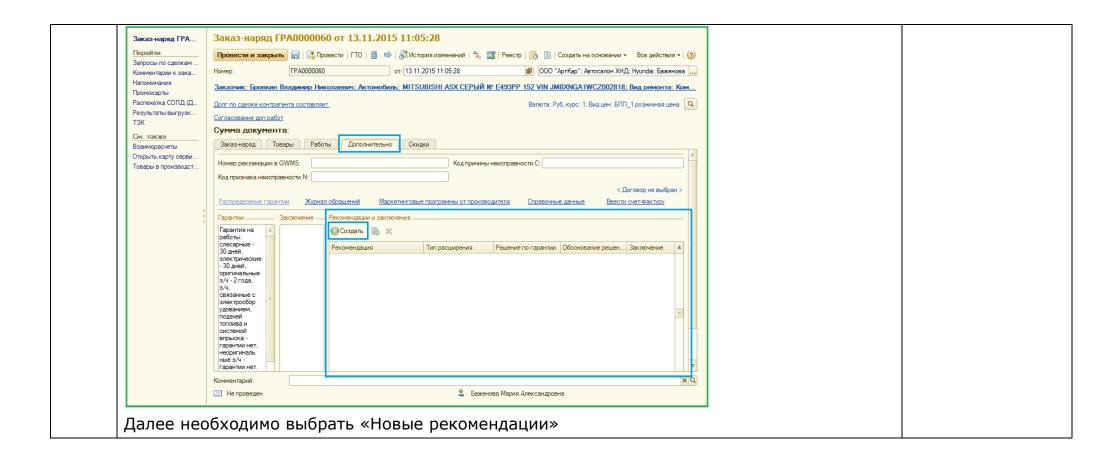
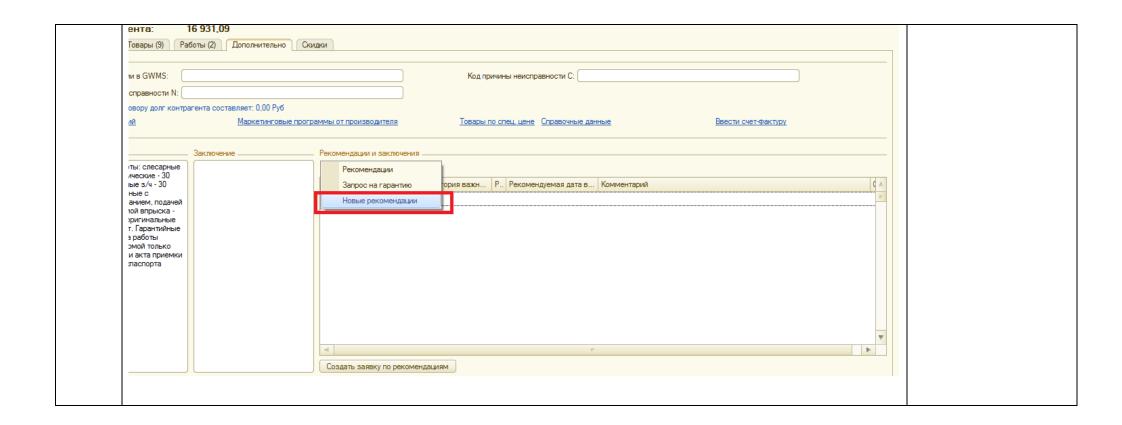
TOYOTA	Процедура выдачи автомобиля клиенту после ТО и ТР	№ от 01.04.2018 г.
Исполнители:	Сервисный консультант, мастер ремонтной зоны, охранник, специалист отдела качества, технический лидер, специалист контактного центра, логист.	«Утверждаю» Директор ООО «Стелла» Шагапов К.М. «Согласовано»
Оборудование и инструмент:	1С¹, трубка DECT, трубка FMC	
Цель:	Оперативное и качественное обслуживание Клиентов ДЦ ² при приеме на сервисное обслуживание и выдаче автомобиля Клиенту.	Директор по послепродажному обслуживанию Савин А.Ю.

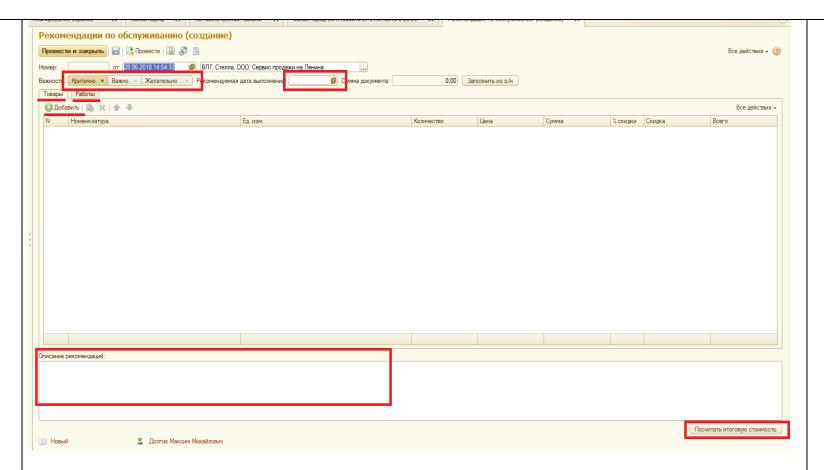
¹ 1С - база данных ДЦ. ² ДЦ — дилерский центр «Тойота Центр Волгоград Восток».

Nō	Действие и условия его совершения	Ответственный
		исполнитель
	Выдача автомобиля после проведения сервисного обслуживани	я.
1.	После выполнения работ Механиком и проверки качества выполненных работ мастер РЗ дает команду логисту переместить автомобиль на парковку «Зона выдачи готовых автомобилей». Логист устанавливает машину на пронумерованное парковочное место и передает охраннику ключи от автомобиля и делает в пункте охраны запись в журнал с указанием времени сдачи ключей, гос. номера автомобиля и номера парковочного места.	Мастер РЗ, логист
2.	Далее Логист размещает первичную документацию, полученную от мастера РЗ в специальную ячейку «Доски для коммуникаций» в папку «Подготовка к выдаче» к ответственному сервисному консультанту ДОСКА ДЛЯ КОММУНИКАЦИЙ СЕРВИСНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ ПОДГОТОВКА К ВЫДАЧЕ АВТОМОБИЛИ Тойгота Центр Волгоград Восток	Логист

3.	После получения первичных документов Сервисный консультант обязан проверить	·	
	местонахождение автомобиля, его чистоту, крепление водительского коврика, проводит	консультант	
	выходной контроль качества, уровни всех технических жидкостей, состояние кузова,		
	лакокрасочных покрытий, наличие пакета с замененными запасными частями в		
	условленном месте (при необходимости возврата) и сравнить их состояние с результатами		
	первоначального всестороннего осмотра.		
4.	Сервисный консультант забирает документы из «Доски для коммуникаций» . Переносит в	Сервисный	
	в 1С из «Дефектовочной ведомости» в заказ-наряд все невыполненные рекомендации,	консультант	
	толщину тормозных колодок и дисков, состояние АКБ, наличие/отсутствие кодов DTC,		
	рекомендации по установке дополнительного оборудования и необходимости проведения дополнительных работ на следующем ТО. Для этого производит в 1с следующий алгоритм		
	действий:		
	Во вкладке «Дополнительно» заказ-наряда в блоке «Рекомендации и заключения»		
	необходимо нажать кнопку «Создать»		



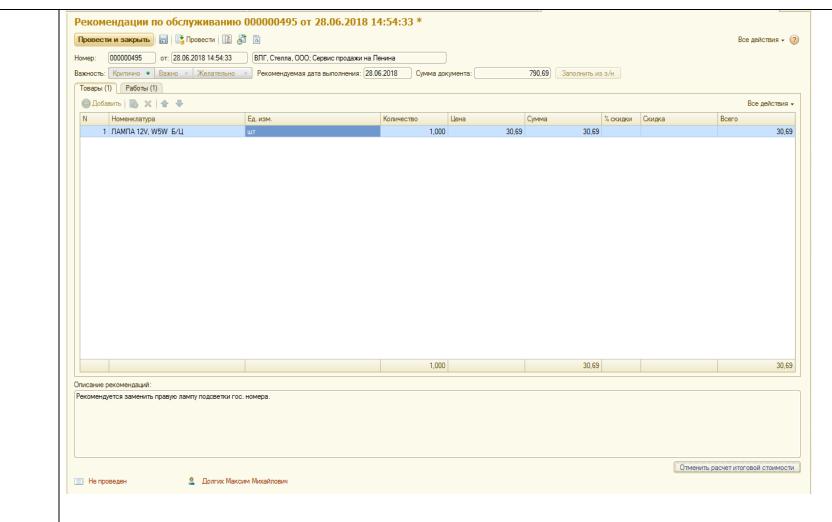




В открывшемся окне есть возможность выбрать «Важность» рекомендации (критично, важно, желательно), рекомендуемую дату выполнения (заполняется вручную), товары и работы по рекомендациям (полностью совпадают с позициями из 1с) и описание рекомендации (поле заполняется вручную, выводится на печать клиенту без изменений). Для автоматического расчета скидки для клиента необходимо нажать кнопку справа снизу «Посчитать итоговую стоимость».

По окончанию редактирования рекомендации необходимо нажать кнопку «Провести».

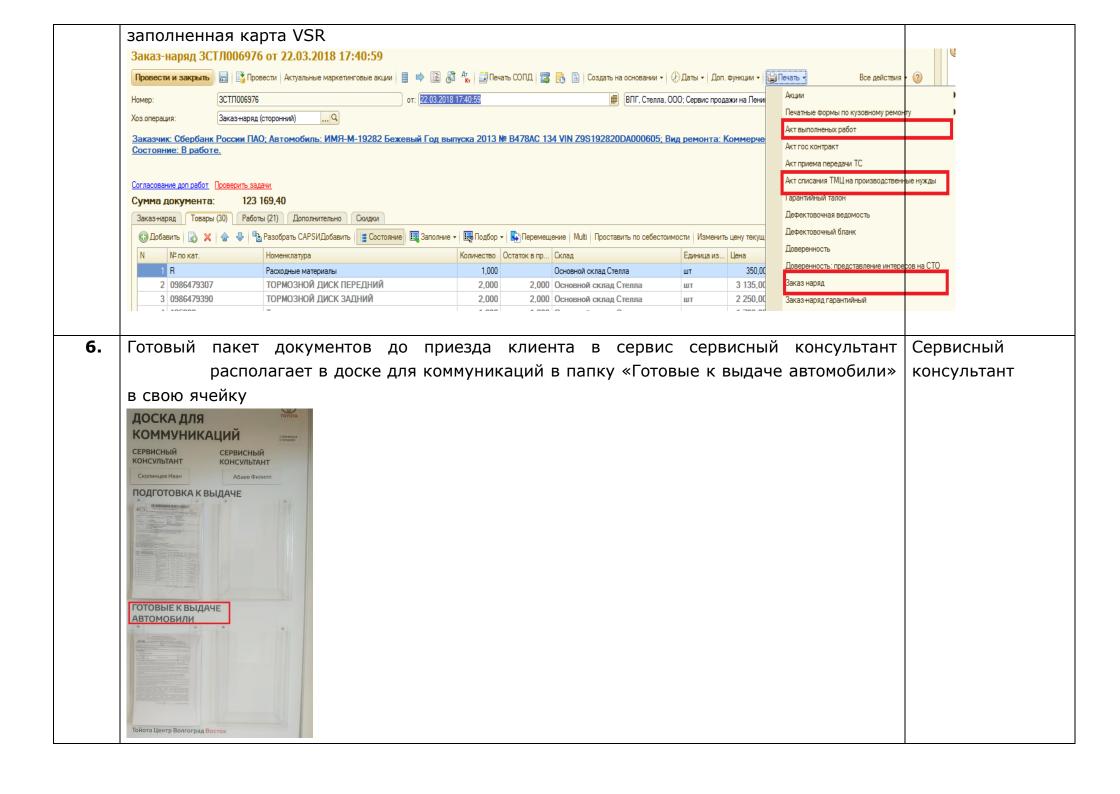
Все внесенные рекомендации далее будут отражаться в истории обслуживания автомобиля для дальнейшей коммуникации с клиентом.

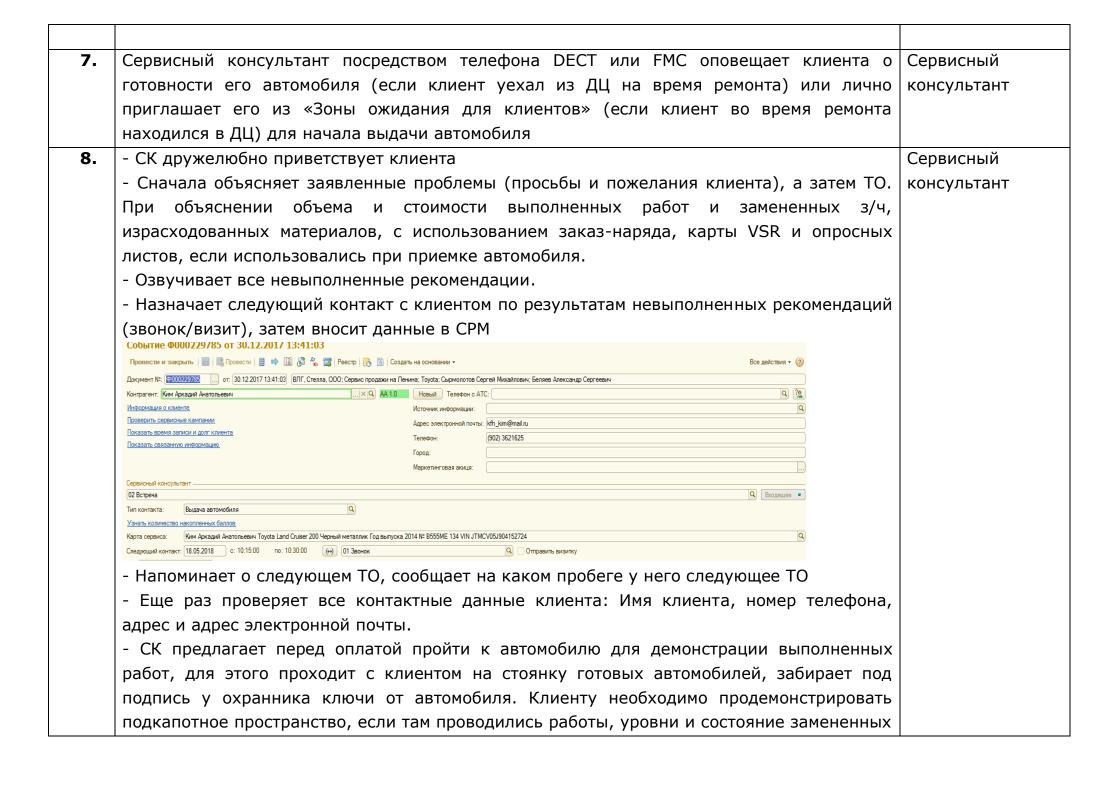


5. По результатам выполненных работ Механиком Сервисный консультант заблаговременно (до начала выдачи автомобиля) подготавливает окончательный пакет документов с сформированными рекомендациями по работам, запчастям, аксессуарам, от которых клиент отказался в рамках визита и распечатывает на принтере «Акт выполненных работ» (в двух экз.), «Заказ-наряд» (в двух экз.), «Акт списания ТМЦ на производственные нужды» и делает два комплекта документов. Заполняет сервисную книжку клиента, проставляя дату прохождения ТО и пробег на момент заезда и ставит Дилерский штамп в кассе.

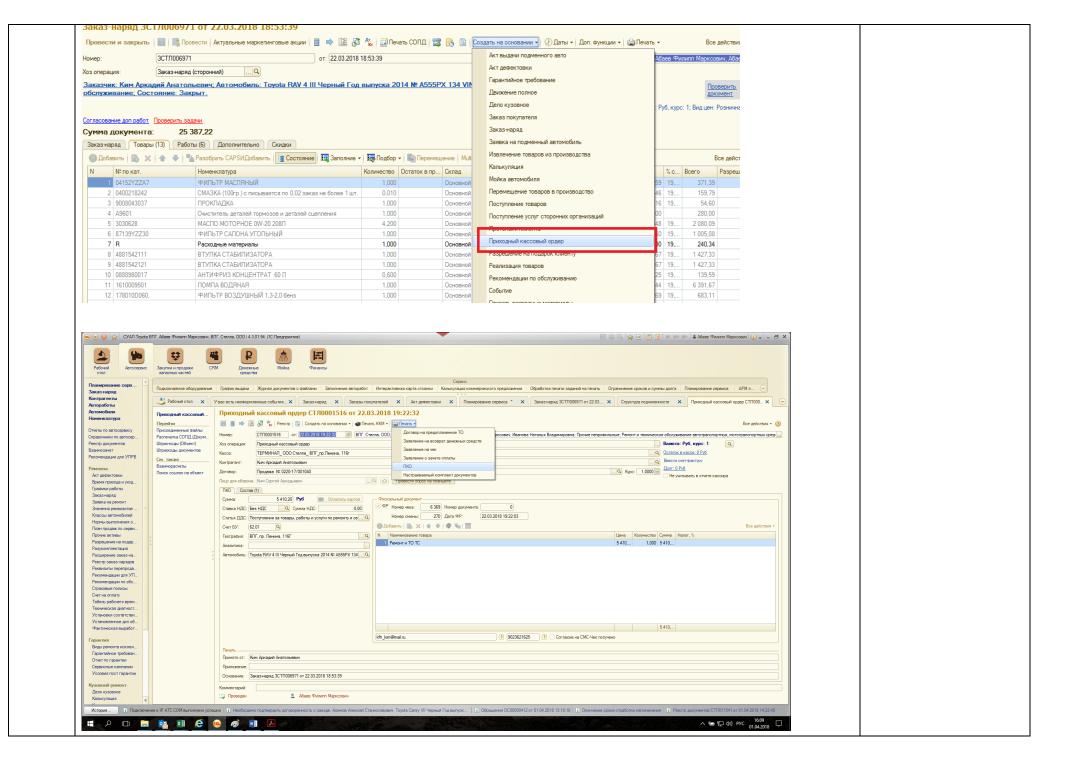
Пакет документов для клиента включает в себя Акт выполненных работ, заказ-наряд и

Сервисный консультант





	технических жидкостей и запасных частей, акцентируя внимания клиента на проведенном	
	контроле качества в который входят проверка всех, затронутых при ТО и ТР, узлов и	
	агрегатов, проверка крепления тормозных суппортов, осмотр подкапотного пространства,	
	осмотр а/м снизу на подъемнике, осмотр кузова и салона а/м, проверка	
	работоспособности всех систем а/м, а так же внешних световых приборов и влажной	
	уборке салона. Уточнить у клиента остались ли вопросы или замечания. Если вопросов у	
	Клиента не осталось, то необходимо убрать защитные чехлы в присутствии Клиента (руль,	
	сидение водителя и переднее сидение пассажира, рычаг КПП, рычаг ручного тормоза,	
	напольные коврики возле передних сидений).	
	В случае, если клиент желает сначала оплатить, а потом посмотреть выполненные	
	работы, демонстрация, тестовая поездка, снятие защитных чехлов с элементов салона	
	производится после оплаты и подписания документов (после пункта 14).	
9.	В случае, если во время приема автомобиля присутствовал технический лидер, на выдаче	
	технический лидер также должен присутствовать. ТЛ лично объясняет клиенту, если не	
	позволяет квалификация СК либо ТЛ участвовал при приеме а/м:	
	- Результаты ремонта (объёмы диагностических и ремонтных работ),	
	- Подтверждает устранение неисправностей, используя VSR, опросный лист и т.д. (при	
	необходимости, проводит тест-драйв).	
10.	Необходимо предложить клиенту пройти в кассу для оплаты услуг. Для этого СК создает	Сервисный
	на основании заказ-наряда и распечатывает документ «Приходно-кассовый ордер»:	консультант



11.	Сервисный консультант обязан при предъявлении Клиентом чека на оплату, передать Клиенту заполненную сервисную книжку, ключи от автомобиля. Клиент получает от СК свой пакет документов, включающий Акт выполненных работ и заказ-наряд и подписывает второй комплект документов : Акт выполненных работ, заказ-	•
	наряд и Акт приема-передачи автомобиля в сервис в графе «Принял», которые СК оставляет у себя	
12.	Сервисный консультант обязан проинформировать клиента о проведении послесервисного телефонного опроса, уточнить желание Клиента принять участие в оценке качества работы СТО ДЦ.	•
13.	Сервисный узнает удобное для клиента время для совершения «Теплого звонка» вечером того же дня, либо утром следующего для поддержания лояльности клиента сервису и ощущения заботы о себе	Сервисный консультант
14.	СК прощается с клиентом, провожает его до выхода из ДЦ и напоминает клиенту о том, что он его персональный сервисный консультант.	Сервисный консультант
15.	В случае если выдача производится на следующий или отличный от текущего день, автомобиль в крытую зону выдачи не перемещают. Автомобиль остается на парковке для автомобилей, ожидающих ремонта за ремонтной зоной. Автомобиль перемещается в крытую зону выдаче в день выдачи.	Сервисный консультант

Лист ознакомления с Процедурой выдачи автомобиля клиенту после ТО и ТР

Дата	Подпись