

# CONSEJOS PARA LLEVANDO SU CAMIÓN AL CONCESIONARIO PARA REPARACIONES



No importa si usted es un conductor con muchos años de experiencia manejando las reparaciones de los concesionarios o un nuevo propietario-operator, usted probablemente tendrá que interactuar con un concesionario cuando llegue el tiempo para realizar reparaciones o servicios básicos para su camión durante su carrera. La comunicación clara con el concesionario puede incrementar la probabilidad de que todos estén satisfechos al fin del día.



**Aquí hay unos consejos simples que hemos coleccionado para mejorar su experiencia.**

## REGISTROS DE SERVICIO Y DE LA GARANTÍA

Siempre tenga sus registros de servicio y de la garantía listos para su cita. Ciertos retrasos en el concesionario pueden ser evitados si usted llega preparado y con la información que ellos necesitan para empezar. Las garantías pueden ser especialmente difíciles si usted no tiene el papeleo.

## EXPERIENCIA DEL TÉCNICO/MECÁNICO

Nunca diga al concesionario o al mecánico lo que ellos tienen que arreglar. En vez de esto, explíqueles todo lo que usted sabe sobre el problema y de una vuelta en el vehículo con el mecánico presente (si usted puede) para recrear las condiciones. Aunque usted sepa mucho sobre su camión, el concesionario también tiene experiencia extensiva.

## CITAS

No se presente en el concesionario exigiendo servicio al instante. Usted probablemente no es el único que necesita reparaciones rápidas para entregar una carga. Por lo menos, llame con anticipación y explique su situación. .

# CONSEJOS PARA LLEVANDO SU CAMIÓN AL CONCESIONARIO PARA LAS REPARACIONES, CONTINUACIÓN



## DIAGNÓSTICOS

Autorizar una hora o dos para el diagnóstico si un problema no se identifica inmediatamente puede ser más barato que experimentar con reparaciones y es más probable que identifique el problema. Con un diagnóstico correcto y eficiente de un problema, su camión puede estar funcionando y produciendo como siempre, según Tom Kraemer, gerente de Snap-on Business Solutions/NEXIQ Technologies.

## SU CONCESIONARIO DE VENTA

Si es posible, establezca y mantenga una relación con el concesionario que le vendió su camión. Usualmente, ellos tienen más interés para ayudarlo con reparaciones de la garantía o luchar por usted con el fabricante que otros concesionarios porque quieren que usted regrese para hacer negocios con ellos. En adición, su mejor ventaja es poder llevar su negocio a otra parte si no quieren hacerlo.

## LA ACTITUD

Es fácil enojarse o ser impaciente cuando el corazón de su negocio—su camión—está fuera de servicio. Pero, es más probable que el personal en el concesionario coopere con usted si esta calmado.

Acuérdese, todos queremos la misma cosa: que su camión funcione. Haga citas para mantenimiento regular y cuando hay una señal de que algo está mal, haga una cita para la reparación.

Ser su propio jefe tiene muchos beneficios, pero también tiene sus retos. Deje que TBS le ayude a vencer algunos de esos retos con nuestras soluciones de flujo efectivo, soporte administrativo, servicios de conformidad del DOT, ayuda de seguro, servicios de permisos de transportación y más. De esta manera, usted puede enfocarse en lo que es más importante: desarrollando su negocio.