

75:09 - ANALISIS DE LA INFORMACION
SEGUNDO CUATRIMESTRE 2021
TRABAJO PRACTICO

REMISES "DON POCHO"

Don Pocho, es el dueño de una de las agencias de remises más confiables y seguras de CABA.

Para armar su flota, él mismo se encargó de reclutar autos y choferes, pero la organización del negocio se la encomendó a su amigo Leo que, según Pocho, "la tiene re-clara".

Pocho quiere tener un registro detallado de cada unidad, es decir, datos del vehículo, dueño del mismo, comodidades que ofrece, etc.

Además, pretende que los clientes sientan que es "la" remisería y no una más, por eso les permitirá abonar los viajes solamente en efectivo.

Con respecto a los servicios, Pocho cuenta con diversos tipos, con precios para todos los bolsillos, para así cubrir todas las expectativas de sus clientes.

Cuando un cliente llama a la agencia será atendido cálidamente por una recepcionista, quien solicitará su número de cliente y el tipo de servicio requerido. Si el cliente es nuevo, será incorporado inmediatamente al tomar el servicio. Una vez acordado el servicio, la recepcionista se comunica con el chofer y le pasa el detalle del servicio a prestar.

Los choferes poseen en las unidades talonarios de "Prestación de Servicios", que deberán confeccionar una vez concretado el itinerario. El cliente deberá abonar el total del mismo en el momento, antes de abandonar la unidad.

Dependiendo de lo que Don Pocho escucha por el barrio, solicita un detalle de encuestas. Para esto, los choferes no deberán olvidar de pedir a los pasajeros que completen los formularios antes de bajar del auto. De esta manera Pocho podrá estar atento al trato y atención recibidos durante los viajes realizados.