

# LEAN BODY SHOP

## Mejora de la rentabilidad en el Taller de Carrocería



En un entorno donde la bajada en los niveles de ocupación de los talleres de Mecánica se prevé generalizada, la aportación del área de Carrocería es vital para la rentabilidad del concesionario. Es imprescindible detectar dónde se producen las pérdidas, para no perjudicar la experiencia del cliente y alcanzar los niveles de rentabilidad deseados. La aparición de nuevas necesidades sanitarias y de seguridad, o el nuevo tipo de cliente mucho más digitalizado, así como los nuevos materiales y componentes, son factores a tener en cuenta para conseguir unos márgenes de beneficio rentables.

### Objetivo

Optimización y eficiencia de los procesos de carrocería que inciden directamente en el resultado financiero y los indicadores de rendimiento de los talleres, gracias a un análisis experto, metodologías Kaizen y Six Sigma, un plan de acción y un seguimiento de su implantación. Ahora estas metodologías son accesibles para todos, gracias al uso de la tecnología y el Coaching Virtual, del que DEKRA es empresa pionera.

**Alerta sobre COVID-19** ¡Los procesos de taller de carrocería han evolucionado de manera drástica y la gestión del cambio se ha hecho mucho más necesaria! Tendencias que ya se apuntaban se han acelerado y adaptarse a la nueva situación se vuelve imprescindible.

### ¿Por qué existe la gestión Lean de talleres de carrocería?

Los talleres de automóviles desean adaptar el servicio e instalaciones a las necesidades y requisitos legales o sanitarios actuales y futuros, mejorar los resultados financieros y los resultados en ventas y prepararse para obtención de auditorías interna de marca o de Sello de Calidad en reparación de carrocería.

## Beneficios

- Analizar en detalle todas las operaciones del taller y sus interrelaciones, para detectar pérdidas y puntos de mejora
- Mejorar el rendimiento del taller y retorno sobre inversión financiero
- Aumentar el volumen del negocio de piezas y de horas de taller

## Cobertura de servicios

- Análisis del conjunto del taller de carrocería
- Detección de puntos de mejora con mayor incidencia en el resultado
- Configuración de un plan de acción para optimizar los resultados
- Seguimiento y monitorización para afinar el logro de los objetivos KPI

## ¿Por qué con DEKRA?

- Visión desde el proceso más operativo al resultado final del negocio, siempre desde un punto de vista muy pragmático
- Aporta conocimientos de gestión posventa en la industria del automóvil
- Un saber-hacer muy fuerte en peritaciones digitales (foto- y video-), así como conocimientos de los actores claves de la carrocería: compañías aseguradoras y empresas de Renting. Conocer qué espera y valora el cliente en nuestro servicio
- Proporciona un equipo de expertos en gestión del cambio y coach Automoción certificado ISO27000, Six Sigma, que tienen una visión amplia y actualizada del mercado
- Referencias de proyectos llevado a cabo en España para clientes referentes

## DEKRA Automotive Consulting - Network Performance

Eficiencia para los concesionarios y talleres en VN, VO, y Postventa.

Los expertos Network Performance consiguen un crecimiento de las ventas B2C, un aumento de los beneficios y satisfacción de los clientes:

- Consultoría y diseño de programas
- Coaching: gestión de procesos y experiencia del cliente
- Training: desarrollo de habilidades y comportamientos
- Marketing: captación de clientes y optimización del tráfico
- Auditoría: estándares de marca y procesos
- Soporte técnico y operativo

[¿Necesita más información?](#)

[Contacta con nosotros](#)