

16 | 代車の編成と管理

一般的なメリット

- **お客様:** 予約を受け付け次第、代車を確保するため、お客様が車両を持ち運んでくる日に破棄します。販売店にとっては約束した「代車」の提供とともに、その費用を瞬時に可視化できるメリット。
- **販売店:** お客様の移動手段ニーズを満たします。代車管理を専門化します。他の代車をお客様と確認します。

対象の主要部門: アフターセールスマネージャー、新車販売マネージャー

1 セールスマネージャーによる代車の作成または更新

- マセラティ車の取引ポリシーおよび財務支援の考慮。
- アフターセールスマネージャーと意見交換を行い、販売店のアフターセールス顧客タイプに合わせた車両を見極めます（お客様、会社、職人・・・）。
- 管理（代車在庫、登録、保険に入力）、技術、および美観準備を実行します。
- 駐車場の管理および代車修理を構成します。

2 代車の業務管理

代車管理の担当者を特定します。担当者の任務は以下の通りです。

- サービスアドバイザーのツールにある代車の更新
- 駐車場状態および計画したローテーション（保守、走行距離、使用年数、修理・・・）、代車契約書の管理、レポート、および苦情と罰金の監視といった、フォローアップで日々の駐車場管理・・・

補助文書 [車両管理表の例](#)

3 駐車アニメーションおよび代車モニタリング

月度ダッシュボードで、代車マネージャーによるトラッキング

- 車両の出入庫に基づいて、車両一覧を更新
- 車両比率および期間（出動日数/稼働日数）
- 請求料率（請求日数）/稼働日数 および駐車コスト効果
- 経費条項および所有コスト（償却費、燃料、洗車、修理・・・）

16 | 代車の編成と管理

4 容易にアクセスでき、いつでも出庫可能な代車

- 代車は専用エリアに駐車します。
- キーは安全な場所に保管します。
- 車両はきれい（外周および車内）で、私物はありません。
- 必要に応じて燃料の補給やバッテリー充電を行います。
- ユーザーガイド、現行登録、および保険証明書（またはコピー）、アシスタンスの電話番号、事故レポート、文書、現地規制に準拠すべき装置（安全キットなど）を含む、書類入れが車両毎に用意しています・・・低公害車の場合、トラクションバッテリー搭載用ケーブル。

5 代車での通信

- アフターセールスチームは、代車使用および状態について、お客様に通知することができます。