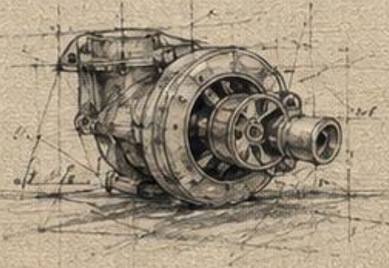
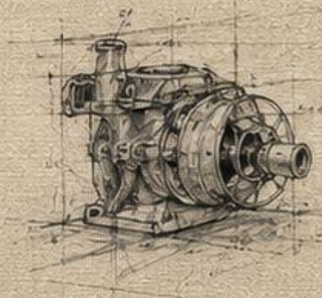
CAPÍTULO 5 · ESCALA

PEQUENAS OFICINAS GRANDES NEGÓCIOS.

NILSON · POWER CLASS

Oficina situada em São Bernardo do Campo.
23 anos de muita luta, suor e vitória.
Sócio-proprietário.
Pai do Cauã. Esposo da Janaina.
Piloto.
Um verdadeiro apaixonado pela profissão.

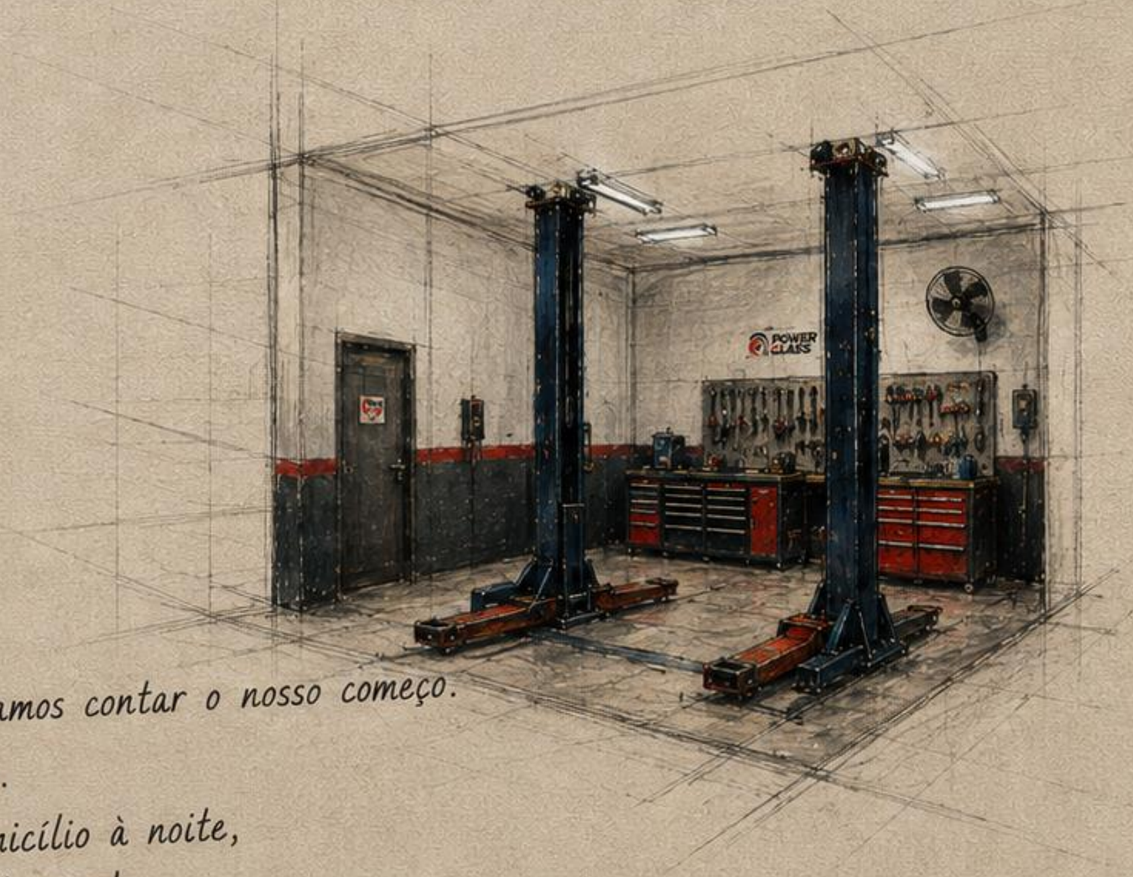






POR QUE UMA OFICINA DE PEQUENO PORTE?





Pra começar, precisamos contar o nosso começo.
Um casal de pivetes.
Atendimento em domicílio à noite,
como complemento de renda.
Uma moto, um macaco jacaré,
uma caixa de ferramentas e um sonho.

Toda grande obra
começa antes de parecer grande.

POWER CLASS

Assim nasce a Power Class.

Sempre buscando tecnologia e ferramentas para entregar o melhor.

A busca intensa por clientes premium.

VOCÊ SABE ME RESPONDER O QUE É UM CLIENTE PREMIUM?



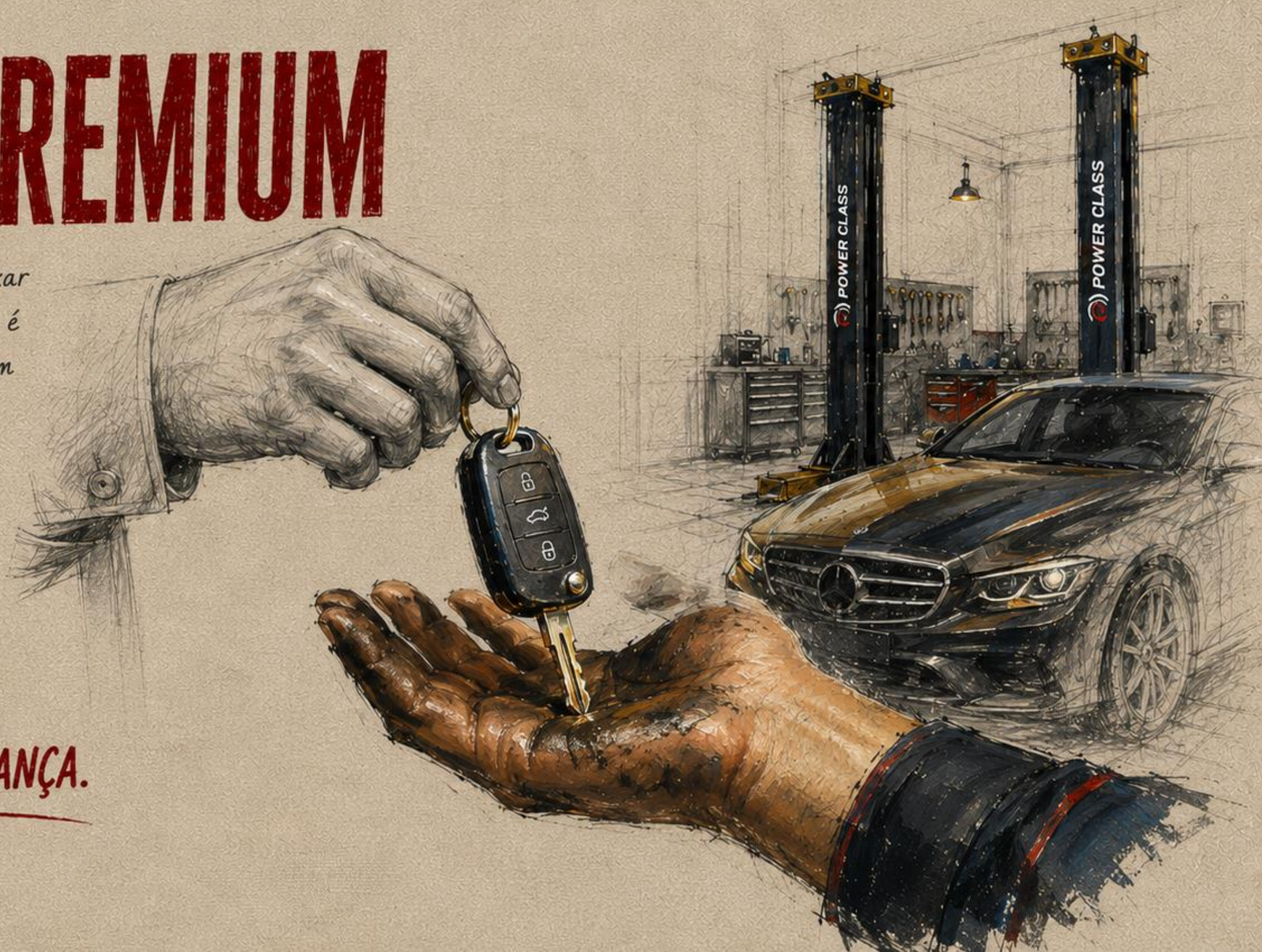
CLIENTE PREMIUM

Tem condições financeiras de se encaixar no seu negócio, entende que segurança é prioridade e consegue enxergar valor em seu serviço — a ponto de ser melhor vendedor que você mesmo.

O maior fator de crescimento para qualquer negócio ainda é o boca a boca.

A internet é o novo boca a boca, mas ainda não superou a moda antiga nas oficinas.

POR UMA QUESTÃO DE CONFIANÇA.



DIFERENCIAL

Em um ambiente onde temos mais oficinas
que padarias:
o que fazer para ser diferente?

Não vale falar qualidade, blá, blá, blá...

Eu pagava para estar onde eu não poderia estar.
Andava com gente que não estava no meu gabarito.
Mas tinha a certeza de onde queria chegar.

RELACIONAMENTO + CONFIANÇA

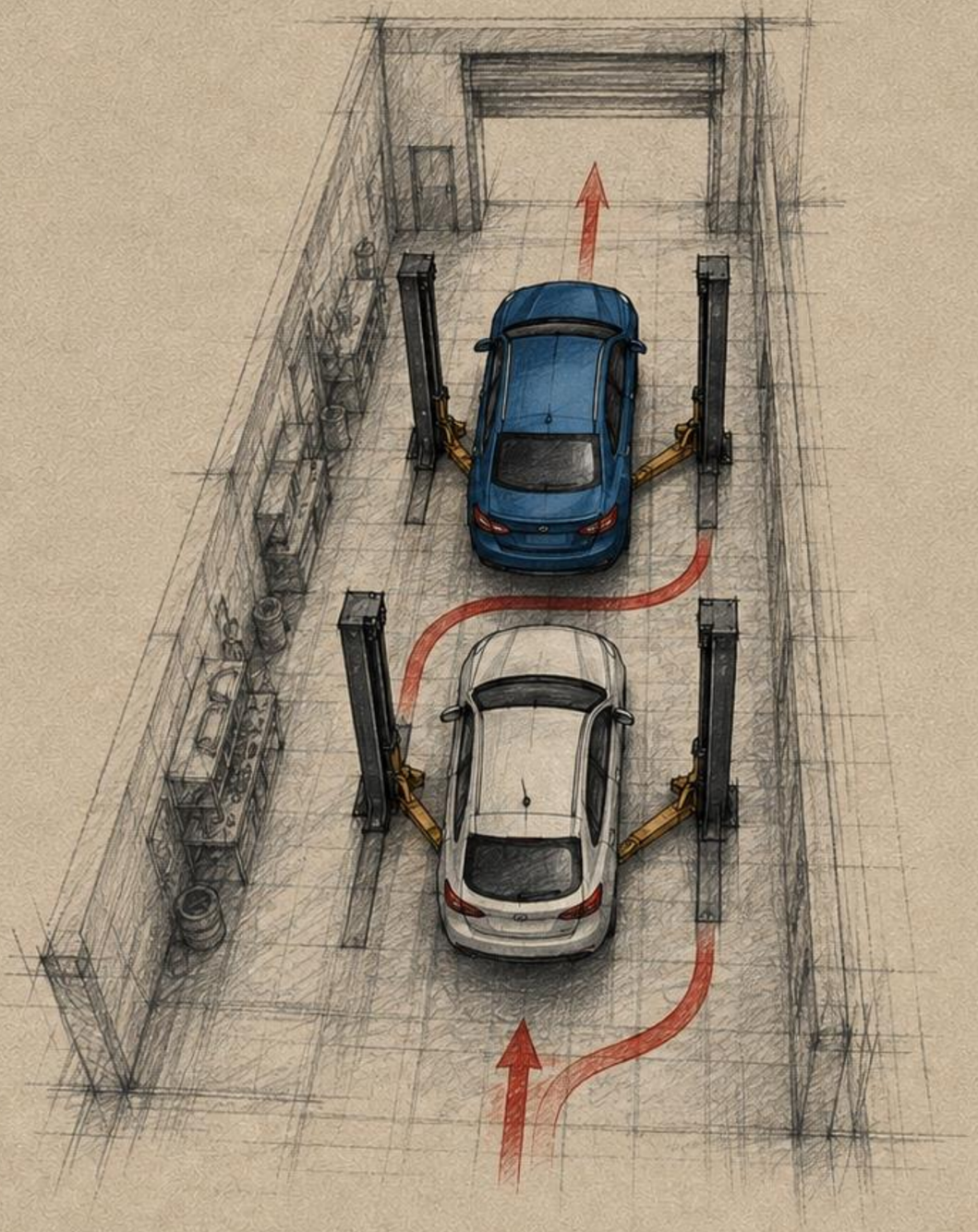


CRESCEMOS AO LONGO DO TEMPO!



COMEÇO → HOJE

O tamanho mudou. A ambição já estava lá.

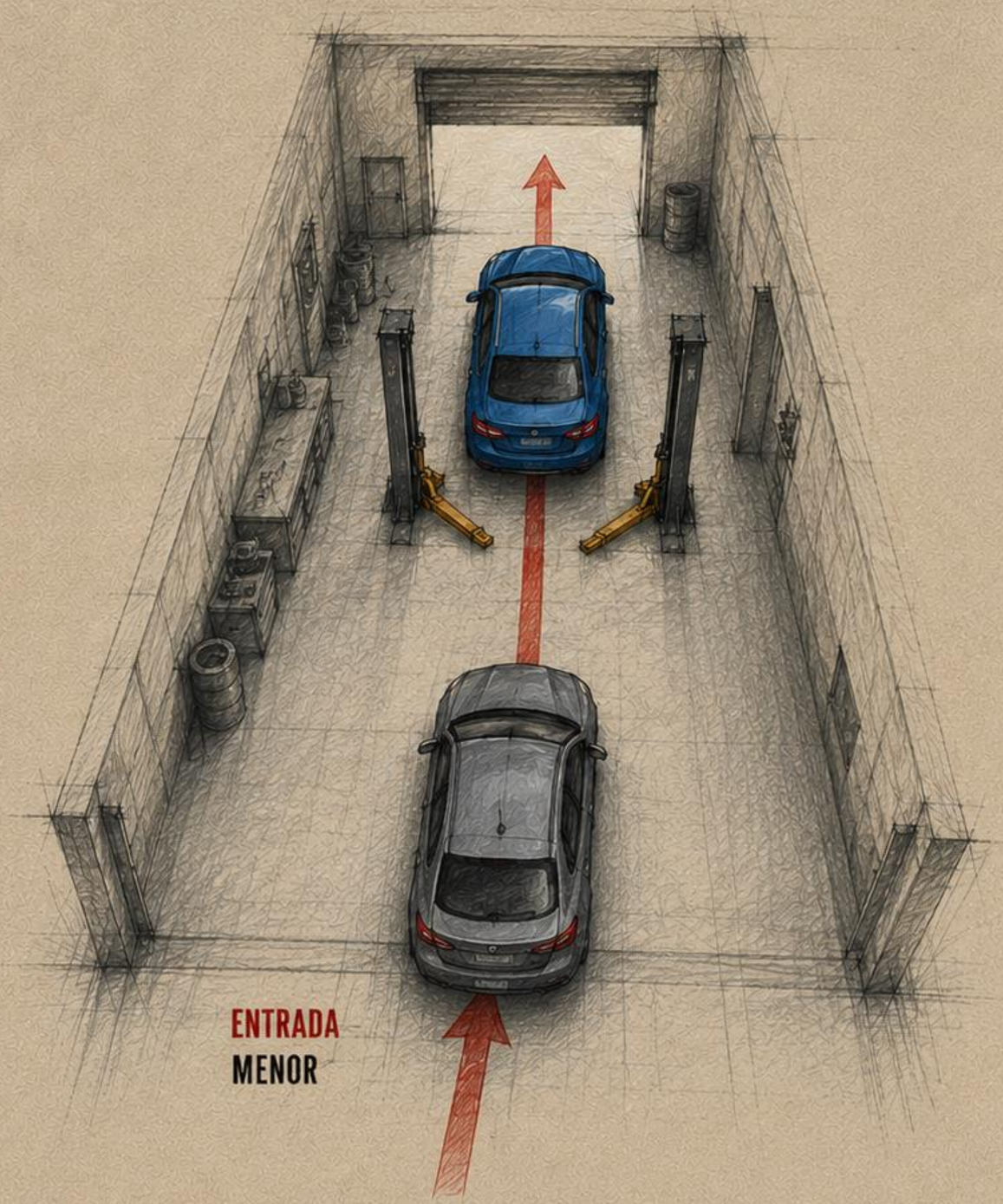


AQUI COMEÇA UM NOVO TEMPO!

UM NOVO DESAFIO:

Como atender tantos carros com qualidade em um pequeno espaço com 4 elevadores?

ESPAÇO ENXUTO. OPERAÇÃO INTENSA.



AGORA VAMOS AO QUE INTERESSA!

AGILIDADE.

Sem essa de segurar o carro para valorizar.
O cliente tem que ser educado por você mesmo
e saber que é treinado e veloz.

OFICINA PEQUENA:
PORTA DE SAÍDA MAIOR QUE A DE ENTRADA.

Se não sai, não entra.

DESENROLA. VAGA VALE DINHEIRO!

CONFIANÇA

Jamais tente fazer algo errado.

O universo devolve exatamente o que se planta.

GENTE SAFADA NÃO PROSPERA.

Venda muito. Nos veículos existem boas práticas de venda.

Seja o melhor vendedor do seu negócio.

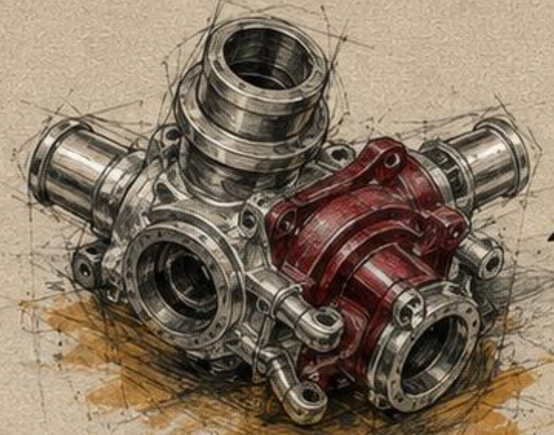
O EXEMPLO ARRASTA.



RENTABILIZANDO RECEITA, NÃO METRAGEM.

- Esse assunto já é batido...
- CNAE de tudo que imaginar um dia poder rentabilizar.
- Criamos um mercado para reprogramação junto com a Racecraft.
- Criamos uma peça de reposição para EA888.
- Criamos um mercado de marketing.
- Criamos formas de rentabilizar sem aumentar o espaço.

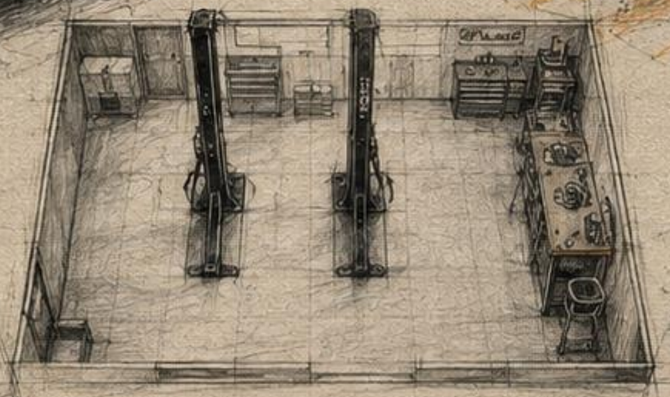


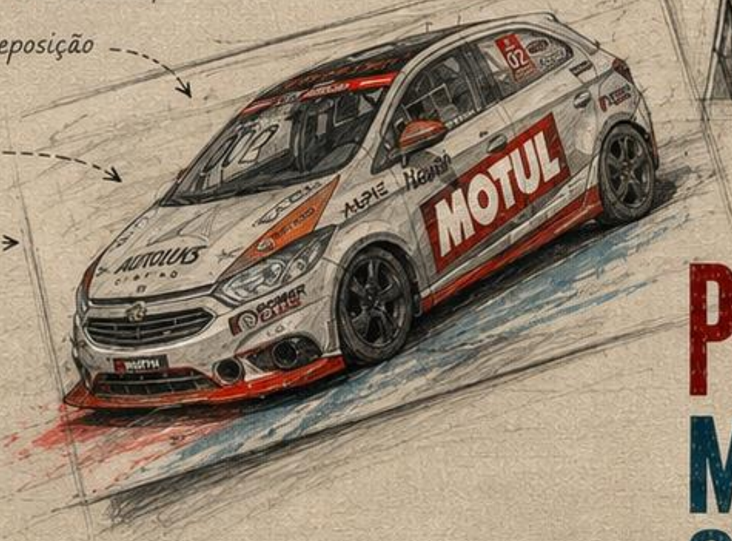


- Criamos uma peça de reposição para EA888.

- Criamos um mercado de marketing.







SE O CLIENTE TROUXER PEÇAS,

POSSO ACEITAR?

MAIS RECEITAS. O MESMO ESPAÇO.

ESTRATÉGIAS PARA ORÇAMENTO

Sempre use o que tiver de melhor no mercado.
Não tenha dó do cliente:
ele quer reparo, não compaixão.

Se posicione no preço.
Quando cobra barato, demonstra fraqueza.
Isso é suficiente para o cliente achar
que você não sabe fazer bem-feito.



CARO, MAS RESOLVE.

MÃO DE OBRA

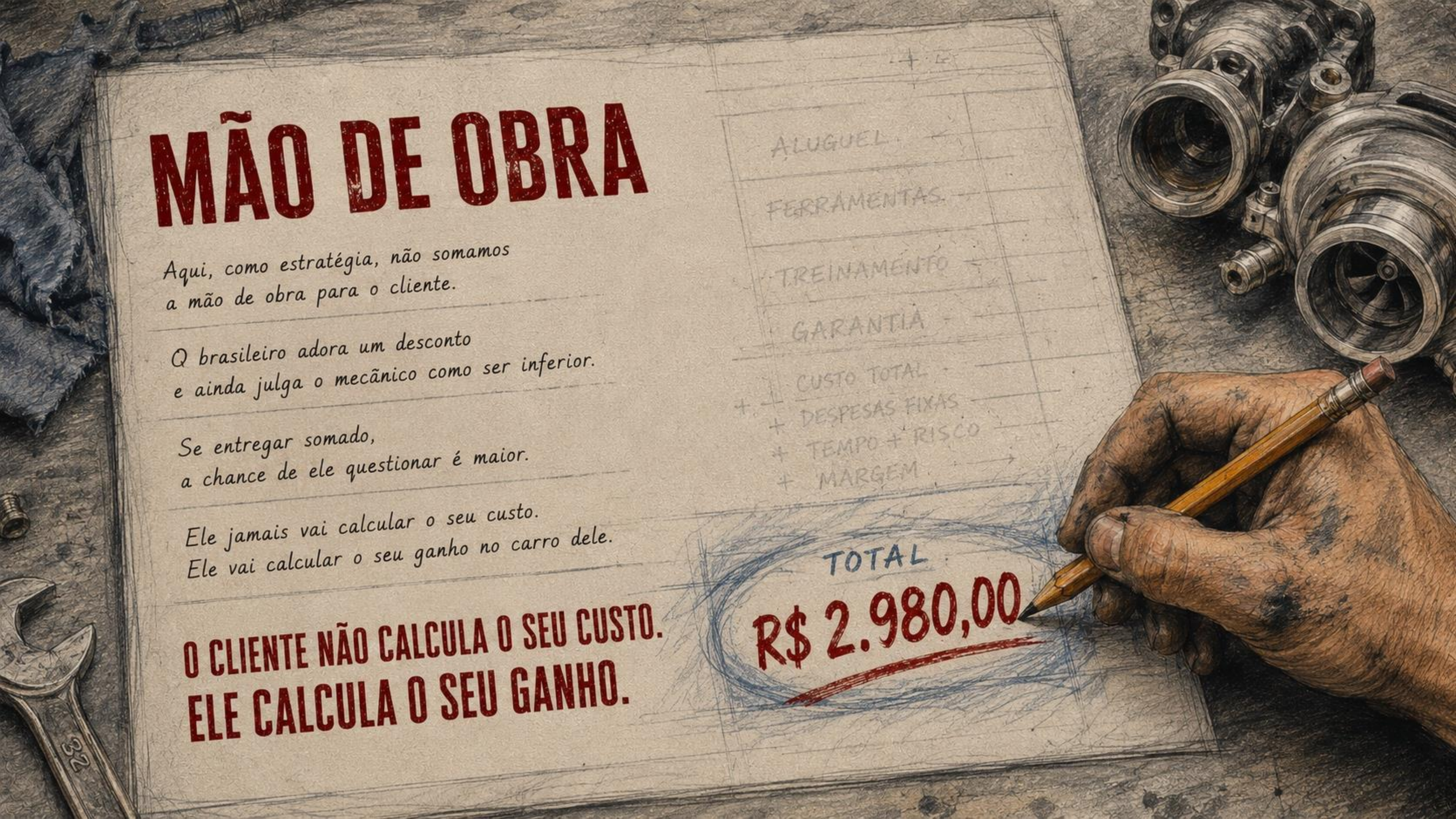
Aqui, como estratégia, não somamos
a mão de obra para o cliente.

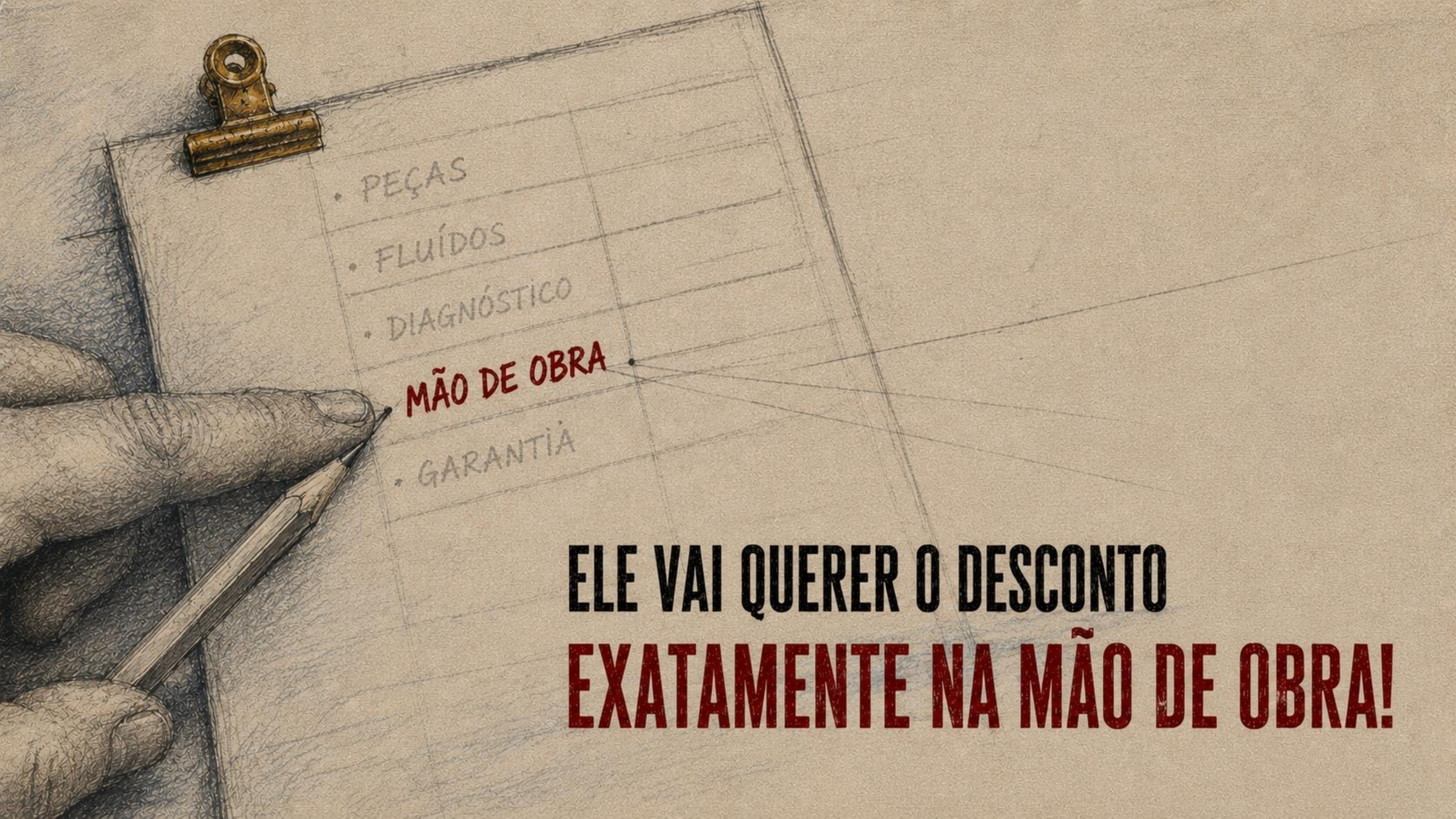
O brasileiro adora um desconto
e ainda julga o mecânico como ser inferior.

Se entregar somado,
a chance de ele questionar é maior.

Ele jamais vai calcular o seu custo.
Ele vai calcular o seu ganho no carro dele.

O CLIENTE NÃO CALCULA O SEU CUSTO.
ELE CALCULA O SEU GANHO.





ELE VAI QUERER O DESCONTO

EXATAMENTE NA MÃO DE OBRA!

DISTRAÇÃO

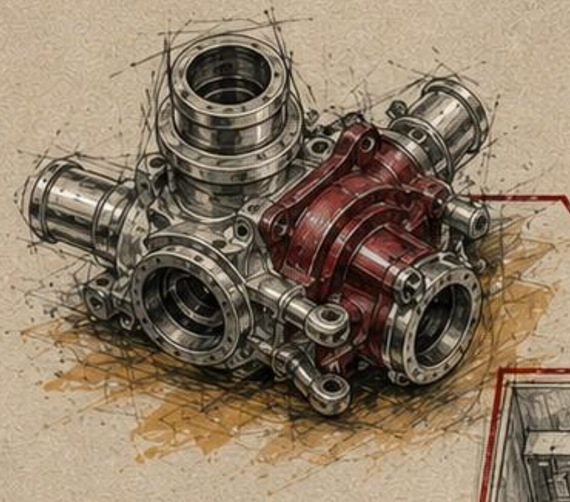
Não transforme sua oficina em um boteco.
Se quer amigos, faça isso fora do horário de trabalho.

Seja profissional e saiba separar.

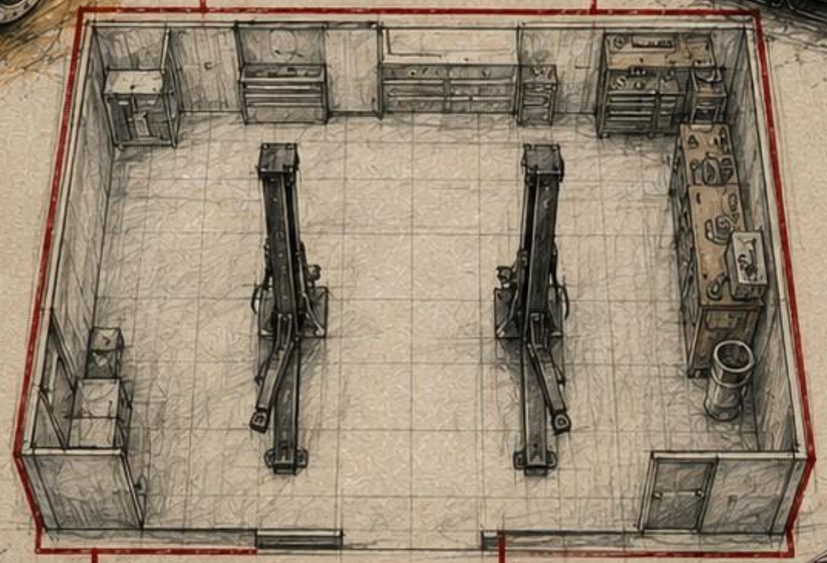
Oficina pequena: tempo é dinheiro.
Foque no melhor que sabe fazer.
O que não souber, pague alguém que sabe.
Seus colaboradores seguem o seu exemplo.

OFICINA NÃO É BOTECO.













RESPEITE SEU NEGÓCIO!

Crie suas regras e siga desde o começo. Isso é inegociável.

Se é pequeno, pode pensar grande. Quem disse que precisa de uma oficina enorme para prosperar?

- *Criamos peças.*
- *Criamos um mercado de reprogramação.*
- *Criamos um mercado de marketing.*
- *Criamos uma demanda de pista.*

TUDO ISSO COM APENAS 4 ELEVADORES.

OFICINA FAMILIAR.

Hoje tocamos um negócio promissor com apenas:

2 colaboradores — Léo 1 e Léo 2

1 administrativo — Janaina, sócia-proprietária

1 reprogramação — Racecraft

1 eu — pátio, chefe e um pouquinho de tudo.
O cara que anda na oficina o dia todo.

PEQUENA NA ESTRUTURA.

GRANDE NA RESPONSABILIDADE.





EMPRESA × ATLETA DE ALTA PERFORMANCE

Faça uma empresa de alta performance.
Tudo tem um começo,
mas quem define o sucesso é você.

DISCIPLINA. REPETIÇÃO. PERFORMANCE.

NADA SUPERA
A DEDICAÇÃO E O FOCO!

CORRER. COMPETIR. CONTINUAR.



OBRIGADO!

@oficinapowerclass

NILSON · POWER CLASS

UMA OFICINA PEQUENA PODE CARREGAR UM GRANDE NEGÓCIO.

