



Patrocínio: 12 artigos- Gestão Oficial em 2023



A revista [Pós-Venda](#) vai levar a cabo **12 artigos exclusivos sobre “gestão oficial”**, em que irão ser abordados os seguintes temas (não necessariamente por esta ordem):

Exemplo de artigo

24

COM O APOIO

REDEINNOV | imposte | attwoo | ELGI | GAMOBAR | CCM

Comunicação & marketing da oficina

REDEINNOV

A Redeinnov considera que para uma oficina a automação não é um fim em si mesma, mas sim um meio para alcançar os objetivos da oficina. A comunicação é vital para o sucesso da oficina, no mercado e no meio digital. A Redeinnov oferece soluções de comunicação e marketing que estabelecem a presença da oficina no mundo digital e ajudam a atrair novos clientes.

REDES SOCIAIS

Hoje em dia tem diversas redes sociais onde pode marcar presença. Certas redes sociais são mais importantes para a oficina, dependendo do tipo de serviço que presta. O Facebook, por exemplo, é uma ótima opção para a oficina, pois permite a criação de uma comunidade de clientes e a realização de campanhas. Também é possível criar um perfil na rede social para atrair novos clientes.

APOIO A INICIAÇÕES LOCAIS

A rede social é um ótimo meio para a oficina se conectar com o público local e oferecer suporte técnico e diagnóstico para cada cliente.

25

COM O APOIO

REDEINNOV | imposte | attwoo | ELGI | GAMOBAR | CCM

Gestão (KPIs - INDICADORES CHAVE DE PERFORMANCE)

imposte

Aposte na gestão e controle das operações de chapa e pintural

A oficina é considerada uma empresa de produção de serviços e, portanto, a gestão é essencial para o sucesso. A gestão da oficina envolve a gestão dos recursos humanos, financeiros e materiais. A Redeinnov oferece soluções de gestão que ajudam a otimizar as operações da oficina e a aumentar a produtividade.

OTENCIAL DE ATURAÇÃO MÉDIA-DE-OBRA DA OFICINA (VENDAS)

Depois de calcular a capacidade instalada da oficina, apenas temos de nos ligar pelo valor da mão-de-obra (MEO) que a oficina ganha. Se o valor da mão-de-obra for exemplo 250€/hora, então temos um potencial de venda de mão de obra de 250€/hora.

EFICIÊNCIA DA OFICINA

Para calcular a eficiência da oficina, precisamos apenas as horas produtivas (horas em que os técnicos estiveram a produzir trabalho). Apoiando os dados dividimos as horas vendidas pelas horas produtivas. Multiplicamos por 100 o resultado anterior e obtemos a Taxa de Eficiência da Oficina.

PRODUTIVIDADE DA OFICINA

Para calcular a produtividade da oficina, precisamos apenas as horas produtivas (horas em que os técnicos estiveram a produzir trabalho) e as horas de presença (horas facturadas) e as horas pagas (horas pagas aos técnicos). Aparentemente, dividimos as horas vendidas pelas horas pagas. Multiplicamos por 100 o resultado anterior e obtemos a Taxa de Produtividade da Oficina.

RENDIMENTO DA OFICINA

Para calcular o rendimento da oficina, precisamos apenas as horas de presença (horas facturadas) e as horas pagas (horas pagas aos técnicos). Aparentemente, dividimos as horas vendidas pelas horas pagas. Multiplicamos por 100 o resultado anterior e obtemos a Taxa de Rendimento da Oficina.

- ✓ Formação técnica e não técnica
- ✓ Gestão como empresa
- ✓ Estratégia digital
- ✓ Produtividade
- ✓ Marketing e campanhas
- ✓ Ambiente
- ✓ Recursos humanos
- ✓ Gestão de clientes
- ✓ Vendas adicionais
- ✓ Certificação oficial
- ✓ Gestão ambiental / sustentabilidade
- ✓ O que pensa o cliente



Patrocine: 12 artigos- Gestão Oficial em 2023



DIVULGAÇÃO:

- Nas edições de Fevereiro/23 a Janeiro/24 publicação dos artigos + logotipos dos patrocinadores (**10.000 exemplares distribuídos**)
- Publicação do artigo no site www.posvenda.pt nos Destaques + logotipos dos patrocinadores (**52.000 pageviews mensais**)
- As edições de Janeiro a Dezembro estarão disponíveis em formato digital + logotipos dos patrocinadores (**8.000 visualizações**)
- Envio da edição em e-news exclusiva + logotipos dos patrocinadores + banner dos patrocinadores - exclusivo para patrocinadores (14.300 emails)
- Partilha nas redes sociais (**12.500 seguidores**)

Exemplo de artigo

24

REDEINNOV | Imposte | atvoo ELGI | GAMOIR | CCM

Comunicação & marketing da oficina

REDEINNOV

A Redeinnov considera que para uma oficina, a comunicação é fundamental para o sucesso. Não se trata apenas de vender peças e serviços, mas de estabelecer uma relação de confiança com o cliente. Para isso, é essencial investir em estratégias de comunicação que vão além da simples venda. Isso inclui a utilização de redes sociais, e-mail marketing, e a criação de conteúdo relevante para o público-alvo. Além disso, é importante garantir que a comunicação seja clara, transparente e personalizada para cada cliente. Dessa forma, a oficina pode aumentar sua visibilidade, atrair novos clientes e fidelizar os existentes. A comunicação eficaz é, portanto, um dos pilares para o sucesso de uma oficina no mercado atual.

REDES SOCIAIS

Hoje, em dia, tem diversas redes sociais onde pode estar presente. Cada uma delas oferece vantagens e desvantagens. Para escolher a melhor opção, é necessário analisar o público-alvo e o tipo de conteúdo que será compartilhado. O Instagram é ideal para mostrar imagens de peças e serviços, enquanto o Facebook é mais adequado para criar uma comunidade e oferecer suporte ao cliente. O LinkedIn, por outro lado, é uma excelente opção para estabelecer parcerias e atrair clientes corporativos. É importante manter uma presença ativa e atualizada em todas as plataformas escolhidas.

PAULICIDADE LOCAL

Para muitas oficinas, a publicidade local é uma das melhores formas de atrair clientes. Isso pode ser feito através de campanhas em jornais locais, rádio, televisão e outdoors. Além disso, é importante participar de eventos locais e estabelecer parcerias com outros negócios da região. A publicidade local ajuda a aumentar a visibilidade da oficina e a criar uma imagem positiva na comunidade.

APÓIO A INSTITUIÇÕES LOCAIS

Apoiar instituições locais é uma excelente maneira de fortalecer a comunidade e a imagem da oficina. Isso pode ser feito através de doações, patrocínio de eventos e participação em projetos sociais. Além disso, é importante manter uma comunicação constante com essas instituições e demonstrar o compromisso da oficina com o bem-estar da comunidade.

25

COM & MARKETING | Imposte | atvoo ELGI | GAMOIR | CCM

Gestão (KPIs - INDICADORES CHAVE DE DESEMPENHO)

imposte

Valor Médio Cliente

Este indicador é fundamental para avaliar a rentabilidade da oficina. Ele representa o valor médio que cada cliente gera para a oficina ao longo de sua vida útil. Para calcular o Valor Médio Cliente, é necessário dividir o faturamento total da oficina pelo número total de clientes. Esse indicador ajuda a identificar oportunidades para aumentar a receita por cliente, seja através de upselling ou de programas de fidelidade.

Produtividade da Oficina

A produtividade da oficina é um indicador chave para medir a eficiência das operações. Ela é calculada com base no número de serviços realizados em um determinado período de tempo, dividido pelo número de técnicos envolvidos. Melhorar a produtividade pode ser alcançado através da otimização dos processos, da utilização de ferramentas modernas e da capacitação dos técnicos.

Retorno sobre o Investimento (ROI)

O ROI é um indicador essencial para avaliar a rentabilidade de um investimento. No contexto de uma oficina, ele mede o retorno gerado por cada euro investido em marketing ou em outros recursos. Para calcular o ROI, é necessário comparar o lucro líquido gerado pelo investimento com o custo total desse investimento. Um ROI positivo indica que o investimento valeu a pena, enquanto um ROI negativo sugere que os custos superaram os benefícios.

! Caso queira patrocinar, deverá fazê-lo no limite até dia 19 de JANEIRO 2023.

! A entrega do logotipo e do BANNER (prontos) deve ser no limite até dia 25 de JANEIRO 2023.

VALOR TOTAL PARA OS 12 MESES: 2.000€
(entrada a partir de fev.2023)