

10 PASSOS PARA MONTAR SUA ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE ELETRODOMÉSTICOS



Já há alguns anos que a prestação de serviços tem sido a área de maior crescimento no Brasil. E nos últimos 10 anos graças ao aumento das facilidades em adquirir bens de consumo houve um crescimento na compra de bens duráveis como eletrodomésticos, e isso gerou maior necessidade de mão de obra no conserto e manutenção desses aparelhos.

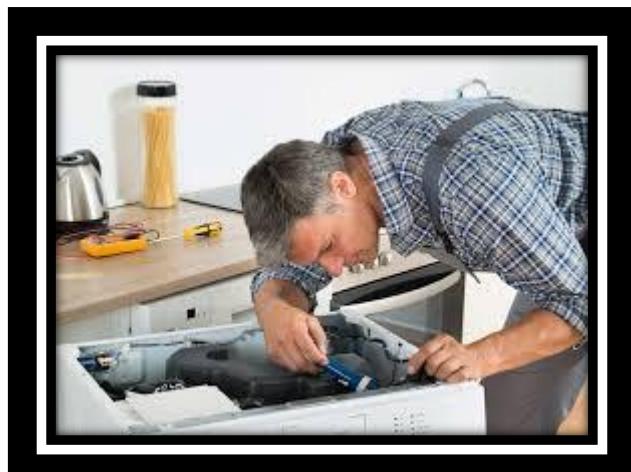
Porém essa demanda de mão de obra em geral deixa muito a desejar. Uma boa parte dos prestadores de serviços nessa área não corresponde com as expectativas dos clientes.

Existe hoje uma necessidade real de profissionais qualificados que valorize o cliente como personagem principal do negócio, prestando um serviço de qualidade e com garantia, entregando o serviço no prazo combinado, cobrando um preço justo pelo serviço e fornecendo um atendimento que agrade o cliente de tal forma que ele se torne fiel à sua empresa, recorrendo aos seus serviços sempre que precisar e ainda mais, indicando sua empresa para outros.

Mas o que é necessário para montar uma assistência técnica de eletrodomésticos de sucesso?

Listei abaixo os 10 passos necessários para você empreender nesse ramo de negócio que está em franco crescimento.

Primeiro passo: Sua qualificação técnica



Talvez você se pergunte: Como vou abrir uma assistência técnica de consertos de eletrodomésticos, se eu não sou formado, não tenho conhecimento e nunca consertei nada?

Aprender a consertar eletrodomésticos é muito fácil. Há muitos cursos gratuitos na internet, e também alguns que são pagos, mas o custo é bem baixo. Se você se aplicar com vontade e determinação, em 90 dias você estará apto a efetuar qualquer reparo em eletrodomésticos. Isso aconteceu comigo!

Eu nunca havia consertado uma máquina de lavar roupas, hoje trabalho com todas as marcas, inclusive com as importadas lava e seca da Samsung, LG, Panasonic, e outras.

Quais os aparelhos que posso consertar?



Geladeira, Máquina de Lavar Roupas, Secadora de Roupas, Forno Microondas, Forno Elétrico, Fritadeira e Panela Elétrica, Ventilador, Liquidificador, Batedeira, Bebedouro Refrigerado, Secador de Cabelo, Chapinha, e demais Eletroportáteis.



O segredo é você querer de fato mudar de vida e ser o seu próprio patrão, buscando seu espaço no mercado e chegar ao sucesso com seu negócio!

Segundo passo: O ponto



Com relação ao local para você montar sua assistência técnica, é lógico que se você tiver um local com muito movimento na rua será melhor, com certeza. Mas se isso não for possível, pode ser até mesmo em um bairro da sua cidade que embora não tenha muito fluxo, mas tenha fácil acesso ao local da sua assistência técnica.

Autor: Osvaldo Rangel – Todos os direitos reservados

Com respeito ao tamanho do prédio, é indicado que seja de pelo menos 100 metros quadrados, para comportar os aparelhos que estão em transito para conserto. Você precisa de um pequeno espaço na frente para o atendimento ao cliente e o restante para uma bancada de serviço e os aparelhos que serão consertados.

Terceiro passo: Abrir sua empresa – CNPJ

Que tipo de empresa posso abrir para começar meu negócio de assistência técnica?



Recomendo que você comece abrindo uma empresa MEI – MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL

O micro empreendedor individual (MEI) foi um marco no Brasil, pois possibilitou que muitos negócios, que antes existiam de forma informal, se legalizassem de forma simples e sem muita burocracia.

Basicamente o MEI é uma opção societária bastante simplificada e voltada para pequenos negócios, pois tem como pré-requisito o faturamento limitado a R\$ 60 mil por ano ou, proporcionalmente, R\$ 5 mil por mês.

Como qualquer empresa, sendo MEI é possível que a empresa tenha seu número de registro de CNPJ e emita nota fiscal pelo serviço prestado/ produto vendido.

Quarto passo: Criar sua marca



O nome da sua empresa é importante, pois ficará na mente dos seus clientes como referência dos seus serviços. Por isso pense bem antes de colocar o nome. Muitas empresas colocam nomes como abreviaturas do serviço e aparelho que consertam. Por exemplo: servmaq, refrimaq, refriger, e assim por diante. Eu pessoalmente não gosto. Acredito que você pode dar mais personalidade para seu negócio usando um nome próprio. Pode ser seu sobrenome, por exemplo. No meu caso coloquei meu sobrenome Rangel, criei a RANGEL ELETRO, e foi um acerto porque em pouco tempo sou muito conhecido nessa área.

Quinto passo: Preparar seu marketing

Há empresários que não acreditam no poder do marketing, que acham que fazer propaganda é jogar dinheiro fora. Muito longe disso, o marketing é fundamental para a divulgação e o sucesso do seu negócio. Por isso invista em meios de comunicação para que seu negócio seja conhecido dos seus prospectivos clientes. Pode ser panfletos, cartões de visita, textos no rádio, sites de busca locais, lista telefônica local, etc.

Faça uma pesquisa na sua cidade e descubra qual o melhor meio de comunicação com seu prospectivos clientes, e com base nisso faça sua campanha de marketing.

Sexto passo: Definir sua missão



Para atingir o sucesso do seu negócio é preciso definir a Missão ou qual é a meta do seu negócio e quais ações serão executadas visando atingir seus objetivos. Via de regra a Missão foca no personagem principal de qualquer negócio: O Cliente!

A minha missão em minha assistência técnica de eletrodomésticos é: "OFERECER SERVIÇO DE QUALIDADE, PREÇO JUSTO, RAPIDEZ E EXCELENTE ATENDIMENTO AO CLIENTE".

Ao focar nessa missão o negócio decolou, tornou-se um sucesso em menos de 3 anos de atividade.

Sétimo passo: Instalações internas



As instalações internas podem ser bem simples. Um balcão de atendimento ao cliente, uma bancada grande para serviços de eletroportáteis, uma bancada baixa para máquinas de lavar, uma divisória para separar o atendimento da oficina.

Cuide para que haja uma excelente iluminação interna, pois é necessário para o trabalho ser bem executado. Tenha um computador e uma conexão com a internet, que você usa para efetuar as compras de peças nos fornecedores e também para acompanhar tutoriais no Youtube de dicas para os serviços.

Oitavo passo: Contratar ajudante aprendiz



À medida que o negócio vai crescendo torna-se necessário a contratação de pessoal. Sugiro contratar um rapaz, maior de idade, mesmo que não tenha nenhuma experiência na área. E você vai treinando esse funcionário, ensinando aos poucos cada passo do trabalho.

Quando o funcionário estiver já bem adiantado no conhecimento dos serviços, proponha pagar, além do salário fixo, pague uma comissão por cada aparelho que ele consertar. Isso criará mais motivação e a produção será maior.

Nono passo: Ampliar seus clientes



Há varias maneiras de aumentar sua clientela. Uma que apliquei no meu negócio e deu resultados fantásticos foi visitar escolas durante o intervalo das aulas e falar com os professores, entregando a cada um o panfleto da minha assistência técnica. É impressionante o resultado que deu.

Na primeira semana após esse trabalho dobraramos a quantidade de serviços, foi uma coisa fantástica!

Você pode também visitar postos de saúde, nas saídas de porta de industria, comércio, bancos, e assim por diante.

Décimo passo: Expansão do negócio



Faça uma reserva mensal de dinheiro e deposite em uma conta poupança, visando investir no aumento do seu negócio. Não tenha dúvida de que seu negócio de assistência técnica de eletrodomésticos vai decolar e dominar o mercado da sua cidade e região.

Afinal de contas, esse é um ramo de prestação de serviço que está vivendo um crescimento real, pois é um mercado em que não há crise. E a tendência é a ampliação desse mercado. Por isso, se você optar por empreender um negócio de assistência técnica de eletrodomésticos, pode ter a certeza de que terá um trabalho muito satisfatório e uma renda digna, que vai te proporcionar muitas realizações!