

CARROCERIAS INDUCAR
CASO DE ESTUDIO
DISPONIBILIDAD DE FLOTA

Documento de referencia comercial
Version interna para soporte de ventas y procesos B2B

Resumen del caso

Cliente: Operacion de transporte regional

Tipo de proyecto: Recuperacion de disponibilidad para flota

Alcance: 8 unidades intervenidas

Resultado reportado: Recuperacion operativa en menos de dos semanas

Contexto

El cliente necesitaba devolver a operacion varias unidades con desgaste acumulado en estructura, cerramientos y acabados. La prioridad era reducir tiempo fuera de ruta y ordenar una intervencion que permitiera programar entregas por hitos.

Objetivos del proyecto

1. Recuperar disponibilidad de flota sin reprocesos mayores.
2. Priorizar unidades segun criticidad operativa.
3. Definir alcance tecnico y materiales antes de ejecutar.
4. Entregar seguimiento comercial y tecnico durante la intervencion.

Enfoque aplicado

- Revision inicial de estado por unidad.
- Definicion de alcance tecnico y secuencia de ingreso.
- Correcciones estructurales, ajustes de piezas y acabados segun necesidad.
- Verificacion dimensional y control final antes de entrega.

Factores que ayudaron al resultado

- Priorizacion por impacto en la operacion.
- Coordinacion comercial y tecnica desde el inicio.
- Validacion de materiales y tareas antes de intervenir.
- Entregas parciales para no inmovilizar toda la flota al mismo tiempo.

Resultado comercial reportado

"Recuperamos disponibilidad de 8 unidades en menos de dos semanas."

Que suele pedir compras en casos similares

- Alcance por unidad
- Cronograma por hitos
- Materiales y repuestos considerados
- Riesgos identificados
- Condiciones de entrega y soporte posterior

Nota

Este documento es una referencia comercial resumida. La ficha tecnica, el alcance final y el cronograma se emiten por proyecto segun diagnostico, chasis, carroceria y condiciones de operacion del cliente.

Contacto comercial

Carrocerias Inducar

Barranquilla, Atlantico, Colombia

ventas@carroceriasinducar.com

+57 315 415 6321