Solera news #54

Audatex a Solera company | INPART a Solera company | AUTOonline The Value Experts

Novo Portal do Grupo Solera:
mais um importante aliado do mercado de seguros e de reparação automotiva

Sistema Audatex é eleito pelo 4º ano consecutivo
a melhor ferramenta de orçamentação do mercado

Inpart Racing premia etapas iniciais
e vendedores do Sul e Sudeste se destacam

AUTOonline amplia operação
na Região Sul

Solera

Global Knowledge. Local Focus.

Sorana Toyota: excelência no atendimento conquista clientes em São Paulo

Sorana Toyota - Concessionária na Casa Verde, em São Paulo, é a sexta loja do Grupo Sorana e a primeira da marca Toyota.

A megaloja da Sorana Toyota, com mais de 7 mil m², inaugurada em novembro de 2011 na Casa Verde, em São Paulo, é mais um marco na trajetória de sucesso do Grupo Sorana no mercado automotivo brasileiro iniciada em 1968, com a representação da marca Volkswagen. Referência em vendas de carros das marcas VW, Audi e Toyota, hoje o Grupo conta com seis unidades próprias, somando 700 colaboradores e mais de 300 mil carros vendidos.

A oficina da concessionária Toyota está em funcionamento desde a abertura da loja e realiza internamente todos os serviços de reparação em mecânica, funilaria e pintura, elétrica, tapeçaria e ar-condicionado. “Iniciamos a operação com tudo organizado para que o carro do nosso cliente permaneça o menor tempo possível parado na oficina da concessionária”, explica Marcos Cesar de Oliveira, Gerente de Pós-Vendas. “Trabalhamos durante um ano antes da abertura para planejar cada detalhe da estrutura da oficina, incluindo a contratação e o treinamento das equipes, a implantação de sistemas com o que há de melhor no mercado e a compra de ferramental e equipamentos de última geração”.

Roberto Apóstolo (direita), chefe da Oficina, verifica a suspensão dianteira com o técnico em mecânica Anderson Silva Marcelino.

A atuação ecologicamente responsável da concessionária foi reconhecida em janeiro deste ano com a certificação ISO 14001. Esta unidade integra o Sistema de Gestão Ambiental da Associação Brasileira de Distribuidores Toyota – ABRADIT – que, além de reforçar o respeito aos requisitos legais, prevê ações para a preservação do meio ambiente com a redução do uso de recursos naturais, a destinação correta dos resíduos gerados e o tratamento dos efluentes antes de serem lançados na rede pública.

A Sorana Toyota trabalha com mais de 80 profissionais, sendo 35 deles dedicados à área de Pós-Vendas - 29 na oficina e seis no setor de peças. “Hoje atendemos 600 carros por mês na oficina e nosso objetivo é atingir 1.200 passagens mensais até o final de 2013”, destaca Marcos Cesar.

O resultado de uma pesquisa de satisfação com os clientes de concessionárias Toyota do Brasil, realizada semanalmente por um instituto independente, coloca a unidade da Sorana no primeiro lugar em atendimento entre as 19 lojas da marca em São Paulo, em todos os meses de janeiro a junho deste ano. A oficina atende clientes de todas as seguradoras, sendo credenciada pela Bradesco, HDI, Marítima, Porto Seguro, SulAmérica e Yassuda.

Michel Borba, orçamentista da concessionária, em atendimento na Recepção de Veículos.

Marcel Utsunomia, supervisor do setor de Peças, que tem 950 itens em estoque.

“Nosso diferencial está no atendimento. Aqui o cliente é bem atendido sempre, por profissionais comprometidos e altamente qualificados, que participam de programas de treinamento promovidos pela Toyota e por fornecedores de tintas e equipamentos”, conta com orgulho Marcos Cesar.

Desde o início da operação, a Sorana Toyota usa a solução de orçamentação eletrônica da Audatex e participa das cotações do Sistema Inpart para fornecimento de peças para oficinas independentes que trabalham com veículos da marca.

“Antes de tudo a grande vantagem do Sistema Audatex é a transparência, tanto para a oficina, que dispõe de dados confiáveis, como para o cliente, que recebe um orçamento detalhado e correto”, ressalta Marcos Cesar. Segundo ele, outro ponto importante é a otimização do trabalho do orçamentista e da equipe técnica. “É notório que com o Sistema Audatex conseguimos otimizar o tempo de trabalho do orçamentista, que tem todas as informações necessárias para fazer o orçamento rapidamente com o código das peças, os valores e o tempo necessário para a execução do reparo. Com este recurso também ganhamos em produtividade porque sabemos exatamente quanto tempo vai demorar cada fase do reparo em um carro e temos condições de adequar a programação de trabalho das equipes técnicas ao longo do dia”.

Marcos Cesar de Oliveira, gerente de Pós-Vendas, coordena as equipes da Oficina e de Peças.

Sistema Audatex: eleito pelo 4º ano consecutivo a melhor ferramenta de orçamentação do mercado

O Sistema Audatex conquistou, pelo quarto ano consecutivo, a posição de melhor software de orçamentação eletrônica do mercado de reparação de veículos. O prêmio, concedido pelo Sindirepa–SP, foi entregue na noite de 21 de maio, na sede da FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo.

Esta quarta edição do Prêmio Sindirepa-SP identificou os melhores produtos e serviços em mais 13 segmentos, incluindo companhias de seguros, prestadores de serviços e fabricantes de peças, lubrificantes, tintas e complementos automotivos.

“O prêmio foi concedido às empresas de cada segmento que mais se destacaram em 2012 por contribuírem com o desenvolvimento do setor de reparação de veículos, oferecendo produtos e serviços de qualidade”, afirma o presidente do Sindirepa-SP, Antonio Fiola.

Antonio Fiola (Sindirepa); Alexandre Ponciano, Juliana Setta e Nadja Popic (Solera) e Ginez Carrasco, Rosana Cecilia Grossi Furcin e Jeferson Andrade Benitez (Porto Seguro).

Representantes das empresas premiadas na categoria Ouro.

As marcas vencedoras foram identificadas por uma pesquisa com empresas associadas ao Sindirepa feita pela Cinau - Central de Inteligência Automotiva, que considerou atributos como qualidade, resultados e assistência. Com exceção da Audatex, única empresa premiada no segmento de Software de Orçamentação, as concorrentes dos demais segmentos foram classificadas nas categorias Ouro, Prata e Bronze.

“É muito gratificante receber pelo quarto ano consecutivo o Selo Ouro como o melhor software de orçamentação do mercado, conferido pelo Sindirepa e com a chancela de especialistas do setor de reparação”, destaca Alexandre Ponciano, diretor do Grupo Solera no Brasil. “A atuação da nossa empresa, com o foco na qualidade e no atendimento às necessidades dos usuários, fez com que o Sistema Audatex fosse também o único produto escolhido neste segmento do Prêmio Sindirepa nas duas últimas edições”, completa.

PRÊMIO SINDIREPA-SP 4ª EDIÇÃO

CATEGORIAS / SEGMENTOS	OURO	PRATA	BRONZE
Software de Orçamentação	**Audatex**	**Sem empresa classificada**	**Sem empresa classificada**
Companhia de Seguros	Porto Seguro	Bradesco	Itaú
Baterias	Moura	Heliar	ACDelco
Correias	Dayco	Goodyear	Contitech
Componentes para Motor	Mahle Metal Leve	Robert Bosh	Taranto
Diagnóstico de Motor	Tecnomotor Alfatest	Napro	Robert Bosh
Filtros	Fram	Mann-Filter	Robert Bosh
Freios – Sistemas	Varga	Robert Bosh	Bendix
Freios – Componentes	Varga	Robert Bosh	TMD Friction / Cobreq
Lubrificantes	Mobil	ELF	Lubrax
Rolamentos	SKF	INA	FAG
Suspensão – Sistemas	Cofap	Monroe Axios	Nakata
Suspensão – Componentes	Cofap	Monroe Axios	Nakata
Tintas e Complementos	PPG	Dupont	Glasurit

2010 2011 2012 2013

Novo Portal do Grupo Solera: mais um importante aliado do mercado de seguros e de reparação automotiva

Entre as novidades programadas para 2013, o Grupo Solera Brasil acaba de colocar no ar um novo portal institucional para promover maior interatividade com os usuários das soluções de administração de sinistros e de orçamentação eletrônica de reparos de veículos da companhia.

Com um layout mais dinâmico e novos recursos para facilitar e agilizar a navegação pelo amplo conteúdo institucional e comercial das três unidades de negócio da operação brasileira do Grupo Solera – Audatex, Inpart e AUTOonline -, este novo portal consolida-se como um importante aliado na gestão do negócio de seus clientes e parceiros.

Acesse www.solerabrasil.com.br e confira todos os serviços online, as funcionalidades e o conteúdo de cada um dos canais do portal:

1 - **Atendimento ao Cliente** ágil e prático para envio de opinião e solicitação de informações de produtos, assim como para abertura de um chamado de suporte técnico;

2 - Portfólio com todos os **Produtos Solera**, separados por tipo de cliente;

3 - Acesso ao novo **Centro de Treinamento Solera**;

4 - **Notícias** do mercado automotivo e dos setores de seguros e de reparação de veículos;

5 - Download da versão eletrônica atual do **Solera News** e das edições anteriores;

6 - Link para as três **unidades de negócio** do Grupo Solera Brasil - Audatex, Inpart e AUTOonline;

7 - Acesso exclusivo e restrito ao **Painel de Cliente**, com login e senha, que permite atualizar a versão do Sistema Audatex e o banco de dados de preços de peças conforme novas tabelas emitidas pelas montadoras.

Suporte técnico ágil via web

O Grupo Solera oferece suporte técnico por meio do link do **Atendimento ao Cliente** para os usuários do sistema de orçamentação e das demais ferramentas eletrônicas desenvolvidas pela empresa para os mercados de seguros e reparação automotiva. O Service Desk está estruturado com uma equipe de especialistas e a mais completa solução de CRM para dar informações, receber sugestões e solucionar quaisquer problemas referentes a todos os produtos do Grupo Solera Brasil de forma ágil e eficaz.

Para que o atendimento seja efetivado é preciso registrar o chamado no Portal Solera, disponível 24 horas, nos sete dias da semana. Com a abertura online de solicitação de atendimento ao cliente será emitido o número do chamado, que permitirá monitorar o andamento do pedido e também o desempenho da equipe de suporte técnico.

O Grupo Solera está preparando outras novidades para você! Acompanhe pelo portal e confira os detalhes na próxima edição do Solera News.

Home do novo Portal Solera.

Exemplos de comunicados enviados aos clientes sobre o novo portal.

CT Solera: novo portal inaugura nova fase no treinamento para clientes

A área de operações do Grupo Solera reformulou os processos, revisou o fluxo de atendimento a clientes, repaginou os cursos e passa a operar de forma ativa, buscando disseminar informações e atender às necessidades dos diversos perfis de clientes da empresa, atuando como uma central de serviços. Interação: esta é a palavra que resume a área de treinamento, agora chamada de Centro de Treinamento Solera, com foco total no processo de aprendizagem.

Uma ferramenta muito importante para esta interatividade é o novo portal **www.ctsolera.com.br**. Este site, desenvolvido em parceria com a EAD Box, é totalmente intuitivo e possui conteúdos em flash, vídeos, bibliotecas e fóruns de pesquisa com mediação dos profissionais de educação Solera.

Promove três modalidades de treinamento:

✓ **Área Pública -** São cursos básicos e avançados que demonstram as funcionalidades e detalhes dos produtos Solera para futuros parceiros e atuais clientes dentro do seu perfil de utilização. Conteúdos desenvolvidos sob medida para trazer o conhecimento de forma objetiva e com qualidade.

✓ **Áreas Exclusivas -** São salas de aula desenvolvidas para atender necessidades específicas com administração compartilhada. Por exemplo, uma companhia parceira da Solera necessita publicar um treinamento com operações específicas do seu negócio a suas oficinas parceiras. Neste caso, o portal CT Solera disponibilizará um ambiente visível somente a estas oficinas, com administração compartilhada entre o Staff CT Solera e o Staff da Companhia (desempenho, avaliação, tempo de conclusão, entre outros).

✓ **Cursos Blended -** Nova modalidade de treinamento, os cursos presenciais, realizados tanto na sede da Solera quanto em outros Estados, são ministrados pelos inscritos da Solera e se encerram no portal por meio de provas com questões aleatórias e individuais para cada aluno, com pesquisas de satisfação na mesma ferramenta.

Alexandre Hernandes, coordenador de treinamento, foi o idealizador do Centro de Treinamento e afirma: "O CT Solera, trabalhando em conjunto com o suporte técnico, é capaz de medir quais as verdadeiras necessidades de treinamento dos nossos parceiros para atuar de forma rápida e eficaz. O portal e os novos personagens chegam para tornar o processo de aprendizagem mais objetivo e prazeroso aos participantes".

Em breve será divulgado o novo programa de treinamento, com cursos dirigidos a todos os usuários de produtos do Grupo Solera.

Para participar do treinamento é preciso fazer o cadastro no link da home em: "**Cadastre se já! E venha participar dos nossos cursos.**"

No detalhe, a nova home do Centro de Treinamento Solera.

Instrututores virtuais do CT, em breve, terão seus nomes escolhidos pelos usuários das soluções do Grupo Solera.

Equipe de treinameto (da esquerda para a direita): Alexandre Hernandes, Kelly Lima, Edson Benedito, Mayara Nogueira e Jean Dalponte.

Treinamento do Sistema Audatex na Assora

Com o suporte da Audatex, a Assora - Associação das Oficinas Reparadoras de Automóveis de Minas Gerais - promoveu mais um treinamento do sistema de orçamentação para seus associados.

Participaram do curso, realizado nos dias 21 e 22 de maio, na sede da associação, 20 profissionais de 12 empresas de reparação do mercado mineiro: Auto Center Modelo, Autocroma Centro Automotivo, Auto Mecânica Miguel, Carbel Super Center, Micronic Reparos e Colisões, Oficina Carrera e Comércio, Kar Campeão, Clube do Carro, Oficina Curinga, Duda Car Centro Automotivo, Oficina Viaduto, Prima Linea Automóveis e Viegas Serviços Automotivos.

Kelly Lima apresenta os recursos do Sistema Audatex para orçamentistas mineiros.

O conteúdo foi desenvolvido por Kelly Lima - da equipe de Treinamento do Grupo Solera –, com o apoio de Harley Oliveira, representante técnico da Audatex em Minas Gerais, que abordou toda a utilização do sistema e suas funcionalidades, incluindo exercícios práticos de orçamentação e transmissão por imagens.

"Além dos treinamentos realizados semanalmente na sede da empresa em São Paulo e dos programas de e-learning disponíveis em nosso portal, vamos até onde estão os usuários do Sistema Audatex e dos demais produtos do Grupo Solera e desenvolvemos cursos customizados, focados nos tópicos de interesse das instituições parceiras, a exemplo do que foi feito para a Assora em Belo Horizonte", explica Alexandre Hernandes, coordenador de Treinamento.

Para informações de cursos especiais do Grupo Solera, entre em contato com treinamento@audatex.com.br ou pelo telefone 0800 722 9700.

Sistema Audatex: atualização constante do Banco de Dados

O banco de dados do Sistema Audatex reúne cerca de dez milhões de informações cadastradas, abrangendo mais de 7.000 modelos de veículos, que cobrem 99% da frota de automóveis, 87% de caminhões e 85% de motocicletas em circulação no território brasileiro.

Para garantir a exatidão dos orçamentos, ao longo do ano são incluídos na base de dados mais modelos de veículos e também os ajustes de preços de peças, conforme as novas tabelas emitidas pelas montadoras.

LANÇAMENTOS NO SISTEMA AUDATEX - JANEIRO A JULHO 2013
AUTOMÓVEIS – MOTOS – CAMINHÕES

NOVOS		ATUALIZADOS	
MARCA	MODELO	MARCA	MODELO
Chevrolet	Prisma (13 -)	Audi	A4 (10 -)
Citroën	DS3	Citroën	C5 (09 -) I C4 Picasso I C4 I C3 I C8
Chrysler	Compass I Grand Cherokee	Fiat	Palio Weekend (14 -) I Fiorino I Freemont I Linea I Idea
Ford	Fusion (13 -) I EcoSport (13 -)	Ford	Fiesta I New Fiesta I Dobló I Courier I Focus I Cargo I Ka
Fiat	Strada Fase IV	GM	Malibu I Camaro I Montana I Celta I Captiva I Cobalt I Agile
GM	Onix	Honda	Accord I Fit I City I CG125
Honda	CBR250	Hyundai	Vera Cruz I Tucson I Elantra I Santa Fé (- 09)
Hyundai	HB 20		Santa Fé (11 -) I Sonata I Sonata (- 07) I ix35
Iveco	Daily (12 -) I Tector (12 -)	Iveco	Daily (08 - 12)
Kia	Magentis I Carens I Soul I Sportage (11 -)	Kia	Sorento
Land Rover	Defender (07 -)	Land Rover	Freelander I Range Rover I Range Rover Sport
Mini	Cooper (11 -)	Mercedes-Benz	Accelo
Peugeot	508 I 308	Mini	Cooper Clubman I Cooper
Porsche	Boxster (12 -) I 911 (12 -)	Mitsubishi	Pajero Dakar I ASX I Lancer I Outlander
Scania	Série P (12 -)	Peugeot	3008 I Hoggar I 207 I
Mercedes-Benz	Nova Sprinter	Porsche	911 (05 - 12) I Cayman I Panamera
Toyota	Camry (12 -) I Etios I SW4 (12 -)	Renault	Grand Tour
Volkswagen	CC I Voyage VI	Toyota	Camry (07 -) I Corolla I Hilux SW4 (- 11)
		Volkswagen	Gol VI 2P I Polo (07 -) I Parati I Golf I Fox
		Volvo	XC 90
		Yamaha	XTZ Lander I XVS 950A

Inpart promove Encontro de Fornecedores para anunciar parceria com Bradesco Seguros

A parceria da Inpart com a Bradesco Seguros para o fornecimento de peças de reposição de veículos sinistrados foi apresentada em 16 de maio durante o 1º Encontro de Fornecedores Inpart. O evento foi realizado em Belo Horizonte, no Hotel Ouro Minas, e contou com a participação de 28 representantes de 20 empresas de fornecimento de peças do mercado mineiro, além de profissionais da Bradesco Seguros Auto e Inpart.

Na oportunidade, José Felix - coordenador Comercial da Inpart – falou sobre a atuação do Grupo Solera no Brasil e no mundo, com destaque para a unidade de negócio Inpart e o fluxo de etapas que devem ser cumpridas para o alinhamento da gestão de operações. Também foram apresentados dados do mercado de reposição de peças e o mapeamento das empresas fornecedoras em Minas Gerais, incluindo área atendida e raio de atuação de cada uma delas.

Fornecedores convidados no encontro em Belo Horizonte.

Integrantes da equipe Inpart: Divanilson Cabral (Operação), Vladimir Lages da Mota (representante comercial em Minas Gerais) e José Felix (coordenador da área Comercial).

"O nosso objetivo com a promoção desse encontro é, antes de tudo, entender a necessidade e as expectativas dos fornecedores daquela região", relata José Felix. "Além disso, a Inpart tem a oportunidade de mostrar suas ferramentas e serviços, assim como as etapas que são importantes para um processo de compra e venda eficiente e rápido, capaz de absorver a demanda de atendimento da seguradora", completa.

Em função do forte potencial de crescimento do fornecimento de peças para a Bradesco Seguros, a Inpart planeja promover encontros setoriais de fornecedores ao longo deste ano em outros Estados, como São Paulo e Rio de Janeiro.

AUTOonline amplia operação na Região Sul

Pátio da AUTOonline em São José dos Pinhais, na Grande Curitiba.

Em julho foi concluída a ampliação do pátio da AUTOonline localizado em São José dos Pinhais, na Grande Curitiba. Com isso, o espaço que atende aos Estados da Região Sul – Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul – teve sua área triplicada de 10 mil para 33 mil m², permitindo aumentar a capacidade para mais de 2.500 veículos.

Com esta maior estrutura física, a empresa readequou a divisão das dependências do pátio, permitindo a organização e fácil localização dos veículos por seguradora e por tipo de dano. Com a instalação das novas áreas administrativa e de atendimento a compradores, assim como outras para visitação e entrega de veículos, a AUTOonline aposta no atendimento ao cliente e nos serviços de venda e pós-venda.

"As vendas de veículos neste primeiro semestre do ano no pátio do Paraná atingiram R$ 5 milhões/mês, volume muito superior aos R$ 2 milhões estimados para 2013. Agora, com esta ampliação, o potencial de vendas é de R$ 12,5 milhões/mês para as seguradoras", relata Francisca Nascimento, responsável pela AUTOonline no Brasil.

Informações adicionais para seguradoras e compradores sobre a operação da AUTOonline no Brasil podem ser solicitadas pelo e-mail info@autoonline.com.br ou no telefone 11 2122-8051.

Inpart Racing premia etapas iniciais e vendedores do Sul e Sudeste se destacam

A vencedora do Top Vendas de maio, Léia Fernandes, assistente da área administrativa da Vigorito, de Santo André, com os colegas Alexandre Sorriba (supervisor da equipe de Vendas Peças), Carlos Silveira (diretor de Peças) e Francisco Marinho (gerente de Peças).

As quatro primeiras etapas Top Vendas da Inpart Racing, realizadas entre março e junho deste ano, foram vencidas por vendedores das regiões Sul e Sudeste do Brasil.

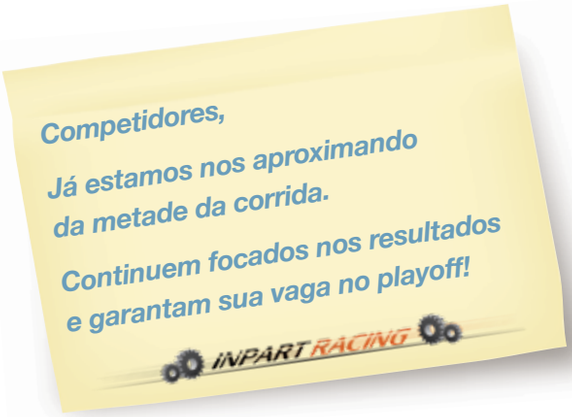
O Top Vendas em março, abril e junho foi conquistado por três profissionais do Paraná: Edson Oliveira, da Metronorte, em Londrina, Paulinho Moura, da Chiapetti Automóveis, de Cascavel, e Alexandre Bernardes, também da Metronorte de Londrina, respectivamente. Em maio, a pole position entre os mais de 700 participantes da competição ficou com Léia Fernandes, da Vigorito, concessionária Chevrolet em Santo André, São Paulo.

Alexandre Bernardes (centro), consultor de Peças da Metronorte - concessionária Chevrolet em Londrina - é o Top Vendas de junho. Na foto, ladeado por Richard Peres (esquerda), supervisor de Vendas, e Evaldo Garcia, gerente de Vendas.

Inpart Racing

A Inpart Racing tem duração de 12 meses e será disputada até fevereiro de 2014. Para identificar os campeões da competição são considerados o desempenho em vendas e a qualidade dos serviços das fornecedoras de peças, levando em conta fatores como prazo de entrega, tempo de confirmação de pedidos e uploads de notas fiscais no Sistema Inpart.

Além da premiação mensal para o Top Vendas e do prêmio final para os três vencedores do playoff, que acontecerá de dezembro de 2013 a fevereiro de 2014 com a participação dos 10 primeiros colocados do ranking, será concedida uma premiação especial - Taça de Prata - para o vencedor de uma prova adicional entre os competidores que estiverem da 11ª à 30ª posição do ranking. Essa prova será realizada no mesmo período do playoff e, assim como a premiação dos três melhores vendedores do ano, a Taça de Prata será concedida para o profissional de vendas e seu respectivo gerente.



Master Clean ressalta Sistema Audatex no Shop Tour

A Master Clean atua no mercado de reparação automotiva desde 1996. Por mês são atendidos mais de 100 veículos, sendo 80% particulares e 20% de companhias de seguros.

Para ampliar o conhecimento da empresa junto ao público de interesse, a Master Clean participa do Shop Tour com inserções periódicas desde novembro de 2012. O anúncio, que será veiculado até março de 2014, mostra os equipamentos e as soluções tecnológicas em reparação de veículos, destacando os recursos do Sistema Audatex, como a visualização das peças que serão trocadas ou reparadas e, também, a agilidade na consulta de preços e a disponibilidade de peças em concessionárias.

"Os resultados que obtivemos até o momento com esses anúncios são muito positivos. Os clientes nos procuram comentando sobre o comercial e os descontos; muitos se interessam em conhecer a estrutura da empresa mostrada, com cabine de pintura, laboratório de tintas e Sistema de Orçamentação da Audatex", ressalta Shirley Margotti, proprietária da Master Clean. "Nosso lema é 'Quem não tem nada a esconder, tem tudo a mostrar' e isso faz com que todos se sintam mais seguros em fechar o trabalho com nossa empresa porque deixamos claro que a oficina está aberta para o cliente acompanhar o reparo do seu veículo da chegada até a saída", completa.

Para assistir ao vídeo da Master Clean no Shop Tour acesse o portal do Grupo Solera em **http://portal.audatex.com.br**

Master Clean Funilaria Pintura e Martelinho de Ouro
Av. Tiradentes, 2028 - Vila São Jorge - Guarulhos
Tels.: 11 2408-3578 / 2382-8376

Solera
Global Knowledge. Local Focus.

Nº 54 – Agosto de 2013
Solera News é uma publicação bimestral das unidades de negócio do Grupo Solera em operação no Brasil - Audatex, Inpart e AUTOonline.
Av. Maria Coelho Aguiar, 215 - Bloco E - 7º andar - CEP 05804-900 - São Paulo - SP
Tels.: 11 2122 8050 / 0800 7229700
Comentários e Sugestões: marketing@audatex.com.br
Conteúdo Editorial: Profession Comunicações - www.profession.com.br
Projeto Gráfico: Sardinha 17 - www.sardinha17.com.br
Fotos: Studio Fábio Nunes / Arquivo Master Clean

Sistema Audatex:
melhor software de reparação pelo 4º ano consecutivo.