**Manuel avec le calcul cout d’entretien de robot Copyright Robotspecialist**

Ce calcul est destiné à donner un appui aux service-centers tondeuses robots.

Nous vous la présentons en version Pdf.

Vous pouvez également demander la version en EXCEL auprès de [info@robotspecialist.be](mailto:info@robotspecialist.be), de cette façon vous pouvez ajuster les calculs à vos idées. Vous pouvez ajuster les chiffres dans les cases vertes selon vos besoins après avoir chargé le fichier “excel” et choisir pour travailler sur ce fichier.

Point de départ:

1. Nous calculons 2 méthodes:
   1. Sans laveuse de robot, le nettoyage se fait manuellement
   2. Nettoyage avec laveuse de robots

Une laveuse de robots s’amortit déjà après le nettoyage des 200 premiers robots !

1. Comme cout de main d’œuvre nous comptons 40 euro/l’heure, ce qui est une moyenne brute avec tous les frais salariaux, outils, bâtiment, chauffage…. Vous savez adapter ce chiffre dans le tableau Excel.
2. Nous prévoyons que le technicien passe ¾ heures à bien nettoyer le robot afin d’arriver à la qualité de propreté exécutée par une laveuse de robots. Vous savez adapter ce chiffre dans le tableau Excel.
3. Nous prévoyons ½ heure de technicien pour faire l’entretien, le update, imprimer le rapport. Pour certaines marques, modèles, cela prendra plus ou moins de temps, à vous d’adapter.
4. ENFIN : dans les cases rouges vous trouvez la marge que nous avons calculée, à vous de juger ce que voulez gagner.
5. Pour la formule 1 à 3: dès que l’entretien est fait vous envoyez un SMS au client pour qu’il enlève le robot dans les 10 jours..

Formule 4 : Si vous prévoyez l’hivernage, vous devrez avoir de l’espace, les rayons ou boxes pour entreposer et vous faites une charge avant le printemps. Prévoyez ce surcout, il faudra peut-être agrandir le bâtiment?

Avant de mettre le robot à l’entrepôt mettez un film stretch qui le protège de la poussière.

Dans cette formule vous envoyez un SMS au client p.ex. Début mars, choisissez bien votre moment: peut-être lors de vos portes ouvertes?

Formule 5: proposez le service total: enlèvement, service dans votre atelier, ramener avant le printemps, contrôle de la station de charge et le circuit. Et nous avons même prévu ce seul client sur vingt où il faudra un deuxième passage.

Important: communiquez ces prix et formules à votre client dans votre mail d’invitation au service d’hiver. Cela crée une communication de confiance: il connait le prix à l’avance. Mais expliquez également que des surcout pour un roulement, disque etc.. serait possible. Joignez les pièces défectueuses et le client paiera avec le sourire.