

Il settore dell'autoriparazione è sempre più competitivo, per effetto dei grandi cambiamenti che la **trasformazione digitale** ha prodotto, sia all'interno del mercato automotive, sia nel modo in cui i potenziali clienti si informano, scelgono, acquistano e usano prodotti e servizi.

Come generare nuovo fatturato e restare sul mercato con successo in questo scenario in continua evoluzione? Ecco 5 azioni da valutare per trovare nuove opportunità di business, secondo MMB Software.

- **Ampliare la gamma dei tuoi servizi.** Presta attenzione all'evoluzione delle esigenze dei tuoi clienti e all'andamento del tuo mercato, identifica quelle domande a cui puoi rispondere o che puoi anticipare con un servizio dedicato e investi nella formazione dei tuoi collaboratori perché siano sempre aggiornati sugli sviluppi tecnologici e sulle tendenze del settore automotive. Ad esempio, se sei un centro revisione potresti integrare le attività di officina per coprire tutte le necessità legate ai veicoli dei tuoi clienti. In questo modo puoi far crescere le tue entrate senza rinunciare alla tua marginalità.
- **Fidelizzare i tuoi clienti.** Mantieni alta la qualità del tuo lavoro, costruisci un'esperienza in officina che il cliente ricordi in modo positivo, sfrutta le informazioni storiche su veicoli e clienti per personalizzare i servizi che offri, proporre sconti e promozioni dedicati. Ad esempio puoi prevedere l'invio di SMS AUTOMATICI per ricordare un appuntamento o una scadenza, oppure proporre uno SCONTO PER L'ACQUISTO DI PNEUMATICI NUOVI per quei veicoli con la misura del battistrada ormai prossima alla soglia di attenzione. In questo modo puoi consolidare il tuo ruolo di punto di riferimento per qualsiasi esigenza legata al veicolo, così che il cliente non solo torni nella tua officina ma ti promuova presso altri.
- **Comunicare all'esterno la tua azienda.** Sfrutta tutti gli strumenti a disposizione per raccontare la tua officina a chi non ti conosce e conservare il tuo posto nella mente di chi ha già beneficiato dei tuoi servizi. Ricorda che nell'era dei social network, "tutto ciò che non viene comunicato non esiste". Ad esempio puoi aprire una pagina Facebook per spiegare agli automobilisti l'importanza di manutentare il loro veicolo e i rischi di non farlo, oppure puoi sfruttare i servizi di comunicazione per invitare a prenotare un appuntamento per la revisione in scadenza. Ancora puoi realizzare una campagna SMS per promuovere un CHECK-UP STAGIONALE del veicolo. Prevedere un piano di comunicazione regolare, anche se semplice, aiuta a intercettare nuovi potenziali clienti aumentando le probabilità che questi ti scelgano.
- **Sviluppare partnership con altre aziende.** Individua realtà che possono aiutarti a completare la gamma di servizi che offri in modo da soddisfare sempre di più i tuoi

clienti e perchè no, condividere eventuali costi legati, ad esempio, a campagne promozionali.

- **Lavorare in modo efficiente.** Ottimizza l'intero processo di lavoro automatizzando le attività laddove possibile, riducendo i tempi per l'accesso e la condivisione delle informazioni, organizza bene la tua agenda e quella dei tuoi collaboratori. Ad esempio puoi automatizzare i promemoria legati ad attività ricorsive, o ridurre i tempi di formulazione di un preventivo grazie all'inserimento automatico dei dati storici di veicoli e intestatari, e la gestione informatizzata del tuo magazzino. Questo porta a risparmiare tempo da dedicare ad ulteriori appuntamenti e di conseguenza a nuovo fatturato potenziale a parità di costi. (Leggi l'articolo ["Gestionale officina: organizzare meglio il lavoro per avere successo"](#)).

Le azioni descritte sopra rappresentano la strada da seguire per far crescere il fatturato della tua azienda. Per avere successo però devono essere inserite in una strategia di sviluppo della tua officina che sia orientata al lungo periodo. Da dove cominciare?

- Scegliendo un software gestionale che ti permetta di gestire la tua azienda in modo completo
- Affidandosi a un partner che capisca il tuo lavoro e si sieda con te per adattare il percorso di crescita alle tue reali esigenze.

MMB Software, con la piattaforma gestionale [YAP](#), si propone proprio come punto di riferimento per accompagnare officine, gommisti e centri revisione nella trasformazione digitale.

© riproduzione riservata pubblicato il 7 / 02 / 2023