

GarageOps.app — Guide d'utilisation (format formation)

À quoi sert GarageOps.app ?

GarageOps.app aide le **conseiller technique** à recommander rapidement les **bons entretiens préventifs** et les **réparations pertinentes** pour chaque véhicule, **sans rien oublier**. L'application centralise l'historique, les inspections, les recommandations et les suivis, afin de prendre des décisions cohérentes et faciles à expliquer au client.

L'objectif n'est pas d'ajouter un outil de plus, mais de **remplacer plusieurs vérifications dispersées** (historique, inspection, sites de référence, notes), dans un seul écran. Résultat : moins de temps perdu, moins d'oublis, et un conseil plus clair.

En combinant les **offres de service** et les **suivis automatisés** (courriel / texto) — ainsi que l'**application client** — GarageOps.app devient un système complet qui améliore la communication, renforce la confiance et augmente naturellement les retours en atelier.

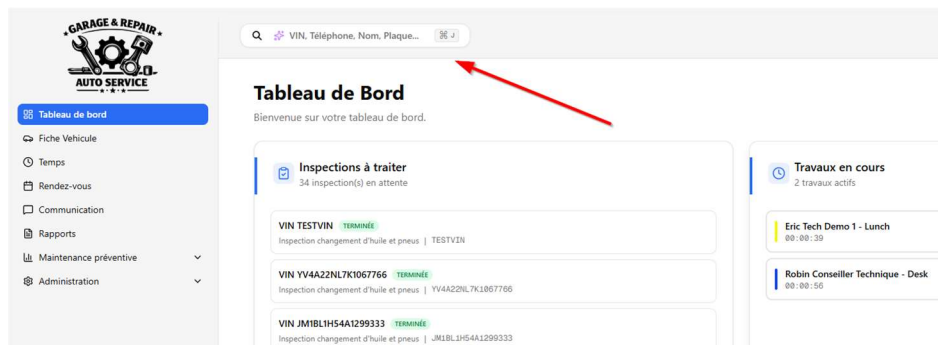
Comment utiliser GarageOps.app (2 scénarios)

Option 1 — Le client appelle pour un rendez-vous ou se présente à l'accueil

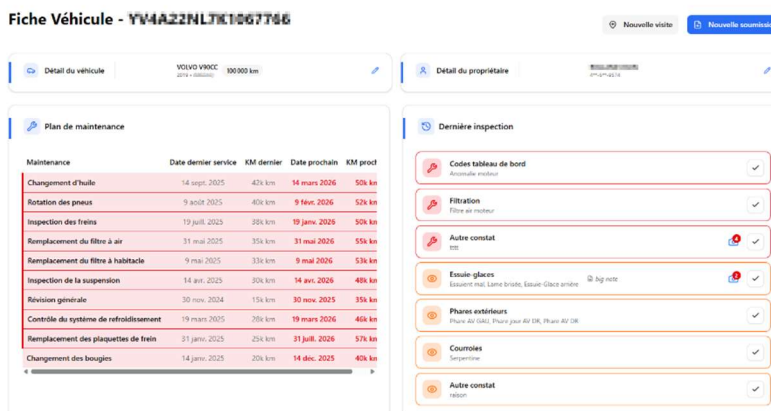
Objectif : **faire une offre immédiatement**, pour planifier la visite et construire un bon de travail clair.

Étape 1 — Rechercher le client / véhicule

- Rechercher par **nom, téléphone** ou **VIN**.



- Ouvrir la **fiche véhicule**.



Étape 2 — Valider le kilométrage

- Demander le **kilométrage** (estimé si au téléphone, réel si le client est sur place).
- Entrer le KM dans GarageOps.app.

Étape 3 — Consulter les recommandations

- Vérifier le tableau de maintenance et, si disponible, la dernière inspection.
- GarageOps.app affiche les **entretiens et réparations recommandés** selon le véhicule, le KM et la date.

Étape 4 — Faire l'offre au client (cette étape n'est pas nécessaire si vous faite cette étape lors de la visite du client.

- Cliquer sur **Nouvelle offre**.
- Présenter les recommandations au client.
- Cocher ce que le client **accepte** et noter ce qu'il **refuse**.
- Cette étape vous permettra, lors de la visite en atelier du client de lui offrir de nouveau les entretiens refusés.

Étape 5 — Accueil du client à l'atelier et validation de l'offre existante

- Lorsque le client se présente à l'atelier, ouvrir la **fiche client et la fiche véhicule**.
- Si une **offre de service a déjà été créée** lors de la prise de rendez-vous (par téléphone ou en ligne), GarageOps.app l'affiche automatiquement à l'écran.
- Cette étape permet :
 - de **confirmer les travaux à effectuer** lors de la visite
 - de valider le **kilométrage réel**, au besoin
 - de **représenter au client les entretiens qui avaient été refusés** lors de la prise de rendez-vous, si la situation s'y prête
- Les décisions mises à jour sont sauvegardées et deviennent la base finale de la visite.

Option 2 — Visite suite à l'inspection d'un véhicule

Objectif : exploiter pleinement l'inspection du technicien pour recommander, expliquer et planifier les réparations et entretiens, au bon moment.

Étape 1 — Démarrage de l'inspection par le technicien

- Le technicien sélectionne le VIN du véhicule qu'il s'apprête à inspecter.
- Il a immédiatement accès :

- au tableau de maintenance
 - à la dernière inspection
 - Cette information lui permet d’orienter son inspection, de porter attention aux éléments à surveiller et d’éviter les oublis.
-

Étape 2 — Pré-inspection et notification au conseiller technique

- L’atelier peut définir une pré-inspection, une étape où l’inspection est transmise au conseiller technique avant qu’elle ne soit complètement terminée.
- À ce moment :
 - le véhicule est encore dans l’atelier
 - certains travaux rapides peuvent être proposés immédiatement (ex. : essuie-glaces, filtres)

Le conseiller technique est alors notifié sur son tableau de bord.

Étape 3 — Communication immédiate avec le client

- Le conseiller technique peut :
 - contacter le client immédiatement par téléphone
 - ou informer le client sur place (salle d’attente)
- Exemple :

« Votre véhicule n’est pas encore terminé, mais votre filtre à moteur est à remplacer. Comme il est déjà démonté, on peut le faire tout de suite si vous le souhaitez. »

Cette étape permet de maximiser les réparations simples pendant que le véhicule est encore à l’atelier, sans délai ni deuxième visite.

Étape 4 — Inspection complétée et analyse par le conseiller technique

- Une fois l’inspection complètement terminée, une nouvelle notification apparaît au tableau de bord du conseiller technique.
- Il peut alors consulter :
 - les réparations à effectuer
 - les points à surveiller
 - les photos et commentaires du technicien

- **Sous l’inspection, le tableau des entretiens recommandés est affiché automatiquement (basé sur le KM réel).**
-

Étape 5 — Recommandations, décisions et suivi

- **Le conseiller technique contacte le client pour :**
 - **expliquer les réparations nécessaires**
 - **offrir les entretiens recommandés**
- **Il peut cocher les travaux effectués lors de cette visite, afin qu’ils ne soient plus proposés lors des prochaines visites.**
- **Il a également la possibilité :**
 - **d’envoyer l’inspection complète au client par courriel ou par texto**

Toutes les décisions (acceptées ou refusées) sont sauvegardées avec l’usager.

Étape 6 — Fermeture de la visite et rappels automatisés

- **Une fois les travaux complétés :**
 - **le conseiller technique ferme la visite**
 - **les entretiens effectués sont enregistrés avec la date et le kilométrage**
 - **GarageOps.app génère automatiquement les rappels pour les prochains entretiens.**
 - **Le conseiller technique est invité à demander au client s’il accepte de recevoir :**
 - **un rappel par SMS pour son prochain changement d’huile**
 - **basé sur le kilométrage moyen du conducteur**
-

Résultat

Cette séquence complète :

- **ferme la boucle de la visite**
- **assure un suivi clair et professionnel**
- **et renforce la relation de confiance entre le garagiste et son client, grâce à une communication transparente, structurée et cohérente.**