



Artigo 15 – Como montar uma Auto-Elétrica

*Atualmente, o mercado automobilístico tem gerado muita prestação de serviços, sendo uma boa opção **montar uma auto-elétrica**. Seja para a manutenção do veículo ou em datas comemorativas como carnaval, festas de fim de ano e outros feriados, a revisão do carro é um item fundamental. A parte elétrica do carro está incluída nesta lista e a procura e a oferta nessa área vêm aumentando dia-a-dia.*

A formação do profissional nesta área rende ótimos lucros, já que um simples serviço de reparação da parte elétrica do carro pode gerar um bom pagamento. Qualquer item de carro para compra ou reparo sempre tem um ótimo preço para quem vende o produto ou o serviço. Se o empreendedor tiver uma boa clientela, o seu faturamento no fim do mês é alto.

Planejando a sua auto-elétrica

Desperdiçar tempo e dinheiro em um negócio começando no escuro aumenta a chance de fracasso do investimento. Conheça da melhor maneira possível tudo que tem relação com a área em que irá atuar. Procure conhecer as auto-elétricas em sua região e veja com seus próprios olhos como tudo acontece e os mecanismos de produtividade. Faça perguntas e não pense duas vezes em gastar talvez horas e dias para fazer todo o levantamento de como será o seu negócio. Quanto mais dedicar tempo para o planejamento melhor será o sucesso de sua auto-elétrica.

Conhecer o mercado onde irá atuar é fundamental para **montar a sua auto-elétrica** com todos os recursos compatíveis para oferecer produtos e serviços ao mercado. Isso dará força para o seu negócio. Conhecer o mercado e a maneira como o consumidor toma a sua decisão de compra é praticamente meia batalha ganha, principalmente quanto à concorrência. Tente conhecer as necessidades e preferências do consumidor antes de escolher quais produtos e serviços oferecer.

Reúna todas as informações obtidas e com paciência e persistência pense em seus mais detalhados aspectos, incluindo dinheiro, funcionários, local de instalação, mercado, produtos e serviços e outros. Com o planejamento pronto e com as informações necessárias para avaliar e analisar o seu futuro negócio, é hora de decidir se é viável montá-lo logo ou aguardar mais um momento para ter todos os recursos.

Montando a sua auto-elétrica

Após o planejamento e a análise da viabilidade é hora de **montar a auto-elétrica** efetivamente. Todos os detalhes e as etapas para iniciar o seu negócio devem ser levadas em conta e monitoradas para que nada saia errado e tudo comece com o pé direito.

O local onde vai funcionar o seu negócio deve estar escolhido e preparado com todo o suporte físico para equipamentos, funcionários, visitantes e clientes. A documentação necessária e a regularização da empresa na junta comercial e na prefeitura da cidade devem estar prontas. Além disso, os serviços e produtos oferecidos também já precisam estar definidos com todo o suporte necessário para o fluxo de bens e mercadorias, assim como os profissionais que vão atender aos consumidores procurando satisfazer as necessidades deles.

Cadastramento de clientes

Com o tempo e a com a estabilidade do seu negócio, a clientela aumenta e é necessário catalogar os dados do cliente de forma organizada e precisa para consultas e recuperação das informações registradas. Invista em um computador para cumprir essa tarefa. Mas antes disso, escolha um programa de sua preferência para administrar a entrada de

informações. Conheça a maneira como o programa escolhido funciona e teste suas funções para ver se atende a necessidade da sua loja.

Essa lista de cadastro de clientes também será útil a para divulgação de novos produtos e serviços, além de outras ferramentas de promoção e de marketing. De tempos em tempos, faça uma cópia de segurança de todas as informações contidas em seu computador para evitar perder dados importantes e o cadastro dos clientes.

Apresentação da auto-elétrica

Um ambiente bem cuidado e uma apresentação adequada dos produtos atraem o olhar dos clientes e aumentam as vendas. Um ambiente que não inspire profissionalismo e competência tem poucas chances de influenciar um consumidor para fazer uma compra. Cuide bem da sua **auto-elétrica** e invista na apresentação dos funcionários e na maneira como devem agir. A administração deve ter postura ao atender o consumidor e os fornecedores e deve demonstrar habilidade e conhecimento para tratar de assuntos internos e resolver problemas dos clientes. Planeje bem o visual e mantenha sempre a apresentação e qualidade do local e dos serviços. Invista também em cursos para os profissionais que trabalhem na área que exija contato direto com o cliente. Existem técnicas e estratégias de atendimento que a longo prazo dão retorno para o negócio. Com o aumento da clientela, isso fica muito claro depois de um treinamento ou curso para gerenciar o atendimento em sua empresa. A maneira como a sua empresa passa a imagem dela pelos meios de comunicação também deve ser estudada. Pequenos deslizes que passam despercebidos podem influenciar no desempenho da empresa. Controle a imagem que passa para o consumidor na divulgação da sua auto-elétrica e nunca deixe o seu nome estar relacionado com assuntos que depreciam o negócio.

Use ferramentas e métodos de pesquisa de opinião para medir o desempenho de comunicação com o cliente e a maneira como isso influencia o lucro da empresa.

Fonte: <http://www.novonegocio.com.br/>

O conteúdo deste material foi reproduzido através de pesquisa da Internet com a citação do autor e da fonte de coleta. Não nos responsabilizamos pelo teor dos conteúdos. Se o autor sentir-se prejudicado basta nos avisar que faremos a retirada do conteúdo