Gestión y finanzas

Sergi Guardeño

Propietario de taller y experto en ventas y desarrollo de negocios

Victor Gámez

Consultor especialista en carrocería, ejerciendo para marcas, asociaciones, distribuidores, aseguradoras y talleres multimarca.

ASSISTEC RE-EVOLUTION

EL MÉTODO

01 Formaciones grupales y coaching personal en taller

02 Diseño de procesos a medida de cada taller

03 Seguimiento y acompañamiento continuo

ASSISTEC RE-EVOLUTION

LA DIFERENCIA DEL PROYECTO

Marketing

Diseñado para talleres 100% aplicable

Training

Entrenamiento personalizado para todo el equipo del taller

Asesoramiento

Acompañamiento durante toda la fase

Tecnología

Herramientas para adaptarlas en tu negocio

ASSISTEC RE-EVOLUTION

OBJETIVOS

El cambio de Reparador a Empresario de la Reparación

- Mejorar calidad de vida laboral
- Incrementar la rentabilidad del taller
- Fidelización de tu cliente

ASSISTEC RE-EVOLUTION

ASÍ NACE...

Formación CONTINUADA para el Taller

ESCUELA DE NEGOCIOS

ASSISTEC RE-EVOLUTION

ÁREAS DE LA FORMACIÓN

GESTIÓN

- Profesionalización del taller
- El cambio de reparador a profesional de la reparación
- Organización interna

COMERCIAL

- Potenciación de venta cruzada
- Incrementar tícket medio
- Generar procesos de captación

NEGOCIACIÓN

- Oportunidades de negocio en las flotas y las compañías
- Búsqueda de la rentabilidad en el volumen.
- Visión de negocio

ASSISTEC RE-EVOLUTION

Lo importante, es que lo más importante sea lo importante!!

Hablemos de dinero

ASSISTEC RE-EVOLUTION

Visión Empresarial

Conocimiento

Experiencia

Inversión

ASSISTEC RE-EVOLUTION

Eficacia

80%

Facturar el 80% de las horas

Año 2021

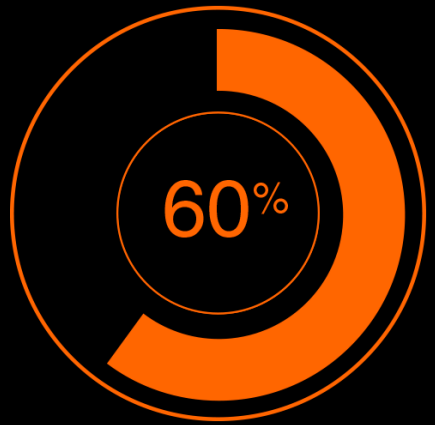
Facturación del conocimiento						
Operarios	**Presencia**	**% Eficacia**	**H. Fac.**	**PVP MO**	**Imp. Fac**	**Peso**
2,25	3.938	80%	3.150	37 €	**116.550 €**	**30%**
Facturación de Piezas					**271.950 €**	**70%**

60%
ASSISTEC RE-EVOLUTION

Operarios	Presencia	% Eficacia	H. Facturables	PVP MO	Total anual
2,25	3.938	80%	3.150	37,00 €	388.500 €
		60%	2.363		203.988 €

ASSISTEC RE-EVOLUTION

184.512 €



=

ASSISTEC RE-EVOLUTION

Causas

1. No dar valor al conocimiento
2. Falta de procedimientos
3. No trabajar el marketing
4. Falta de proactividad comercial

El taller no vende.

ASSISTEC.RE-EVOLUTION

LOS DATOS NOS DAN LA RAZÓN

62% De las facturas NO incluyen incremento de servicios.

47% De los clientes nos eligen por confianza (Precio 3er motivo, 12%)

38 min En total con nuestros clientes al año. (12 min visita x 1,6 veces al año)

¿Nos podemos permitir dejar nuestro negocio en manos del azar?

Os suena esta cara?

- Vender
- Identidad Comercial
- Ticket Medio
- Perfiles de clientes
- Venta cruzada
- Experiencia del cliente
- Recepción activa
- Acciones comerciales
- Clientes Fan
- Fidelización

10 metas – Desarrollo Comercial
1 compromiso!

ASSISTECORE-EVOLUTION

- En idioma taller.
- Nace y se desarrolla en un taller
- Aplicable a la atención de nuestros clientes
- Objetivo confianza y transparencia

“NUETROS CLIENTES NO SON DUMMIES”

ASSISTEC RE-EVOLUTION

ASSISTEC RE-EVOLUTION

MARKETING DIGITAL:

Yo puedo hacerlo?

Social Media (RRSS)

Demografía de redes sociales en España

Usuarios activos : **37.4 millones** entre 16 y 64 años

Pasan en promedio **1 hora 54 minutos** al día

89.5%	89.3%	79%	69%	53%	27%

Fuentes : Reporte Digital 2021 desarrollado por Hootsuit y We Are Social

MÁS VOLUMEN, MENOS MARGEN?

Aprendamos las bases de la negociación por volumen.
Flotas / Renting / Compañías

Liderazgo y organigrama

Crees que tu taller es una buena empresa en la que trabajar?

Gestión del tiempo, calidad de vida laboral, organización interna, gestión del talento

EL DESARROLLO

18 meses acompañando tu evolución

Formación presencial → Consultoría personalizada → Revisión de objetivos → Siguiente bloque formativo

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

ASSISTEC RE-EVOLUTION

Contenido formativo Escuela de Negocios

ASSISTEC RE-EVOLUTION

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”

ASSISTEC RE-EVOLUTION

La fórmula de tu rentabilidad

$$I + E \times C = R$$

Inversión + Experiencia x Conocimiento = RENTABILIDAD

CALIDAD DE VIDA LABORAL

HAS PODIDO COGERTE TIEMPO LIBRE EN LOS ÚLTIMOS **3 MESES?**

DE VACACIONES, EN 2022, HICISTE MÁS DE **2 SEMANAS?**

TRABAJAS **8H?**

ASSISTEC RE-EVOLUTION

META

- ❑ Facilitar herramientas de control
- ❑ Aumentar la facturación de taller
- ❑ Equipo, liderazgo y organigrama
- ❑ El cliente el principal activo
  - Orientación comercial del negocio de taller
- ❑ Digitalización integral del proceso
- ❑ El control de tus negociaciones y acuerdos

ASSISTEC RE-EVOLUTION

GRACIAS !!

ASSISTEC RE-EVOLUTION

MANUEL BÁEZ – SERGI GUARDEÑO – VICTOR GÁMEZ
www.assistec.es