

#100 BOLETÍN

INFORMATIVO RHF

100 - 15092020 | SEP 15

En Roshfrans estamos muy agradecidos de que nos permitas estar cerca de ti en estos tiempos. Nuestra función, más allá de ofrecer los mejores productos del mercado nacional, es informarte de lo más relevante del sector automotor y, por supuesto, acompañarte para que juntos salgamos adelante. Es momento de darnos un abrazo y celebrar las 100 ediciones de nuestro Boletín RHF, refrendando el compromiso que tenemos de apoyarte y darte las herramientas para que, juntos, sigamos #ManteniendoaMéxicoenMarcha.



CELEBRA CON NOSOTROS

Entra a la página oficial de Roshfrans en Facebook, y gánate uno de los 20 regalos que tenemos para ti. Los primeros 20 en responder serán ganadores.

<https://www.facebook.com/RoshfransMX>

EL TALLER DEL FUTURO

Esta pandemia nos ha enseñado muchas cosas, pero una de las que más destaca es el estar cerca de los clientes, y la reinversión que hemos tenido de nuestra manera de atender y hacer negocios.

A veces es importante detenerse y preguntarse: ¿Cuál será el futuro de los Talleres Automotrices y las Refaccionarias? Comencemos por lo básico, el servicio y la atención de los clientes.

TECNOLOGÍA

Antes los mecánicos abrían el cofre para revisar un coche, hoy, cualquier taller mecánico que quiera progresar, debe tener un escáner que pueda ser conectado al puerto ODB para detectar los códigos de error que se albergan en las decenas de microprocesadores con los que cuenta un automóvil moderno. Un scanner es fundamental para poder entender y descifrar los automóviles actuales y, conforme avancen los años, cada día será más complicado poder "meterle mano" a los coches sin el equipo adecuado.

PROVEEDORES

Muchas veces no nos damos el tiempo de buscar, seleccionar y determinar nuestra base de proveedores. Lo hacemos por comodidad o cercanía, pero esto puede generar que estemos ganando menos dinero por la utilización de determinados componentes. Revisa cuáles son las partes o componentes que usas frecuentemente, y date tiempo de buscar a aquellos proveedores que te den mayores facilidades de crédito, te surtan a tiempo y sobre todo, sin sacrificar la calidad que ofreces a tus clientes. Una planeación de compras es tan importante como las ventas.

APLICACIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Hoy en día existen muchas aplicaciones donde puedes promover tus servicios para ampliar tu zona de influencia y ganar participación de mercado. Trata de generar una página de Internet o bien que tu negocio esté bien señalado para que sea un punto de referencia en los mapas de Google. Asimismo, si vendes productos de estética automotriz, refacciones o llantas, puedes anunciarte o mejor aún, crear tu propia aplicación para que seas reconocido y tengas diferenciales comerciales importantes. Otro punto importante, es que te ganes la confianza.

BASE DE DATOS DE CLIENTES

Un Taller Mecánico del futuro, es aquel que se mantiene en contacto con los clientes. La pandemia nos enseñó que el estar cerca de nuestros clientes genera un vínculo muy potente y nos ayuda a mantenernos de pie y trabajando. Como buena práctica, debes comenzar a registrar una bitácora por cada cliente que atiendas para saber qué es lo que necesitan en el momento en que lo necesitan. Muchas veces los clientes no están al tanto de que deben realizar el cambio de aceite, la afinación o la alineación y balanceo de las llantas del coche. Una llamada tuya puede hacer la diferencia. No necesitas nada más que papel y lápiz o, si tienes los recursos, una computadora o utilizar tu teléfono móvil para dicho fin.

ESPECIALIZACIÓN

Si te mantienes como un taller de mecánica en general, tu universo se verá reducido ante la enorme cantidad de competidores existentes. Hoy en día existen muchos caminos para poder lograr una diferencia comercial que te haga más atractivo para los clientes. He aquí, algunos de ellos:

- Convertirte en un laboratorio en electrónica automotriz, en donde diagnostiques y repares computadoras automotrices.
- Dedicarte a la seguridad electrónica del automóvil, mediante la programación y configuración de sistemas o llevas con chip. Lo que se conoce con el nombre técnico de "Transponder" o "llaves con Chip".
- Convertirte en un centro de reparaciones exprés donde con máquinas de alta tecnología puedas realizar cambios de aceite, anticongelantes y fluidos en solo 20 minutos para atender rápidamente a la gente y atender mayor volumen en menos tiempo.

CONCLUSIÓN

El Taller del Futuro debe tener las siguientes características:

- Debe ser el que se acerca a los clientes en vez de esperarlos
- Debe tener un alto grado de especialización
- Debe reconocer que los clientes son su razón de existir
- Debe planear sus compras para optimizar su rentabilidad
- Debe tener una imagen que genere confianza y calidad
- Debe poner la calidad del trabajo por encima de cualquier otra cosa
- Debe tener una base de clientes
- Debe adoptar la tecnología como cultura dentro de sus servicios



 **ROSHFRANS**

#MANTENIENDOAMÉXICOENMARCHA