

# Argumentos para nuestros clientes, los peritos



**gt estimate**  
un idioma común

**ESPIRITU CARROCERO DESDE 1971**

**gt estimate**  
un idioma común

La evolución que ha sufrido el área de carrocería en los últimos años obliga a los talleres a planteamientos diferentes, tendentes a maximizar su rentabilidad. El desafío para este año es conseguir optimizar el trabajo que tenemos, y que los coches que entren en nuestros talleres se facturen como deben.

Las compañías de seguros, interesadas en reducir costes de reparación, van a seguir necesitando de profesionales que den servicio a sus clientes a su justo precio. Conocer cuánto vale una reparación y, lo más importante, por qué tiene ese valor, son las armas principales para que tanto aseguradoras como clientes paguen lo que cuestan las intervenciones realizadas.

Un jefe de taller o recepcionista debe actualizar y consultar diariamente los baremos de peritación, al igual que lo hace un vendedor de VO. Si el perito, que es un profesional especialista en peritar, utiliza un programa de peritación, ¿cómo no lo va a utilizar un profesional de taller que, además de todo eso, debe organizar y controlar la realización de los trabajos en los tiempos y calidades que demanda el usuario?

## HERRAMIENTA DE VALORACIÓN GT ESTIMATE

Desde Gt Estimate consideramos que poseer una herramienta de valoración de daños como la nuestra es imprescindible, pero ésta no sirve para nada si no sabe usarse. Hay que saber sacarle el rendimiento deseado y conseguir argumentar de manera profesional, por ejemplo, los tiempos necesarios para reparar esta u otra pieza, en base al baremo utilizado por cada aseguradora (nuestra herramienta cuenta con todos estos baremos).





## GT ESTIMATE TE AYUDA A REINVENTAR TU REALIDAD

- ▶ Analiza el área de carrocería (mano de obra, recambios, materiales de pintura, etc.)
- ▶ Crea y evalúa indicadores de eficiencia y productividad
- ▶ Busca la rentabilidad del taller a través de la valoración de daños y seguimiento de ratios
- ▶ Mide e incentiva al personal gestor de las valoraciones y reparaciones
- ▶ Crea tu método de trabajo, con un sistema de asignación de horas y gestiona los materiales

Para todo esto, es necesaria una formación específica que también ponemos a su disposición: nos involucramos en el negocio de nuestros clientes, enseñándole a los peritos dónde hacer hincapié, cómo utilizar la herramienta para maximizar la

venta de una reparación, conocer al detalle los baremos contenidos en nuestra herramienta y conseguir así obtener de ellos todo lo que corresponda.

Por último, advertir que si queremos rentabilizar cada día más nuestras reparaciones, tenemos que saber lo que valen a precio de mercado.

Síguenos en   

### MÁS INFORMACIÓN

gtmotive.es / apuntesdeperitacion.gtmotive.es  
Tel.: 902 100 282 • E-mail: marketing@gtmotive.es