

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 – JULIO 2015

**Este artículo fué escrito por Greg Sands, en la publicación
Search Auto Parts, edición de Julio 2012**

SACANDO A TU TALLER DE LA RUTINA

Tres pasos que te ayudarán a mantener a tu taller por el camino correcto

Se encuentra tu negocio en una rutina lenta? Tu negocio no está dando los resultados que esperas? Te encuentras perdido sin saber cómo resucitar tu negocio en decadencia?

Es un caso que he visto cientos de veces a lo largo de los años. Inclusive, he trabajado con dueños para ayudarles a entender el por qué es que sus talleres están sufriendo. En todos los casos, el factor constante es que el dueño está fallando en ser el tipo de líder que inspira, motiva y ayuda a que su taller crezca.

Puede sonar duro, pero cuando echas una gran mirada a tu taller, finalmente, como el dueño, tú tienes que tomar responsabilidad sobre cómo opera tu taller. Algunos dueños culpan a sus empleados, una mala ubicación, y también he escuchado que sus talleres traen mala suerte (en serio, traen mala suerte).

Si has caído en una rutina ó si tu taller no está creciendo como lo esperas, hay tres simples cosas que puedes hacer para mostrar resultados inmediatos y mejorar tus ventas.

Establece una Visión

Para tener éxito, tienes que sentar metas. Pero antes de sentar metas, tienes que entender lo que se necesitará para alcanzar tal meta, y qué, como dueño, necesitas hacer para perseguir y motivar a tu equipo hacia tal meta.

Los dueños con éxito sientan metas realísticas. Pero es mas profundo que esto. Tendras que involucrar a tus empleados en estas selecciones de metas. Tienes que tener un plan que explica como se llegara a tales metas, y tu tienes que participar todos los dias para lograr esas metas.

Es el mismo principio como cuando se quiere perder peso. Hace poco perdí 45 libras al

aplicar la misma estrategia que sigo en mi negocio. Yo establezco una meta específica y realista (ejemplo, perder 50 libras). Establecí un plan para adquirir esa meta (siguiendo una mejor dieta, empezando un régimen de ejercicio) y medí mi progreso pesándome todos los días.

Simplemente, decir que quieres aumentar tus ventas por un 20% no es suficiente. Tienes que indicar los pasos que tomarás para adquirir esa meta. Solicita comentarios de tus empleados para determinar dónde tienes que hacer mejoras y establece metas en tales áreas.

Aumentando la cantidad de cambios de aceite que haces por un 50%, haciendo las cosas más rápidamente y eficientemente, ó aumentando el número de clientes son todas muy buenas metas. Date cuenta que no todo es sobre el aumento de las ventas. Cada departamento en tu taller debería tener diferentes metas, de corto y largo plazo. Tu personal de ventas, tus técnicos, tu equipo de gerentes, todos deberían de entender lo que se requiere de ellos, pero de mayor importancia, tener una ruta clara para alcanzar sus metas.

Al escuchar a tu equipo, manteniéndolos involucrados en el proceso de sentar metas y estableciendo premios por alcanzar esas metas, estarás creando un ambiente divertido y competitivo donde los empleados se sienten empoderados y motivados.

Jala con una Soga (cuerda, mecate)

Algunos dueños establecen metas y luego empujan a su equipo con una soga. No puedes empujar con una soga, pero puedes jalar. En otras palabras, tienes que participar en el alcance de las metas que has establecido. Tienes que trabajar con los empleados todos los días y asegurarte que el equipo se mueva hacia adelante. Esto puede ser tan simple como colocándote detrás del mostrador y trabajando con los clientes. También puede significar que encuentras un entrenamiento adicional para un miembro específico de tu equipo, implementando nuevos procesos, mejorando tu base de conocimientos.

Dueños con éxito siempre buscan por maneras de mejorarse a sí mismo, mejorar a su equipo ó a su taller. Aún si el taller continuamente alcanza sus metas, los dueños con éxito continúan buscando maneras de involucrar a los empleados al unirse a grupos de la comunidad, llendo a seminarios y trabajando hombro a hombro con su personal ó empleados.

Seamos sinceros; los empleados siempre piensas que los dueños están ganando más de lo que en realidad ganan. Sé transparente con tus empleados. Enséñales los números y pregúntales por soluciones ó sugerencias para reducir costos, aumentar ventas ó mejorar el servicio al cliente. Cuando ellos vean los números, tu equipo trabajará contigo y no en contra tuya. Yo muestro mis cifras de rendimiento como parte del proceso

de entrenamiento y como una herramienta de motivación, y no como manera de castigar a los empleados.

A los empleados les gusta ser parte de algo que está creciendo. Cuando yo adquirí mi primer taller, me senté con mi personal y les mostré los números que necesitábamos alcanzar para abrir nuestro segundo taller. Luego, sentamos metas que nos ayuden a alcanzar las ventas necesarias. Ellos entienden que crecimiento significa más oportunidades para ellos, mejor equipamiento y mejores sistemas. Sin embargo, ellos no lo hicieron solos. Yo estaba ahí todos los días, trabajando con ellos, resolviendo problemas y sirviendo a los clientes. Yo estaba jalando la soga.

Mide los resultados

Hay un viejo dicho que los números nunca mienten. Cuando ves a la última línea, los números tienen una historia que decir. El problema es que muchos dueños no están leyendo esa historia. Yo reviso mi reporte de ganancias y pérdidas todos los días. Es la única manera de ver si nos vamos mejorando y moviéndonos hacia el alcance de nuestras metas.

Tus reportes diarios te darán una foto muy clara sobre cómo va tu taller. Ha mejorado tu rapidez? Tienes tus gastos bajo control? Estás alcanzando tus expectativas de ventas? Yo chequeo mis reportes para ver si los beneficios que ofrecen mis talleres están siendo explicados correctamente. Yo miro y veo áreas donde somos fuertes y áreas donde necesitamos mejorar. En esencia, tus reportes de ganancias y pérdidas son una manera más de evaluar qué tan bien estás alcanzado tus metas.

Hay más maneras de irse a la quiebra, que hay maneras de mantenerse en el negocio. Si estás haciendo todo correctamente y tu taller todavía está sufriendo, entonces podrías considerar cerrar el negocio. Sin embargo, como la gran mayoría de dueños, hay cosas que puedes hacer para mejorar tus ganancias.

Primero, tienes que darte cuenta que existe un problema. Esto quiere decir mirar a tu taller con ojos críticos, tus procesos y a tí mismo. Encuentra las áreas donde se necesita un mejoramiento y establece metas para reforzar tus áreas débiles.

Si puedes tomar los pasos necesarios, te levantarás de esta rutina y colocarás a tu negocio en el camino del éxito.