

LES CLIENTS PLUS SATISFAITS AVEC UNE NOUVELLE SERVICE CHEZ RENAULT BIRMINGHAM

juin 2008

Renault Birmingham, qui fait partie du réseau national du Service Renault (plus de 20 agences), ont acheté la meilleure machine mondiale pour la rectification des disques. La rectification des disques effectue un meilleur service pour les clients à un coût bas. Le résultat, c'est des freins parfaits quand on remplace uniquement les plaquettes. Le disque ainsi rectifié fournit une surface parfaite pour les plaquettes de frein et donc élimine la période de rodage normalement liée à de nouvelles plaquettes.



L'agence à Birmingham appartient 100% à Renault, leur permettant d'offrir la gamme complète des voitures Renault, des produits associés et des services aux meilleurs prix. Ceci est soutenu avec les conseils basé sur des années d'expérience et de passion pour la marque Renault.

Renault Birmingham sait qu'il est essentiel de s'en occuper des véhicules Renault avec les entretiens réguliers. Ceci assure que les véhicules sont maintenus dans le meilleur état et protège la valeur de revente à l'occasion. Chez Renault Birmingham on s'en sert uniquement des pièces de rechange approuvées, conçues et fabriquées pour une mise en service parfaite aux véhicules.

Après avoir investi récemment dans une machine Pro-Cut, on a demandé à Mr. Andy Tindall, Directeur de S.A.V., son avis sur la rectifieuse qu'il a été installé en mai 2008.

Pro-Cut. Pourquoi avez-vous décidé d'acheter une rectifieuse Pro-Cut ?

Andy Tindall: Nous avons décidé d'acheter la machine pour avoir la possibilité d'un service supplémentaire qui pourrait-être rentable. Nous offrons la prestation de ré-usinage de leur disques de frein quand nous changeons uniquement leurs plaquettes, pour augmenter la performance de freinage. Le client bénéficie car ils ont des freins parfaits dès qu'ils quittent notre atelier et ils ont aussi une prolongation de durée de vie de leurs plaquettes. Nous augmentons notre rentabilité de l'atelier avec le service supplémentaire. Chacun gagne.

Pro-Cut: Habían considerado la posibilidad de rectificar discos antes de que Pro-Cut contactara con ustedes?

Andy Tindall: Sí; había oído hablar de Pro-Cut hacía 2 o 3 años y, aunque pudimos ver las oportunidades de negocio que la máquina nos ofrecía, en esos momentos teníamos otras prioridades. Esta vez, sin embargo, pensamos que era la oportunidad ideal para incrementar el trabajo del taller.



La rectifieuse se fixe directement au moyeu

Pro-Cut: Aviez-vous considéré la rectifieuse avant que Pro-Cut vous ait contacté ?

Andy Tindall: Oui. Je l'ai vu pour la première fois il y a 2 ou 3 ans et j'y étais intéressé, mais ce n'était pas le bon moment pour nous. Nous pourrions voir les possibilités pour la machine mais à l'époque nous avions eu d'autres priorités. Pro-Cut m'a contacté récemment et j'ai pensé que c'était une occasion idéale d'augmenter la rentabilité.

Pro-Cut: Combien de fois par semaine utilisez-vous la rectifieuse ?

Andy Tindall: On s'en sert 2 ou 3 fois par jour pour effectuer une prestation supplémentaire quand on change uniquement les plaquettes. Nous souhaitons l'employer davantage et le bureau de service le vend à tous nos clients - tous les véhicules ont des disques de frein!

Pro-Cut: Êtes-vous et les techniciens contents avec la machine ?

Andy Tindall: Oui, la rectifieuse est un bon matériel. Les techniciens aiment s'en servir et ils sont compétents en la rectification des disques.

Pro-Cut: Les clients sont-ils contents avec le service ?

Andy Tindall: Oui, aucun client se plaint au sujet de leurs freins ou au prix de la rectification. La seule chose que nos clients constatent, c'est une meilleure performance des freins dès qu'ils quittent notre atelier. C'est ce qu'ils s'attendent après avoir nous visiter avec leurs véhicules pour un service.

Pro-Cut: Avez-vous constaté une diminution de commandes pour des nouveaux disques?

Andy Tindall: Pas du tout. Nous devons encore remplacer des disques de frein quand ils atteignent l'épaisseur minimum. La rectifieuse nous donne une autre possibilité lors du remplacement uniquement des garnitures.

Pro-Cut: L'utilisez-vous sur les voitures d'occasion aussi bien que pendant les services?

Andy Tindall: Oui, nous utilisons le Pro-Cut sur nos V.O.s qui ont été garées dans le parking. Le temps et le lavage quotidien expose les disques aux conditions humides et ils se rouillent souvent et souffrent de la corrosion. Au lieu de remplacer les disques et d'engager les coûts y associés, nous les rectifions. Le client achète une voiture avec les freins parfaits et nous augmentons nos marges bénéficiaires. Nous gagnons aussi du temps de préparation dans l'atelier et cela libère les ponts pour d'autres travaux.



**La corrosion du disque
au V.O.**

Pro-Cut: Le recommanderiez-vous à d'autres agents de Renault ?

Andy Tindall.- Oui. Comme avec tous les achats nous avons dû remonter une proposition économique pour montrer la rentabilité de la machine Pro-Cut. On nous a offert une période de location. Ceci m'a fourni l'information requise pour montrer que le matériel était une machine profitable, aussi bien qu'un meilleur service pour nos clients.

Pro-Cut: Et en conclusion, que diriez-vous aux agents de Renault qui n'ont pas un tour de frein ?

Andy Tindall: La machine Pro-Cut fournit une excellente opportunité de créer des ventes additionnelles et d'augmenter votre résultat. Si vous cherchez une manière simple d'améliorer encore votre bénéfice, prenez du temps pour étudier cette machine.