

## Miles de valoraciones por Haití

HAITÍ VALORA TU AYUDA

"Un pequeño gesto, un gran compromiso"



APORTACIÓN DIRECTA

3.000 €

1 CÉNTIMO DE €  
POR CADA  
VALORACIÓN



Caixa Galicia-Grupo Einsa con Haití  
C.C.C.: 2091 7486 61 3040000158

Con la colaboración:



La ONG a la que se destinen los fondos recaudados será elegida por todos los participantes en la campaña. + info: [marketing@gtmotive.com](mailto:marketing@gtmotive.com)



902 100 282  
www.gtmotive.es

Visita nuestra web [www.formacion.gtmotive.es](http://www.formacion.gtmotive.es)  
y entra en nuestra área de formación on-line

Ahora trabajar con Gt Estimate te da +

- + rapidez
- + facilidad
- + satisfacción

Novedades Gt Estimate:

- Configuración del tipo de punto por código de usuario
- Integración de Datos admin. y Datos clientes en una sola pantalla
- Funcionalidad responder 14. Movido
- Etiquetas de tarros y de la lateralidad de las piezas
- Botón mostrar referencias piezas y estado de reparaciones
- Editar acuerdo para las impresoras del repuesto

902 100 282 - [www.formacion.gtmotive.es](http://www.formacion.gtmotive.es)

## Y además...

- Volvemos a congelar los precios de Gt Estimate
- 6º desayunos Gt Motive: Estrategias de marketing con éxito para talleres.
- Acuerdo con ANTAN.
- Ceremonia de apertura de la 5ª edición del curso de postgrado de la UPM.

# Enportada

# MILES DE VALORACIONES POR HAITÍ

El pasado 12 de enero la noticia de los terremotos de Haití recorría el Mundo. Cuando llegaron las primeras informaciones sobre lo que estaba sucediendo en el país más pobre de Suramérica nos pusimos manos a la obra para poner en marcha la campaña Haití Valora tu Ayuda y recaudar dinero destinado a las víctimas de esta catástrofe.

En esta iniciativa hemos implicado a todas las personas que de una u otra manera participan a diario en nuestra actividad. Nuestros empleados han colaborado a través de las huchas solidarias que hemos distribuido en las oficinas de Gt Motive y del Grupo Einsa en Madrid y Galicia.

La compañía por su parte ha donado 3.000 € al proyecto y, además, ha implicado a sus clientes con la cesión de un céntimo de euro por cada valoración realizada con la herramienta Gt Estimate durante el mes de febrero.

Hemos comunicado a través de diferentes vías la campaña para darla a conocer al máximo número de clientes. Por un lado parte de nuestros empleados se han convertido en embajadores de la causa, hemos rotulado nuestros vehículos con la imagen del proyecto e hemos insertado un flyer especial en los CD's de renovación de Gt Estimate. Más allá de las acciones puestas en marcha por nuestra parte, hemos recibido el apoyo de los medios de comunicación que han transmitido la campaña de una forma totalmente desinteresada.

Todas estas acciones han ido encaminadas a recaudar la máxima cifra posible que destinaremos a Cruz Roja, la ONG que han elegido nuestros empleados y clientes. Creemos que la empresa es un agente cuyo fin va más allá de la creación de riqueza y puestos de trabajo. Siempre hemos considerado el importante papel que nuestra compañía puede desempeñar en la ayuda de los colectivos de la sociedad que puedan necesitarla. No en vano creamos hace años la Fundación Einsa, que está enmarcada dentro de nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa, y se ocupa de atender a personas de la Tercera Edad con movilidad reducida en su propio domicilio.

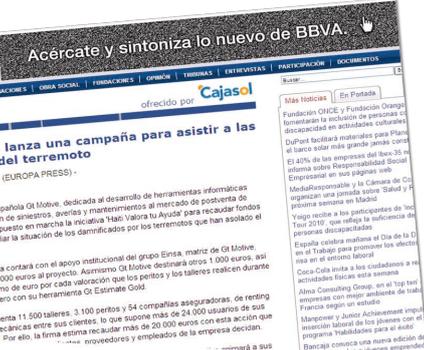
Probablemente Haití Valora tu Ayuda sea un pequeño grano de arena en el escenario devastador en el que se ha convertido Haití tras la tragedia, pero si todas las empresas aportan su grano de arena podremos entre todos hacer una gran labor seguro.



Diario de Ferrol

### Einsa Print y GT Movie se solidarizan con el pueblo de Haití

GT Motive y Einsa Print están llevando a cabo una campaña solidaria que a través de sus proveedores, el objetivo es abrir una línea de colaboración con la empresa interna, harán un llamamiento a ONG's y organizaciones que colaboran en el país para que puedan aportar su granito de arena a la que ya tienen los fondos de número de cuenta 61-304000158. La cuenta para la aportación de 2.000 € de Einsa Print y 1.000 € de GT Movie, además de un céntimo por



## GT MOTIVE INAUGURA SU PORTAL DE FORMACIÓN ON-LINE

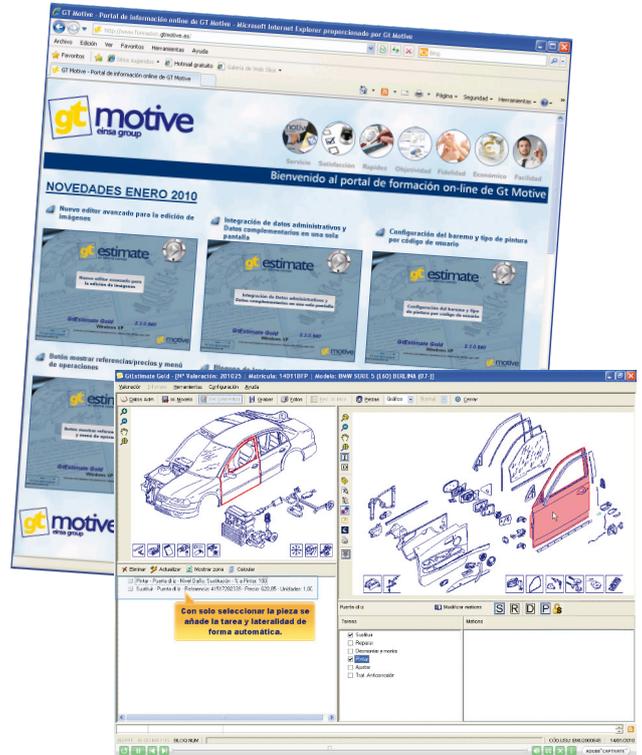
**G**t Motive ha inaugurado su portal web de formación, que supone un paso más en la importante inversión que realiza la compañía para que sus clientes dominen sus herramientas de manera casi intuitiva.

Gt Motive dedica más de 53.000 horas a la formación presencial de sus usuarios, con profesionales que imparten cursos a medida en los que se enseña el manejo de la herramienta Gt Estimate.

El nuevo portal es un complemento a esta formación que resuelve a través de internet las dudas más frecuentes que surgen en el uso diario del programa. Cómo configurar un vehículo, la actualización de tarifas o la cómo elaborar un informe fotográfico son solo algunas de las aplicaciones que los usuarios pueden encontrar en el nuevo site desarrollado por Gt Motive.

La implementación de esta web está enmarcada dentro del proyecto Horizonte Gt Motive a través del que la empresa está desplegando distintas iniciativas relacionadas con la formación de los profesionales del sector de la postventa, como es la formación presencial, el apoyo a la formación de los peritos a través del patrocinio del curso de postgrado "peritación de vehículos siniestrados" impartido por la Universidad Politécnica de Madrid o la colaboración con la Fundación Comfop para la mejora de la Formación Profesional de los mecánicos.

<http://www.formacion.gtmotive.es>



## GT ESTIMATE CONGELA EL PRECIO DE LAS VALORACIONES DE PAGO POR USO EN SU HERRAMIENTA GOLD

**S**eguimos estando con nuestros clientes, por eso un año más mantendremos el precio de las valoraciones de pago por uso de Gt Estimate Gold Reparadores y Gt Estimate Gold Aseguradoras. Durante 2009, cada

valoración costó 2,88 € + IVA, el mismo precio que abonarán nuestros clientes durante 2010. Desde 2008 nos hemos situado al lado de nuestros clientes ajustando nuestros precios para ayudarles en este momento de crisis.

Durante casi cuarenta años hemos tenido la vocación de ser el mejor partner del taller y de las aseguradoras, con una clara vocación de servicio hacia nuestros clientes y una marcada sensibilidad por sus necesidades, por ello ahora toca apostar por su cuenta de resultados. Lo importante es ayudarles evitándoles una subida de precios y ofrecerles la herramienta de valoración con la mayor profundidad mecánica del mercado en las mejores condiciones.

Gt Motive dispone de un completo catálogo de productos de información, presupuesto y valoración, a precios asequibles, que permite a cualquier taller, aseguradora o compañía de renting, independientemente de su

tamaño o necesidades, tener acceso a las herramientas más potentes del mercado.

Gt Estimate Gold es la solución que mejor se adapta a las necesidades de información y valoración de averías, mantenimientos y siniestros del automóvil, con la posibilidad de integrarse completamente con otros sistemas de gestión.

Además, Gt Estimate Gold permite al taller trabajar en un entorno móvil, sin cables, y con todo tipo de conexiones inalámbricas, que facilitan una forma de trabajar diferente en el taller, creando una recepción activa, que ofrece un mejor servicio, claridad y venta cruzada, produciendo un mayor negocio para el taller.

Gt motive cuenta con más de 24.000 usuarios en 11.500 talleres, 3.100 peritos realizan su trabajo diario con las herramientas Gt Estimate y 54 compañías aseguradoras, de renting y de garantías mecánicas han apostado por ellas.

**Gt estimate vuelve a congelar los precios**

Precio básico de la valoración: 2,88 € + iva

Con el mismo compromiso de siempre:

- ✓ Formación gratuita
- ✓ Instalaciones sin coste
- ✓ Servicio asistencial in situ incluido

Descubre la nueva versión en: [www.formacion.gtmotive.es](http://www.formacion.gtmotive.es)

Tu negocio. Nuestra visión.

**gt estimate**

+ info: 902 810 992



# 6º DESAYUNO DE TRABAJO GT MOTIVE: ESTRATEGIAS DE MARKETING CON ÉXITO PARA TALLERES

## El taller, reticente ante los beneficios del márketing



**A**nalizamos El sexto desayuno de trabajo -y el primero de 2010- organizado por Grupo Tecnicpublicaciones y Gt Motive trató de resumir las distintas estrategias de mercadotecnia que realizan los talleres y las redes, tratando de averiguar qué es lo que demandan el taller y el usuario, qué tipo de acciones son las que dan mejor resultado, qué es lo que se debe hacer y lo que no, por qué el taller no realiza más acciones... Para ello contamos con la participación de:

- ▶ María Dolores Sevilla (Consultoría de Tormo & Asociados)
- ▶ Olivier Brysemael (OAB Consulting)
- ▶ Isaac Carrasco (Pneus Expert)
- ▶ Carlos Miranda (Talleres DP)
- ▶ Ricardo Bastida (Gt Motive)
- ▶ Miguel Sánchez (Gt Motive)



"Si las ventas son reducidas, esto afecta a las partidas de marketing. Y en función de las previsiones del mercado puedes apostar por una estrategia u otra, puedes acometer unas inversiones u otras, más dirigidas al canal o al consumidor".

Isaac Carrasco - Director de Márketing de Pneus Expert.



"Una de las debilidades de la red es que no hay visibilidad, debes estar muy introducido en el sector para reconocer esa red. Si el particular quiere venir a mi red, la conoce, el taller va a querer asociarse a mi marca, porque le voy a ofrecer un plus frente a la competencia. Y eso es lo que hay que potenciar con acciones de márketing".

María Dolores Sevillano - Directora de Consultoría de Tormo & Asociados.



"Si es una red promovida por el distribuidor, el propio recambista no debe ser quien haga la selección de talleres, porque al fin y al cabo son clientes suyos y les resulta difícil decir desde dentro qué hacen mal. Porque el miedo de los distribuidores de perder al cliente provoca que los talleres hacen lo que quieren".

Olivier Brysemael - Gerente de OAB Consulting.



"Hay que hacerle entender al taller que márketing no sólo es editar folletos. Tienen que conocer que hay un departamento creativo detrás que analiza el mercado para saber cómo llegar a los clientes, descubrir nuevos nichos de negocio, etc. Y que el márketing es una inversión, no un gasto".

Miguel Sánchez - Director de Márketing de Gt Motive.



"Si el márketing nace como algo central del propio negocio, es cuando se va a generar un elemento con todas las herramientas necesarias para poder comunicar. Normalmente, todo el mundo quiere vender, pero no define ciertas cuestiones previas, como el márketing, que le ayudan a ello".

Ricardo Bastida - Responsable de Posventa de Gt Motive



"Transmitir al centro de reparación que parte de sus ganancias derivan de lo que tú estás trabajando conjuntamente, del apoyo que le das, resulta muy difícil. Es una franquicia, el taller si tiene esto más claro".

Carlos Miranda - Coordinador de Talleres DP

## CONVENCIÓN ANUAL VULCO (RED DE GOODYEAR)

**G**t Motive participó de forma activa en el Foro de Proveedores Vulco que se celebró el pasado 6 de marzo en hotel Avenida de América. Durante la jornada Gt Motive presentó sus herramientas y servicios a los asistentes al evento.



## GT MOTIVE Y ANTAN FIRMAN UN ACUERDO PARA USAR GT ESTIMATE EN SUS TALLERES

**G**t Motive y ANTAN, la Asociación Nacional de Talleres Autorizados Nissan, han firmado un acuerdo de colaboración para que los 81 talleres que pertenecen a la red puedan utilizar la herramienta Gt Estimate y, de esta manera, disfrutar de las ventajas y beneficios que les reporta la solución de valoración líder en la posventa de automoción.



ÚLTIMAS NOTICIAS

ANTAN apuesta por la Tecnología y la Calidad con el uso de GT ESTIMATE



- + Rentabilidad
- + Fidelización de clientes
- + Imagen
- + Mejora de la Gestión Interna

"Optimice sus procesos para vender más y garantizar la rentabilidad de mañana"



PARA MÁS INFORMACIÓN PULSE AQUÍ



# HorizonteGtMotive

## Gt Motive patrocina la quinta edición del postgrado "peritación de vehículos siniestrados"

El curso forma en la teoría y la práctica a los futuros profesionales de la valoración de daños en el automóvil

La empresa colabora activamente en la formación de los profesionales del sector de la postventa a través del proyecto Horizonte Gt Motive



## 34 marcas y 642 modelos · Nueva marca SAAB

Atención al Cliente: 902 100 282  
Horario: 09:00 - 20:00

gt estimate un idioma común

PLANOGRAMA DE MODELOS Nº 8 · Mayo 2010

Servicio · Satisfacción · Rapidez · Objetividad · Fidelidad · Económico · Facilidad

Marca	Turismos	Todo Terreno	Comercial Ligero
ALFA ROMEO	12		12
AUDI	25	2	27
BMW	26	3	29
CHEVROLET	8	1	9
CHRYSLER	2		2
CITROËN	24	1	39
DAECIA	1		1
DAEWOO	8		8
FIAT	28	2	42
FORD	34	3	44
HONDA	14	2	16
HYUNDAI	18	4	25
JAGUAR	2		2
KIA	9	2	11
LANCIA	11		11
LAND ROVER		10	10
LEXUS	1		1
MAZDA	11	1	12
MERCEDES-BENZ	22	4	35
MINI	3		3
MITSUBISHI	1	3	4
NISSAN	18	10	34
OPEL	31	4	40
PEUGEOT	29	1	43
RENAULT	37	1	46
ROVER/MG	13		13
SAAB	1		
SEAT			
SKODA	11		11
SMART	3		3
SUZUKI		2	2
TOYOTA	20	6	27
VOLKSWAGEN	27	2	34

**SAAB**  
move your mind™

## GtMotive en el mundo



### PORTUGAL:

- Patrocinio del Manual de gestión del taller editado por el grupo de comunicación AP COMUNICAÇÃO.
- Gt Motive invitada a una conferencia de la Cámara Nacional de Peritos Reguladores.

### FRANCIA:

- Lanzamiento de la versión de Gt Estimate Web Hybrid, destinado para profesionales de la pericia que realizan las valoraciones en ruta.
- LACOUR: Finalizada la integración con este sistema de gestión, utilizado por el 70 % de los peritos en Francia.
- ADER: 44 gabinetes periciales y 225 peritos ya utilizan Gt Estimate.
- VISIOLIS: 900 peritos ya utilizan Gt Estimate.
- Gabinetes y peritos independiente: 12 gabinetes y 49 peritos ya utilizan Gt Estimate.

