



BOLETÍN INFORMATIVO RHF



CONSEJOS PARA MEJORAR TU TALLER MECÁNICO

El mundo ha cambiado, y solo los negocios que se adapten al cambio, serán los que no solo sobrevivan, sino crezcan. Hoy, en el mercado automotriz, que en México son más de 30 millones de vehículos de todas las edades, pero que oscilan entre los 12 y 15 años de antigüedad, la era digital comienza a irrumpir en el servicio de una manera fundamental. Las redes sociales como Facebook o Instagram, también ya son parte de la vida cotidiana de muchos clientes automotrices que esperan encontrar ahí, no solo un catálogo de servicios, sino elementos diferenciales que hacen que un taller automotriz sobresalga con respecto a otro.

Estas redes se usan desde para encontrar piezas muy específicas de algunos automóviles, hasta para felicitar o quejarse amargamente del servicio recibido, situación que queda viva permanentemente y que favorece o contamina la reputación de nuestros negocios.

En esta edición especial por nuestros 600 números del Boletín RHF, te ofrecemos, en agradecimiento a tu lealtad y compromiso con nuestra marca y productos, algunos consejos para que tu negocio crezca en este mundo cada vez más competido.

Como buen mecánico habrás notado los continuos cambios en el sector, principalmente en el desarrollo e implementación de nuevas tecnologías, por lo que como profesionales siempre hay que estar perfeccionándose para no quedarnos atrás.

1. Profesionalización

Muchos mecánicos, o aspirantes, han ido aprendiendo el oficio de manera autodidacta, es decir sin haber estudiado la profesión de manera académica o haber cursado una carrera técnica. Pero para adquirir seriamente los conocimientos para desarrollar este trabajo es esencial que las nuevas generaciones de mecánicos se capaciten profesionalmente. Los cursos y carreras de Formación Profesional en mecánica son el camino ideal para los jóvenes aspirantes a esta actividad laboral. En este sentido, es muy importante que quienes elijan esta profesión puedan conocer aquellas instituciones que brindan estos cursos y carreras para poder contar con las herramientas y conocimientos necesarios para cuando se inserten al mercado laboral del sector y para adaptarse a las tecnologías de motores hoy existentes.



2. Adaptación a los cambios y avances del sector

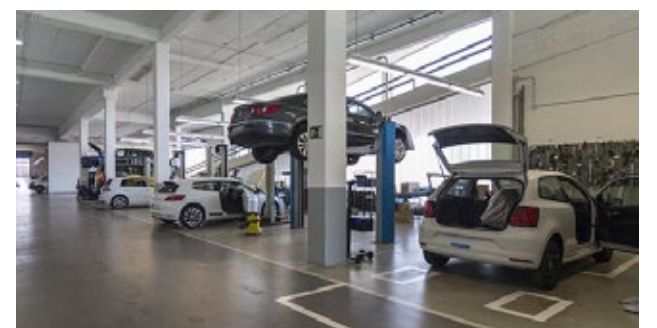
Teniendo en cuenta la evolución de la industria con las nuevas tecnologías y sistemas que incorporan los vehículos actuales, el mecánico de taller necesita adaptarse a estos cambios y continuos avances como nuevos métodos de trabajo o incluso desempeñar otras funciones dentro del taller. La formación continua es fundamental para garantizar la permanencia de tu taller.

3. Buena atención al cliente

Es imprescindible que el profesional de mecánica automotriz, brinde cordialidad y educación a la hora de atender a sus clientes, ofreciéndoles un trato personalizado para que tenga la seguridad que puedes resolver su problema. En este sentido, es fundamental que el profesional sea transparente y sea honesto en su asesoramiento, ya que esto le generará al cliente confianza a la hora de confiar su vehículo. Un presupuesto claro y sin sorpresas, será muy bien recibido por los clientes, así como información continua del estado en el que está el vehículo en el taller.

4. Tener el taller limpio y ordenado

Lógicamente la primera impresión es la que tiene mayor relevancia, por eso la higiene y el aspecto del taller es un factor clave. Lo más recomendable es mantener la limpieza y el orden del lugar, así como de cada elemento, material y herramienta utilizada. Si bien lo más importante es realizar un buen trabajo, dar una buena impresión lo es también. Es mejor no saturar el taller, para poder mantener la pulcritud y todos los herramientas en su lugar. Una buena iluminación, también será fundamental para dar una muy buena impresión.





BOLETÍN INFORMATIVO RHF



5. Usa refacciones y productos de calidad como los aceites y las grasas Roshfrans

Realizar reparaciones con refacciones de calidad es lo más aconsejable, no sólo para solucionar el inconveniente, sino también para extender la vida útil del motor y otras partes intervenidas. En este caso siempre se recomienda acudir a tiendas con buena reputación y que sepas que lo que te están ofreciendo, es lo que estás recibiendo. Tu cliente te agradecerá no regresar a tu taller después de haber recibido su automóvil tras la reparación efectuada.

6. Demostrar profesionalismo

Es importante no solo cumplir con las responsabilidades en el taller, sino también con el cliente, para ello es necesario cumplir con la palabra, ser capaces de solucionar cualquier tipo de inconveniente mecánico y entregar el vehículo reparado en el período de tiempo acordado.



7. Usar la tecnología para mantener a tu cliente informado

Con las facilidades tecnológicas que existen hoy, mantener a tu cliente informado es fundamental. Apóyate en los sistemas de mensajería instantánea, compra un teléfono inteligente y ayuda a tu cliente a entender lo que le tienes que trabajar a tu vehículo. Mandarle una foto de en qué paso van de la reparación, será muy bien recibido y no olvides envolver las refacciones que cambiaste y enseñárselas a tu cliente, esto incrementará la confianza en tu taller.

8. Revisa los niveles del coche y rellena aquellos que consideres necesarios

Dar un valor agregado a los clientes, siempre será bien recibido. Verifica el nivel de los líquidos y rellena el líquido de frenos, combustible, aceite, agua para el parabrisas, el radiador o anticongelante. Todos ellos tienen marcas que señalan el nivel que deben contener para funcionar de forma correcta; generalmente es un poco más de la mitad. Antes de hacerlo, verifica lo que dice el manual del automóvil para evitar poner algún fluido que no sea el correcto.

9. Flexibilidad en los pagos

Hoy hay muchas maneras de poder recibir los pagos de tus clientes. Recibir y manejar dinero en efectivo, no solo es anticuado, sino también es peligroso. Investiga cómo recibir transferencias electrónicas y tarjetas de crédito, para que tus clientes tengan más alternativas para pagar tus servicios.

10. Herramientas de última generación

Sabemos que algunas herramientas son costosas, pero es muy importante contar con ellas para poder hacer un diagnóstico efectivo del automóvil que vas a reparar. Un escáner, un osciloscopio y una pistola de impacto, son algunas de las herramientas que hoy en día son esenciales en cualquier taller mecánico que brinde confianza a sus clientes.



Teniendo en cuenta estos consejos, no sólo lograrás realizar un buen trabajo, sino también dejarás muy conforme a tu cliente y tranquilo de que puede confiar en tu desempeño a la hora de enviar su vehículo a tu taller.



BOLETÍN INFORMATIVO RHF



PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PR
CTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUC
PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PRODUCTO PR

NUEVO

RUN-PWR[®] DSL

UN ACEITE PARA MOTORES A DIÉSEL DE ÚLTIMA GENERACIÓN

El Aceite RUN-PWR DSL API CI-4 Plus/SL, está formulado con aceites básicos hidroprocesados y un paquete de aditivos de avanzada tecnología, diseñado para motores a diésel en unidades de servicio ligero (vagonetas y autos TDI) que cumplen con las normas de emisiones de gases de escape del año 2004 implementadas en el 2002. Su fórmula neutraliza los ácidos generados en el proceso de combustión, proporcionando alta protección al motor.

Beneficios:

- Permite a su motor trabajar en óptimas condiciones, gracias a la tecnología de sus aditivos dispersantes que controlan el hollín, proporcionando una viscosidad estable durante su operación.
- Proporciona un mejor funcionamiento del motor, debido al perfecto balance de sus aditivos detergentes-dispersantes, que reducen la acumulación de depósitos en los pistones.
- Óptimo funcionamiento de los inyectores hidráulicos, gracias a la estabilidad de la viscosidad que conserva la fluidez del aceite.

