

a



AserAuto Crecimiento cualitativo

Sostenibilidad

■ Como nos explican sus responsables, la red aserAuto nació para dar solución a una demanda del mercado, que necesitaba un nuevo concepto de taller, focalizado en la calidad, la imagen y la innovación. Destaca el compromiso de la red con el medio ambiente ya que, en aserAuto, todos los talleres tienen acceso a servicios de consultoría medioambiental que ayuda a los talleres a adoptar prácticas ecológicamente responsables y a cumplir la normativa medioambiental, al tiempo que satisface las expectativas de los clientes preocupados por la sostenibilidad.

El tercer diferenciador es, sin duda, el servicio de consultoría prestado por un equipo altamente especializado en aspectos jurídicos, de ingeniería, gestión y marketing. La red un servicio completo para facilitar el día a día del taller y diseñado para impulsar el crecimiento de su negocio.

Homogeneidad

■ “La estrategia de lanzamiento y desarrollo de la red ha sido planificada en estrecha colaboración con los socios del grupo, tras un minucioso estudio del mercado que nos reveló la demanda y la necesidad de un concepto de taller innovador. Nos hemos focalizado en un crecimiento cualitativo, de forma estructurada, respetando los criterios de entrada y respetando las zonas de influencia. Queremos crecer, pero estableciendo una red organizada con amplia cobertura pero, sobre todo, centrada en la calidad”, añaden desde aserAuto. Así, los talleres que integran la red son talleres de calidad vinculados y coincidentes con los planes de desarrollo del socio. Además, los requisitos de acceso (espacio, personal, canon de entrada, cuota, dotación y medios...) garantizan un nivel de calidad óptimo y homogéneo, permitiendo que los clientes finales reciban el mismo nivel de servicio en cualquier taller de la red, independientemente de su ubicación.



Despegue de la enseña

■ 2023 ha sido el año en que la red aserAuto “ha despegado” en España. La implantación de herramientas como AserGest, AserTech o AserNews, integradas junto a otras en el pack de servicios aserAuto, han permitido a los talleres cubrir sus necesidades y expectativas. Las herramientas de apoyo en la gestión empresarial, a través de un programa integral que abarca la gestión del taller, la gestión de piezas y la asistencia técnica, y que se refuerza con formación y la implementación de un cuadro de mando, de nueva creación, que permite seguir todos los indicadores clave en la rentabilidad de negocio; la formación técnica práctica orientada a la gestión empresarial, que proporcione conocimientos actualizados imprescindibles para la reparación de los nuevos sistemas, a la que se suman formaciones en atención al cliente, recepción activa y técnicas de venta, que aseguran el éxito presente y futuro del taller; y la capacidad de atraer nuevos clientes y retener a los que repiten, asegurando el crecimiento y la estabilidad del negocio. Actualmente, la red cuenta con 34 talleres “oficialmente” adheridos en España y Portugal. En el evento de clientes celebrado en Madrid en septiembre, las redes del grupo tuvieron presencia en un corner, en el que los clientes solicitaban información sobre requisitos, servicios y ventajas, y son varios los socios que tienen clientes con interés en unirse a la red.

“Nos hemos focalizado en un crecimiento cualitativo, de forma estructurada, respetando los criterios de entrada y respetando las zonas de influencia”, explican desde aserAuto



AutoDrive Services

■ Además de aserAuto, el grupo está trabajando en un nuevo concepto de red, que sustituirá a las otras redes de ASER (Star y Tecnotaller) para adaptarlas a las nuevas realidades y necesidades del mercado. AutoDrive Services proporcionará un apoyo integral para ayudar a los talleres más pequeños. Cada taller podrá elegir el paquete de servicios que mejor se adapte a su realidad y necesidades. La red impulsará el crecimiento del negocio y proporcionará las herramientas necesarias para que el taller prospere y destaque en el mercado.

Próximos retos

■ “Hay grandes retos que el taller tiene que enfrentar a medio y largo plazo: la transformación tecnológica de los vehículos, la digitalización, los cambios en los perfiles de los usuarios, las transformaciones en las formas de movilidad, el análisis real de la rentabilidad, Estamos trabajando para adaptarnos a este nuevo escenario y responder a los cambios del mercado y del sector, para que los talleres aserAuto estén preparados anticipadamente y puedan afrontar el futuro con seguridad y confianza”, nos detallan.