



Artigo 9 – Como montar um Centro Automotivo

Montar um centro automotivo é o sonho de muitos futuros empreendedores, veja agora algumas dicas para melhorar suas chances de sucesso nesta atividade. O mercado automobilístico tem gerado muita prestação de serviços e aberturas de empresas pelo crescimento que não para nessa área. Todos os dias pessoas e mais pessoas necessitam de serviços para deixar o seu carro em dia e evitar problemas ao viajar, principalmente em feriados prolongados.

No carnaval, em festas de fim de anos e em muitas outras datas a revisão do carro é um item fundamental para quem irá viajar durante distâncias longas, lotando os centros automotivos.

Habilidades necessárias para montar um centro automotivo

A habilidade do empreendedor para lidar com problemas do cotidiano do centro automotivo é uma qualidade que faz toda a diferença. Quando o empreendedor tem a destreza de resolver problemas complexos de maneira criativa quase nada pode parar a evolução do seu negócio, o gosto e a paixão pelo negócio lhe fornecem uma visão diferente e o faz enxergar mais longe. O seu centro automotivo deve ter produtos e serviços que venham com alta qualidade, exige atenção a questões de segurança e confiança do consumidor, esta que será um **fator crítico de sucesso do centro automotivo**.

O empreendedor também deve estar atento a questões que de um modo ou outro afetará o futuro do **centro automotivo** e se antecipar a possíveis situações não desejadas. Qualidades como criatividade, flexibilidade, persistência, motivação e outras devem ser trabalhadas de modo quase artístico. O empreendedor será testado no dia-a-dia do seu negócio e tais qualidades mudam a maneira como as coisas ocorrem e potencializam os resultados obtidos, toda motivação é bem vinda. Habilidades e conhecimentos técnicos também serão requeridas caso o empreendedor vá administrar o centro

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

automotivo. Quanto mais próximo das operações do negócio, de acordo como tamanho do centro, maiores serão os conhecimentos técnicos necessários para tocar o negócio, nada que não possa ser aprendido no dia a dia por uma pessoa que goste de carros.

Busque informações para montar o centro automotivo

Busque informações com as fontes que estejam disponíveis e estão ao seu alcance. Conhecer para onde vai é como planejar uma viagem longa com passagem somente de ida, saber o que precisa levar e organizar é fundamental, evita as “saias justas”. Um empreendedor que se antecipa contra os imprevistos tem melhores chances para fazer o seu negócio evoluir durante o decorrer do tempo. Primeiramente verifique as informações disponíveis no mercado sobre o segmento e caso suas ações não sejam suficientes para obter toda a informação que necessite considere contratar uma empresa ou profissional para lhe oferecer consultoria. Muitos já fizeram o caminho que está fazendo ou fará para iniciar o seu negócio e a consultoria já auxiliou muitos deles que nesse momento pode estar fazendo sucesso no mercado. Você precisará realizar um planejamento avaliando os aspectos financeiros, operacionais e de mercado.

Avalie o mercado concorrente do centro automotivo

A maneira como ocorre concorrência é outro ponto importante para definir estratégias para ganhar cada vez mais clientes. Entenda como os concorrentes levam vantagens entre si e quais deles prevalecem no domínio do mercado, com essa análise irá poder criar qualidade do seu negócio compatível para entrar em competição direta e dependendo de sua estratégia vencer a concorrência.

Um dos fatores de mercado mais importante é avaliar a concorrência e o tamanho do mercado consumidor. Uma boa estratégia para [mensurar o tamanho do mercado consumidor e a concorrência](#) está neste artigo do site [Empresas E Dinheiro](#). Antes de se aventurar no negócio o empreendedor precisa de tempo para analisar como o desempenho de sua empresa irá acontecer mesmo antes de acontecer. Não é tarefa fácil prever o futuro de uma empresa, mas, é algo muito importante e quanto mais o empreendedor tiver habilidade para realizar essa tarefa melhor será o seu negócio. Iniciar a empresa depois de investir tempo e dinheiro para que ela dure poucos meses por causa de um planejamento que não foi o ideal é um erro grave. Muitas empresas fecham no início pelo fato de os empreendedores não fazerem a análise da expectativa de vida do negócio junto com um planejamento sólido e concreto.

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

Caso precise de um guia completo para ajudá-lo a montar o centro automotivo veja o Kit Como Abrir Um Negócio.

Organização do centro automotivo

O modo como organiza a sua empresa e deixe-a com um ótimo visual influencia na hora em que o cliente entra em sua loja e está indeciso por comprar um produto ou serviço. Pense em quantas vezes entrou em um comércio e o visual da loja fez ter uma vontade de consumir? Isso acontece muito em shoppings, bares, cinema, restaurantes, por que o local tem uma atmosfera que motiva o cliente a comprar e consumir. Quantas vezes não passamos na frente de um restaurante na hora do almoço, estamos com fome e sem esperar sentimos o cheiro da comida do local, em alguns momentos chega a ser irresistível e dependendo do momento paramos para consumir lá. O mesmo mecanismo irá acontecer com o visual e com a organização do seu centro automotivo, quanto mais o visual for planejado e controlado mais o cliente verá como o seu profissionalismo lhe passa confiança. Certifique-se de que o local está bem limpo, que as ferramentas estejam em bom estado e que mesmo sendo um centro automotivo os funcionários tenha a higiene básica e a ética necessária para inspirar confiança ao cliente. São os pequenos detalhes que fazem a diferença em certos momentos e que pode influenciar de forma decisiva.

Planejamento operacional do centro automotivo e prazos

Para se cumprir um prazo deve se levar em consideração em ter todos os recursos e ferramentas para executar o trabalho. Não deixa para trocar as ferramentas somente quando elas estiverem no limite do uso, ferramentas mal cuidadas não passam uma boa impressão para o cliente. O certo para o seu centro automotivo é ter um bom planejamento operacional (procedimentos, ferramentas, equipamentos, pessoal) de maneira que nenhum serviço possa atrapalhar a execução de outro e o prazo prometido para o cliente se cumpra sem problemas. Evite dar desculpas para o cliente com relação aos prazos estipulados, seja sincero e estabeleça uma relação de confiança.

Conquiste a confiança para fidelizar os clientes

Quando prestar um serviço para um cliente nada melhor do que explicar para ele o que acontece ou aconteceu para pedir o reparo em seu carro. O cliente que recebe dicas e macetes por parte do funcionário ou por parte do empreendedor ganha a confiança da empresa e as chances de se torna fiel é grande.

Ao executar os serviços á pedido do cliente lhe passe informações que agreguem valor ao serviço feito, ele se sentirá muito satisfeito em ter um ótimo trabalho feito e ainda receber dicas para a manutenção do seu carro de brinde. Muitos motoristas de carro não conhecem tão bem o carro que pilota, quando ocorre um problema no seu carro em muitos casos o carro passa de mão em mão de mecânicos, muitas vezes por motivos não tão graves assim. Mostrar para ele o problema e como lidar com ele atrai mais clientes com o tempo, não esqueça também de recomendar que ele em certos casos graves peça a ajuda de um profissional como existe em sua empresa. Arregace as mangas e mãos á obra!

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