



FOTOS: CONCESSIONÁRIA KYOTO

Em outubro, a Kyoto passou a utilizar o D-Check e está bastante satisfeita com o desempenho da ferramenta

REDE TOYOTA ADERE AO D-CHECK 2.0

As Concessionárias Expoente, Santa Emília e Kyoto SIA compartilham as suas experiências com a mais recente versão da ferramenta

Por: **LIA FREIRE**

Desde que foi lançado em 2017, o checklist eletrônico, D-Check, é submetido a melhorias e atualizações para entregar ainda mais eficiência, assertividade e otimização de tempo nas tarefas corriqueiras das Concessionárias. Em sua atual versão 2.0 vieram as aberturas das Ordens de Serviço, totalmente integradas aos DMS's da LINX e NBS. Com relação ao DelaerNet ainda serão necessárias mais algumas etapas de conclusão da integração.

A Concessionária Kyoto está utilizando o D-Check desde outubro e está bastante satisfeita com o desempenho. "A ferramenta permite ter um acesso rápido e ágil, otimizando o tempo e simplificando processos. Os clientes também têm elogiado. Falam da padronização dos processos, organização e, principalmente, da confiança transmitida por meio das fotos dos veículos no momento da recepção. Sem contar que diminuímos consideravelmente o uso de papel, reduzindo os custos e beneficiando o meio ambiente", enumera Daniel Luis de Oliveira, Gerente de Pós-Venda da Kyoto SIA.

Recentemente, a comunicação com o sistema

DMS (NBS) foi melhorada e com isso houve ganhos em agilidade na busca das pré-ordens e na realização do checklist, tornando o processo ainda mais rápido e fácil.

Os desafios, segundo Daniel, estão em acompanhar a constante atualização da ferramenta, mas destaca o suporte da equipe da ABRADIT. "O suporte deles é realizado quase que instantaneamente, fazendo com que as situações do cotidiano sejam tratadas como prioridade, eliminando as dificuldades."

AJUSTES E ADAPTAÇÕES À FERRAMENTA

Após meses de ajustes e integrações do DMS (LINX) com o D-Check, a Concessionária Expoente iniciou em junho o uso do checklist eletrônico na recepção e a partir de setembro os técnicos adotaram a ferramenta. No momento, a Concessionária implantou apenas em sua loja matriz, em Jundiá (SP), futuramente serão introduzidos nas filiais de Bragança Paulista (SP) e Atibaia (SP). "O novo sempre assusta, mas estamos felizes com o progresso, os Consultores e os Técnicos se adaptaram e estão gostando da ferramenta", conta

Luciana Gazola, Gerente de Pós-Venda do Grupo Malabar da qual a Expoente faz parte.

De acordo com a Gerente, os recentes ajustes pelos quais a ferramenta foi submetida a tornou ainda melhor e possibilitou facilidades, como por exemplo, a inclusão de mais fotos e o apontamento das avarias, a visualização da assinatura do cliente, além do ajuste da calibragem por parte dos técnicos.

Luciana também aponta como uma das contribuições do D-Check a considerável redução no uso de papéis, os ganhos de agilidade e a transparência no atendimento ao cliente, já que são realizadas fotos dos veículos mostrando o que precisa ser reparado e os consertos realizados.

Os desafios agora estão em conseguir realizar todo o processo de abertura da Ordem de Serviço, pois por enquanto é possível somente a abertura do checklist. “Para esse processo acontecer estamos aguardando a liberação do módulo de atendimento, em que vamos conseguir inserir os serviços adicionais e orçamentos”, esclarece Luciana. Além disso, tem a questão de finalizar o atendimento do cliente, encerrando a ordem de serviço juntamente com a finalização do pagamento e instalar o D-Check nas filiais da Concessionária. Dentre os pontos a serem considerados visando o aprimoramento da ferramenta está a possibilidade de imprimir via tablet.

MUDANÇAS POSITIVAS NAS OPERAÇÕES

“Trabalhamos com o DMS LINX e iniciamos há pouco tempo o uso do D-Check versão 2.0 em nossas lojas de Ribeirão Preto (SP) e Franca (SP), mas já conseguimos sentir diferença na operação. Fica mais transparente a relação com o cliente, a jornada digital é mais leve, principalmente com a opção da abertura da O.S. Os feedbacks vêm sendo positivos”, declara Gustavo Pires, Gestor de Vendas e Pós-Venda da Santa Emília - Franca.

Gustavo afirma que inicialmente toda mudança é

“desconfortável”, porém é fundamental destacar para equipe todos os benefícios que são oferecidos. “O ganho que essa ferramenta proporciona é grande, um checklist completo e rápido, mantendo a transparência com o cliente, o que na minha opinião é o mais importante.”

Na sugestão do Gestor da Santa Emília, o que poderia ser agregado ao D-Check seria uma conexão com o cliente via WhatsApp para agilizar a comunicação.

O Coordenador de Tecnologia e Meio Ambiente da ABRADIT, Paulo Santos, afirma que o trabalho de atualização e aprimoramento da ferramenta é constante. “Aplicamos novas tecnologias como a



FOTOS: CONCESSIONÁRIA SANTA EMÍLIA/DIVULGAÇÃO

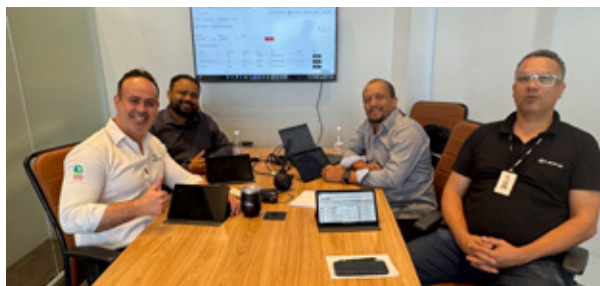
Técnico na Santa Emília faz um checklist completo e rápido

abertura das Ordens de Serviço, faltam ainda alguns ajustes com DMS's e começaremos a terceira fase do D-Check. Além disso, a ABRADIT fará parcerias com empresas que irão oferecer a ferramenta, com isso ganharemos volume e entregaremos a ferramenta com mais agilidade.” 📱



FOTOS: CONCESSIONÁRIA MALABAR/

Funcionária da Expoente faz as fotos do que precisa ser reparado e os consertos realizados



FOTOS: CONCESSIONÁRIA KYOTO/DIVULGAÇÃO

Paulo Santos, da ABRADIT, (à dir. na foto de camisa cinza clara) na Concessionária Kyoto leva informação e esclarecimentos