

AUTOMOTIVE



SOLUTIONS LLC

TELEPHONE: +1 (817) 293-3232

FAX: +1 (817) 887-0847

EMAIL: JVIVAR@AUTOMOTIVESOLUTIONSLLC.COM

2120 RIDGMAR BLVD., SUITE 206

FORT WORTH, TEXAS 76116 USA

WWW.AUTOMOTIVESOLUTIONSLLC.COM

BOLETIN DE VENTAS – ABRIL 2015

El siguiente artículo es de la edición de Septiembre 2014 de la publicación Search Auto Parts. Fué escrito por T. Brandy Terry, escritor contribuyente.

ES NATURAL SENTIRSE NERVIOSO CUANDO ERES DUEÑO DE UN TALLER

Hoy en día los dueños de talleres se están dando cuenta de lo que tienen que hacer, como un dueño de taller independiente, para asegurar su futura prosperidad. No tiene nada que ver con comprar productos a un mejor precio. No tiene nada que hacer con crear más actividad dentro de tu taller. No tiene nada que ver con encontrar más clientes a quien venderles. Este nuevo “qué” es un cambio dramático en la cultura de negocios, y esta haciendo que muchos dueños de talleres estén nerviosos desde el punto de vista que se preguntan a sí mismos, “Estoy listo para esto?” ó preguntándose “Puedo hacer esto?” y “Entenderé esto?”

Es natural tener ciertos nervios cuando estás entrando en un nuevo territorio, y hasta cierto punto, algo que nunca has hecho, ó que no lo haces diariamente. Este nuevo territorio se llama Gerencia de Negocios y la habilidad de entender lo que los números de tu negocio verdaderamente significan y específicamente, qué es lo que los números dicen de tu negocio?

Muchos dueños de talleres dicen, esto es “cosa de contadores” y asumen que no es de importancia diaria para ellos. Consecuentemente, entierran sus cabezas en la arena y continúan haciendo lo mismo y lo mismo, buscando los precios más bajos de sus distribuidores de piezas. En la mente de ellos, es así como haces dinero. Esta manera de pensar y de entender cómo opera tu taller, eventualmente causará que sus negocios fracasen y/o continuarán con el mismo tren de vida. Ellos también mantendrán una imagen no muy profesional en el mercado. Mientras más queremos ayudarlos, nadie los puede ayudar, hasta que ellos mismos se preparen para ayudarse a si mismos.

Este artículo es para gente que quiere ayudarse a sí mismos.

Como mencionamos arriba, es natural estar nervioso ó tener una sensación de no certeza ó ansiedad sobre lo que se necesita hacer. Sin embargo, debo de decir enfáticamente, que sí lo puedes hacer y te debes de dar cuenta. Yo he visto esta transición de técnico y dueño de taller a dueño y gerente del taller muchas veces. No puedo aceptar que cada situación es única en su género ó diferente.

Considera que estudiaste mucho y pagaste el precio para convertirte en un técnico competente de servicio automotriz. Me sorprenden muchos técnicos que conosco, desde

el punto de vista de que cómo pueden comprender tanta cantidad de conocimiento técnico que se requiere hoy en día para entender precisamente cómo un vehículo moderno funciona y cómo interactiva con sí mismo. Verdaderamente, es alucinante, sin embargo, ellos lo entienden.

Cuando has ido por el proceso de alimentar la auto-disciplina requerida para leer los manuales técnicos que se escriben hoy día, y luego entenderlos en una manera de crear una foto en tu mente respecto a lo que es, te puedo asegurar que con el mismo esfuerzo y enfoque, el análisis de Gerencia de negocios te será muy fácil.

Los factores personales que tienes que vencer para lograr esto son:

1. Cálmate. Tienes que estar dispuesto a enfocarte específicamente en el tópico.
2. Entierra la viejas excusas “no tengo tiempo” y “no puedo salir.” Sí claro, y tu nunca te has ido de pesca ó de casería ó nunca has tomado unas vacaciones en toda tu vida desde que abriaste tu taller. Estas son excusas y tu lo sabes.
3. Sal del taller. Necesitas un ambiente que sea cómodo y sin distracciones. Usualmente, un buen hotel puede servir.
4. Preséntate la “Gerencia de Negocios” como un tópico en un formato visual. El machucar y masticar números tiene la tendencia de hacer las cosas más complicadas de lo que son y es aburrido. Pero, conviértelo en una operación de día a día y un punto relativo a tu específico negocio, y luego empezará a hacer sentido en tu mente. Este es el trabajo del instructor ó facilitador, no el tuyo.
5. Te hace trabajar con tus propios números de tu negocio, los cuales los has visto anteriormente ligeramente, pero ésta vez, preséntalos calmadamente con una explicación para tí, sobre lo que los números significan. Cuando se explican correctamente, los números al frente de tus ojos te empezarán a hablar sobre lo que en realidad está pasando en tu negocio.

Los números dentro de tu negocio te dirán exactamente dónde están las fuerzas de tu negocio y sus debilidades. Te dirán qué tipo de clientes tienes, qué has atraído y dónde están las oportunidades para mejorar tu clientela y así reducir el estrés de tu negocio. Los números te dirán sobre la capacidad de tu personal y te mostrará dónde cada persona necesita mejorar su habilidad para maximizar su perfomancia y mejorar su satisfacción con el empleo. Los números te dirán cuánta ganancia estás haciendo en cada orden de reparo ó factura, ántes de que los cierres y así no habrá más adivinanzas sobre si estás haciendo dinero en tal día ó no. Noventa y ocho por ciento de todos los dueños de talleres han sido enseñados a medir sus ventas y ganancias brutas por cada orden de reparo. Esto ya no es suficiente. Hoy día, tienes que medir tu ganancia neta ántes de que cierres la orden de reparo.

Una vez que has pasado por este proceso, entonces es simplemente cuestión de que practiques lo aprendido. Como nuestros padres nos decían cuando eramos chicos, “la práctica hace al maestro”. Eso era, y todavía es, un excelente consejo. En realidad, es el mismo principio que utilizaste para aprender lo técnico y convertirte en un técnico competente.

Muchos dueños de talleres en el país han sido asustados por gente de negocios quienes tratan de impresionar del dueño del taller, ó francamente, hacen que el dueño se sienta inferior sobre los tópicos de negocios ó fórmulas y guías de procedimiento. Estos métodos no son profesionales ni aceptados. Puedo verificar el hecho de que si un técnico tratara de enseñarme un análisis y cómo trabajan los motores hoy en día; bueno, digamos que más vale que tenga mucha paciencia conmigo porque eso me daría mucho miedo. Ves, funciona en ambos sentidos. Ya es tiempo de traer la experiencia de ambos lados y confiar en la experiencia de cada uno para maximizar las ganancias del taller. Cuando la línea de fondo crece, y solo entonces, asegurarás el futuro de todos.

El cambio de ser un técnico competente de automóviles a ser una persona competente en los negocios y tener la capacidad de entender las ramificaciones de los números, no es un proceso de la noche a la mañana. Toma tiempo y toma disciplina, los mismos principios que aplican para aprender el ángulo técnico del negocio.

Conosco a muchos técnicos que son dueños de talleres y ellos desean que la vida sea más simple, pero nadie es responsable del rápido movimiento y lo complicado de nuestra industria en la cual trabajamos hoy. Es simplemente la realidad, así que todos debemos de re-ajustarnos y re-aprender y trabajar diferentemente dentro de nuestro negocio para tratar con los cambios, lo cual nos ayudará a sobrevivir, pero de mayor importancia, a prosperar.

Piensa sobre la alternativa de que los dueños de talleres ó gerentes vivan día a día con apatía y dilaciones. El tiempo va contra ellos. La matemática no funcionará! No solamente el taller fracasará en términos profesionales, sino que los asuntos financieros de Gerencia serán un desastre y la ansieada y estrés sobre el personal y sus familias será inmenso. Es una verguenza que algunos dueños de talleres no se fijan en esto. Los dueños de talleres tienen una tremenda cantidad de responsabilidades que no pasan desapercibido.

Felicitaciones y aplausos a los dueños de talleres y gerentes que se toman el tiempo para averiguar y aprender sobre este tópico y su cultura. Ustedes son los que deberíamos poner en pedestales de nuestra industria porque ustedes son los que nos llevarán hacia la próxima generación. Bien hecho; sigue haciéndolo; manténte enfocado, no te rindas, sigue aprendiendo. Nuevamente, como nos decían cuando eramos chicos “nunca puedes saber demasiado.” Mami y Pápi tenían razón.

Automotive Solutions LLC
www.automotivesolutionsllc.com