



AFTERMARKET



#ORIJİNAL TAMİR HANELER

İŞİNİZE YARDIM SAĞLAYACAK ORJİNAL TAVSİYELER

BAŞARILI BİR İŞLETME
YÖNETİMİ İÇİN FAYDALI
İPUÇLARINI KEŞFEDİN



İÇERİK

3

GİRİŞ

4

BAŞARILI BİR ATÖLYE
İÇİN YARDIMCI 7 LİDERLİK
ÖZELLİĞİ

6

İKİNCİ ATÖLYENİZİ
AÇMAYI NE ZAMAN
DÜŞÜNMELİSİNİZ?

8

ATÖLYENİZDE BAŞARILI
OLMAK İÇİN SADECE
TUTKULARINIZI TAKIP
ETMEYİN, GÜÇLÜ
YANLARINIZA DA
ODAKLANIN

10

ATÖLYENİZDE TASARRUF
YAPMANIN VE KARLILIĞI
ARTIRMANIN 8 YOLU

12

EKİBİNİZDEN EN YÜKSEK
VERİMİ ALMANIN VE
OTOMOTİV İŞLETMENİZİ
GÜÇLENDİRMENİN
ALTI YÖNTEMİ

15

FARKLI NESİLLER
ÇALIŞMAKTAN NELER
BEKLİYOR VE EN İYİ
OYUNCULARINIZI NASIL
TUTACAKSINIZ

17

TEKNİSYENLERİNİZİ
BİLGİLENDİRİN VE
MÜŞTERİLERİNİZ SÜREKLİ
SİZE GELMEYE DEVAM
ETSİN

20

EKİBİNİZİN MUTLULUĞUNU
(VE VERİMLİLİĞİNİ)
SAĞLAMANIN DÖRT
YÖNTEMİ



GİRİŞ

Bu e-kitap başta tamirhaneler olmak üzere işletmelere kalıcı başarıyı yakalayabilmeleri adına destek olabilmek için hazırlanmıştır. Bir işletmenin başarısını etkileyebilecek çeşitli faktörler mevcuttur. Bunlar, gün içinde alınan en basit kararlardan, yaklaşımlarınızın duygusal yönlerin farkına varmaya kadar çeşitlendirilebilir. Bu çeşitli faktörler ve daha fazlası ile fikir edinebilmek için okumaya devam edin.

Sizlere sunduğumuz öneriler ile liderlik özelliklerini nasıl tanıyacağınıza, geliştireceğinize ve teşvik edeceğinize dair ipuçları, doğru kararı nasıl alacağınıza dair tavsiyeler ikinci şubenizi açılışı ve çok daha fazlasını sunmaya çalıştık. Bunlar hali hazırda denenmiş ve uygulanmış önerilerdir. Atölye işinden anlıyoruz çünkü her gün ustalar ve atölye sahipleriyle konuşuyoruz ve buradaki fikirlerin çoğu duyduğumuz görüşmelerden veya okuduğumuz yorumlardan alınmıştır. Burada yer alan iyi fikirlere lütfen bir göz atın ve sizin için işe yarayacak birkaç taneden fazlasını bulacağınıza eminiz.

BAŞARILI BİR ATÖLYE İÇİN YARDIMCI 7 LİDERLİK ÖZELLİĞİ

Birçok atölye sahibi, araçları sevdikleri için oto tamirhaneleri açar. İşletme uzmanı olmamalarına rağmen, işe girdiklerinde işi daha iyi anlamaya başlıyorlar ve günlük deneyimlerle çok iyi yöneticiler olurlar.

Tamirci olmak size işinizde bir başlangıç sağlar çünkü size nasıl problem çözeceğinizi öğretir. Bu becerileri değerlendirerek harika bir takım / iş lideri haline gelebilirsiniz.

Günlük işinizde size ve atölye çalışanınıza yardımcı olacak ve sizi doğal bir lider haline getirecek 7 şey:

1. Ellerinizi kirlletin

Bazen yanlış bir şekilde liderleri, işlerin yürümesi için başkalarına aktardıkları şaşırtıcı fikirlere sahip olan büyük vizyonerler olarak düşünürüz. Gerçekte, harika fikirler işin her seviyesindeki insanlardan geliyor. En iyi liderler "dahiler" değildir. Onlar hem çalışkan hem de fikirleri ağırlayan bir kültür yaratan "yapıcılar" ve "kolaylaştırıcılar" dır. Atölyede bu kültürü geliştirmek için, ses tonunuzu kendi kişisel tutumunuz ve eylemlerinizle ayarlamamız gerekir.



2. Kendinize inanın

Bir tamirci günlük olarak zorluklarla karşılaşır ve bunları çözer. Garağa giren her müşterinin (rutin bir bakım veya hizmet için gelmediği sürece) araçlarında genelde bir sorun vardır. Bazen kolaylıkla halledilebilir ancak çoğu zaman müşterinin “Motorda bir sorun var” veya “Hızlandığımda bu komik ses çıkıyor” gibi tarif etmek için mücadele ettiği karmaşık problemlerle karşılaşılır.

Bir tamirci olarak, bir şekilde her zaman problemin dibine inmeniz gerektiğini öğrenirsiniz. Bu tutumu sürdürürseniz, bir lider olarak görülürsünüz. Bir atölye yöneticisi iseniz (veya olmak istiyorsanız), aynı düşünceyi işletme zorluklarına uygulayabilirsiniz.

3. Odaklanın

İşler ters gittiğinde biraz panik olmak ve endişe duymak insanın doğasında vardır. Ancak büyük liderler işler ters gittiğinde zihinlerini açık tutan insanlardır. Bu elbette kolay değildir. Zaman içinde edinmeniz ve üzerinde çalışmanız gereken, ancak kesinlikle geliştirilebilecek bir beceridir. Bunu yapmanın bir yolu, zorluklar ortaya çıktığında, öncelik sırasına konması gereken en önemli şeylerin hangileri olduğunu belirlemektir. Ardından sorunu çözmek için ekibinizi en iyi nasıl organize edeceğinize karar verebilirsiniz. Apple’ın kurucu ortağı Steve Jobs’un dediği gibi, “Ne yapmamaya karar vermek ne yapılacağına karar vermek kadar önemlidir.” Bir sorunla karşılaştığınızda bir şey yapmadan önce derin bir nefes alın. En büyük etkiye sahip olacak, hemen yapabileceğiniz bir şey üzerinde odaklanın. Bu yapıldığında, problem çözülene kadar aynı düşünceyi tekrar tekrar uygulayın.

4. Çevrenizde iyi bir takım oluşturun

Bununla birlikte, yetenekli ve lider bir tamirci olarak etrafınızda yetenekli insanlara sahip değilseniz, etkinliğiniz her zaman sınırlı olacaktır. Büyük liderler, çalıştıkları işi anlarlar ve şirketlerinin nereye gitmeleri gerektiğine karar verirler. Bu özellikleri çevrelerinde insanların güçlü yanlarına uyan ve birbirlerini tamamlayan bir ekip kurmalarını sağlar. Daha önce de bu cümleyi duymuş olabilirsiniz: “Bütün, parçaların toplamından daha büyüktür”.

5. Pozitif kalın

Atölyede güne her gün heyecan ve ilham verici bir konuşma ile başlamak zorunda değilsiniz. Ancak bir lider her zaman pozitif olmaya çalışmalıdır. Eğer bir takımın lideriyeniz veya liderlik becerilerinizi geliştirmek isteyen iş gücünün bir üyesiyeniz, meslektaşlarınızı motive etmeye çalışmalı ve çalışanlarınızın moralini yüksek tutmaya çalışmalısınız. Warwick Üniversitesi tarafından yapılan çalışmalar, mutlu bireylerin %12’sinin daha verimli olduğunu göstermiştir.

6. Devredin

Görevleri ekibinizdeki doğru kişilere etkin bir şekilde devretme yeteneği işinizin sorunsuz çalışmasını sağlar. Ekibinize gerçekten liderlik etmek için daha fazla zaman harcamalı ve daha az önemli görevlerle uğraşmaktan kaçınmalısınız. Bu da atölyedeki ekibinizi kimlerin oluşturduğunu dikkatlice düşünmeniz gerektiği anlamına gelir. Etkin bir şekilde yetki verebileceğiniz kişiler var mı, bu işe alim stratejinizin bir parçası mı olmalı?

7. Etkili iletişim kurun

Son olarak, başarılı bir lider olmak için, düşüncelerinizi, fikirlerinizi ve talimatlarınızı net bir şekilde iletebilmelisiniz. Ne yapmayı istediğinizi belirlemediğiniz takdirde ekibiniz sizi takip edemez. İnsanlar, onlarla bire bir konuştuğunuzda sizi daha iyi anlarlar. Kişilerden, size istediğinizi geri anlatmasını talep edin; bu, görevi gerçekten anladıklarını onaylamanızı sağlar.

Bir takım lideriyeniz veya gelecekte olmak istiyorsanız hem kişisel olarak hem de çalıştığınız iş için liderlik nitelikleri geliştirerek kazanacağınız çok şey var.



İKİNCİ ATÖLYENİZİ AÇMAYI NE ZAMAN DÜŞÜNMELİSİNİZ?

İkinci bir atölye açmayı düşünüyorsanız sizi tebrik ediyoruz! Bunu düşünüyor olmanız bile kendi atölyenizi başarılı bir şekilde yönettiğiniz, sürekli bir müşteri kitlesi oluşturduğunuz ve mali durumunuzu iyi yönettiğiniz anlamına gelir.

Bu başarıyı devam ettirmek ve tüm bu güzel şeyleri tekrar inşa etmek için, işletmenize ikinci bir konum eklemeye hazır olduğunuzdan emin olmanız gerekir. Kendinize aşağıdaki soruları sorarak başlayın:

1. Mevcut atölyeniz, müşterileriniz ile ilgilenmek için çok mu küçük?
2. Bulduğunuz yerin dışında bir pazar var mı?
3. Yeni bir atölyeyi finanse etmek için yeterli paranız var mı?
4. Yaşam tarzınız, fazla mesai yapmanız için uygun mu?
5. İkinci atölyeniz, toplam gelirinizi ve karlılığınızı artıracak mı?

Eğer bu soruların çoğuna verdiğiniz cevap "evet" ise, o zaman bu ikinci bir atölyeyi açmak için doğru zaman olabilir. Zaman ve paraya ihtiyaç duyacaksınız ancak dikkatli bir şekilde plan yaparsanız, geri dönüşü son derece ödüllendirici olabilir.

Doğru konumu belirleyin

Atölyenizin şimdi gelişiyor olduğu gerçeği, ilk seferinde iyi bir konum belirlediniz anlamına gelmektedir. Aldığınız kararları tekrar düşünün ve tekrar uygulayın. Potansiyel yerleri listeleyin, daha sonra bu konumlardan hangisinin en büyük başarı şansına sahip olduğunu görmek için basit bir pazar araştırması yapın. Bu pazar araştırması, demografiye bakmayı, bölgedeki atölyeleri kontrol etmeyi ve yerel halkla konuşmayı, nasıl servis aldıklarını bilmeyi ve daha fazla ne görmek istediklerini içerebilir.

Yeni müşterilerinizin nereden geleceğini düşünün. Örneğin ofis çalışanlarının yaşayabileceği araç sorunları için iş günlerinde kullanabilecekleri yakın bir yer var mı?

Başka bir seçenek mevcut bir atölye işini satın almak olabilir. Genişlemek istediğiniz alanda herhangi bir atölye satışının olup olmadığına bakın. Bu seçenek ilk ekipman ve kurulumda size yardımcı olabilir. Ayrıca mevcut düzenli müşterilere ve potansiyel olarak mevcut bazı mekanik ekipmanlara sahip olabilirsiniz.



Bir pazarlama planı geliştirin

Sosyal medya, e-posta pazarlaması ve diğer iletişim kanalları aracılığıyla, yeni konumunuzun reklamını yaparak işe başlayın. Belki de müşteri çekmek için indirim teklifleri ve hediyeler ile büyük bir açılış tarihi planlayabilirsiniz. Bunu mutlaka sosyal medyada da duyurun. İlk hafta veya ay için ziyaretçilere bir tanıtıcı teklif hazırlayın. Tekliflerin sosyal medyada paylaşılması ve referans kampanyaları işletmeler için işe yarar. ("Basit bir referans programı oluşturmak için dijital ve sosyal medya nasıl kullanılır" gibi, Dijital Pazarlama bloglarımızda daha detaylı bilgi bulabilirsiniz).

Bir iş planı oluşturun

Yeni yeriniz için planınızı önceki yeriniz için yaptığınız plana göre modelleyin.

Ancak iplerin elinizde olduğundan emin olmanız için her zaman bir iş planı yapmanız gerektiğini unutmayın. Bu pek çok açıdan size yardımcı olacaktır çünkü borç verenler ve yatırımcılar bile bunu görmek isteyeceklerdir. İyi planlanmışsa sizi desteklemelerini teşvik edeceklerdir. Plan atölye çalışmasının tüketici ihtiyaçlarını karşıladığını (pazar analizinize bakarak), sunduğunuz ürün ve hizmetlerin bir listesini ve bir pazarlama planını içermelidir. Ayrıca yeni atölye için finansman ihtiyaçlarını ve mali projeksiyonları da içermelidir. Gerçekçi olun. Örneğin yeni atölye sadece iki kaldırıma izin veriyorsa, bu olası günlük kazancınıza bir limit koyacaktır.

Muhasebe sistemi kurun

İşletmeniz iki alanda daha da büyüdükçe, hatalar içeriye sızabilir.

Bunu önlemek ve organize kalmak için gelirinizi ve harcamalarınızı farklı iş yerleriniz arasında ayırın. Bu da her iki lokasyonun başarısını açıkça görebilmeniz, her birinin ne kadar iyi performans gösterdiğini ve her birinin ne kadar yatırım istediğini görmeyi sağlayacaktır.

Anaparayı koruyun

Başarılı bir atölye sahibi olarak paranın parayı çektiğini biliyorsunuz. Aynı şey ikinci konumunuz için de geçerli. Ancak bu sefer finansal olarak daha fazla esnekliğe sahip olacaksınız çünkü zaten ilk konumunuzdan sürekli bir gelir akışı elde ediyorsunuz.

Tüm harcamaların bir listesini yapın, vergi ve izinler gibi gizli masrafları dahil ettiğinizden emin olun. Başlangıç masraflarını ve mevcut lokasyonunuzun maliyetlerini göz önünde bulundurun. Gelirinizin yalnızca ikinci lokasyonunuzun masraflarını karşılamayacağını düşünüyorsanız, küçük işletme kredisi (bu iyi bir iş planının geldiği yerdir), kitle fonlaması veya arkadaşlarınızdan, ailenizden borç almak yoluyla dış sermayeyi güvence altına almayı düşünebilirsiniz.

Çalışanları istihdam edin

İşleri devretme zamanı geldi (İş Başarısı bloguna bakın, 'başarılı bir atölye çalışması için yardımcı 7 liderlik özelliği'). Ne kadar deneyimli ve motive olursanız olun, aynı anda iki yerde bulunmaya çalışırsanız etkili bir atölye lideri olmazsınız.

Değerlerinizi paylaşın ve yeni lokasyonda günlük operasyonlara göz kulak olacak bir yöneticiyi işe almayı düşünebilirsiniz. İkinci atölyenin başarılı olması için ihtiyaç duyduğunuz deneyim ve davranışta bir atölye ekibini mutlaka işe almanız gerekecektir.

Hala ikinci bir atölyeyi açmanın vaktinin geldiğini mi hissediyorsunuz? Sizin için heyecan verici ve çok karlı bir zamanlama olabilir. Yukarıdaki konularla ilgili düşündüğünüz sürece, ikinci bir atölyenin büyük bir başarı yakalayamaması için bir sebep yoktur.





ATÖLYENİZDE BAŞARILI OLMAK İÇİN SADECE TUTKULARINIZI TAKIP ETMEYİN, GÜÇLÜ YANLARINIZA DA ODAKLANIN

Kendinizi yaptığınız işten daha az memnun hissediyor bulursanız, o zaman bunu kabul etmeyin. Memnuniyetinizi artırmak için pes etmeden önce atölyeniz ve kariyerinizden başlayarak yapabileceğiniz birtakım şeyler vardır. Bunlar sadece tutkularınızı değil aynı zamanda güçlü yönlerinizi de (ve ekibinizin güçlü yanlarını da) içerir.

Bazen yapmak istemediğimiz işler üzerinde çalışırken bazı görevler bizi tatmin etmez. Belki etrafımızdaki takımın morali düşüktür belki de sık sık zor olan ya da çoğu kez başarısızlıkla sonuçlanan bir iş ile ilgileniyoruzdur.

Yapabileceğiniz tek şey güçlü yanlarınızın çalışıp çalışmadığınızı incelemektir. İyi olduğunuz ve yapmaktan zevk aldığınız şeylere bir bakın. Bir yönetici ya da atölye sahibiyse aynı zamanda ekibinize de bakmalısınız. Bireysel güçlü yanlarınızı daha iyi kullanarak genel iş performansınızı iyileştirebilir misiniz?

Güçlü yönlerinize odaklanmak, size ve ekibinize daha sağlıklı ve daha enerjik hissettirecektir. Psychology Today tarafından yapılan çalışmalarda, karakterin güçlü olmasının

aktif bir yaşam sürmek, zevkli aktivitelerin peşinde koşmak, iyi beslenmek ve daha birçok sağlıklı davranışla ilişkili olduğu bildirilmiştir. Ayrıca hayatınızdan daha fazla memnun olmanıza da yardımcı olabilir. Çalışmalar, yaşamdan memnun olan bireylerin iyi birer problem çözücü olduğunu, daha iyi iş performansı gösterdiklerini, strese karşı daha dirençli olduklarını ve daha iyi bir fiziksel sağlığa sahip olduklarını göstermiştir. Bunlar, atölye iş gücünüz için paha biçilemez özellikler.

Psychology Today, aynı zamanda güçlü yanlarınızı kullanmanın sizi daha güvende hissettirdiğini gösteren çalışmalar da yayınlamıştır. Hem güçlü yönler hem de güçlerin kullanımı, geliştirilmiş öz-yeterlilik, benlik saygısı, kendini kabullenme ve özgüven ile önemli ölçüde ilişkilendirilmiştir. Sonuç açıktır. İnsanlar güçlü olduklarında kendilerini daha iyi hissederler ve çalışmaları da daha fazla anlam kazanır. Çalışan performansı optimize edilmiş olmalıdır. Onarımlar yüksek standartta ve maksimum verimle gerçekleştirilmelidir.

“Gallup analizi, her gün güçlü yanlarını kullanan insanların diğerlerine göre sahip oldukları yaşam kalitesini paylaşmaya üç kat daha fazla yatkın oldukları, altı kat daha fazla işine bağlı, % 8 daha üretken ve istifa etme olasılıklarının % 15 daha az olduğunu ortaya koymaktadır.” – Gallup

Sizinle örnek bir liste paylaşıyoruz. Bu listeye göre sizin ve takım arkadaşlarınızın güçlü yönlerini yazabilirsiniz.

- **Öğrenme tutkusu**

Her zaman son teknolojileri kullanmayı sever ve nasıl olduğunu bilir.

- **Öğretme / rehberlik**

Bilgiyi başkalarıyla kolayca ve etkili bir şekilde paylaşabilir.

- **Coşku / samimiyet**

Her zaman gülümser, başkalarıyla çalışmaktan hoşlanır, müşterilerle arası harikadır.

- **Güvenilirlik**

Asla kimseyi yüz üstü bırakmaz, her zaman yapılacakları söyler

- **Yaratıcılık**

Sürekli yeni fikirleri ve işleri yeni şekilde yapmanın yollarını düşünür. Yenilikçi yollarla problemleri çözer.

- **Sakinlik**

Aklını temiz tutar. Herkesi ve her şeyi yolunda tutmaya gayret gösterir. Sorunlar oluşmadan önce olayları soğutur.

- **Planlayıcı**

Büyük resmi görebilir. Zaman ve kaynakları etkin bir şekilde yönetmeyi bilir.

- **Çok yönlülük**

Ayak uydurabilir ve her zaman yeni görevler üstlenmekten ve yeni şeyler yapmaktan mutluluk duyar

- **Adanmışlık**

Her zaman teslim tarihine ulaşmak için ekstra çalışır, iş bitene kadar durmayacaktır

Güçlü yönlerin yazılı olduğu bir listeye sahip olduktan sonra, onları belirli görevler ile eşleştirebilirsiniz. Bunlar zaten gerçekleştirilmiş mevcut görevler olabilir, onları yapan en iyi insanlar kimler? Ya da atölye verimliliğinizi artırmaya ve işinizin büyümesini desteklemeye yardımcı olacak yeni görevler oluşturabilirsiniz.

Örneğin takımda mükemmel akıl hocalığı yapan biri var mı? Bunu yapmıyorlarsa çırak / yeni tamirci yetiştirmekten sorumlu olabilirler mi? Bu onları motive etmenin iyi bir yolu olabilir. Bunu ödüllendirici bulurlar ve yeni tamirciniz aynı zamanda çok değerli becerileri öğreniyor olur. Aynı şekilde sizin tamirciniz doğuştan planlayıcı mıdır? Atölye iş akışınızı yönetmeye yardımcı olabilir mi? Ya da dijital fikirli / yaratıcı teknisyenlerinizden birisi, sosyal medya yönetiminde size yardımcı olabilir, bazı blog içerikleri yazabilir veya sosyal medyanızı yönetebilir mi?

Bir ekip oluştururken zayıflıklardan ziyade insanların güçlü yönlerine odaklanan yöneticiler genellikle daha iyi takım performansı ve daha fazla başarı elde ederler. Yapılan çalışmalar, çalışanların güçlü yönlerine odaklanan liderlerin daha düşük personel devir daimi, daha yüksek düzeyde verimlilik, daha memnun müşteriler ve daha fazla karlılık elde ettiğini ortaya koymuştur.

Güçlü yanların zaman içinde değişebileceğini unutmayın. Örneğin pek çok atölye sahibi oto tamir garajlarını işin uzmanı oldukları için değil, otomobilleri sevdikleri için açarlar. Ancak iş başarısı büyüdükçe, uzmanlıkları ve ticari zekaları da büyür.



ATÖLYENİZDE TASARRUF YAPMANIN VE KARLILIĞI ARTIRMANIN 8 YOLU

Her gün meşgulsünüz, liftlerinizde daima araçlar var ve ajandanız dolu. Ancak bu atölyenizin olması gerektiği kadar karlı olduğu anlamına gelmez. Hane bütçeleri gibi yoğun çalıştığınız zamanlarda atölye bütçesi kontrolden çıkabilir ve harcamaların gözden geçirilmesi, kar marjlarınızı artıracak çeşitli maliyet tasarrufu fırsatlarının ve fikirlerin keşfedilmesine yol açabilir.

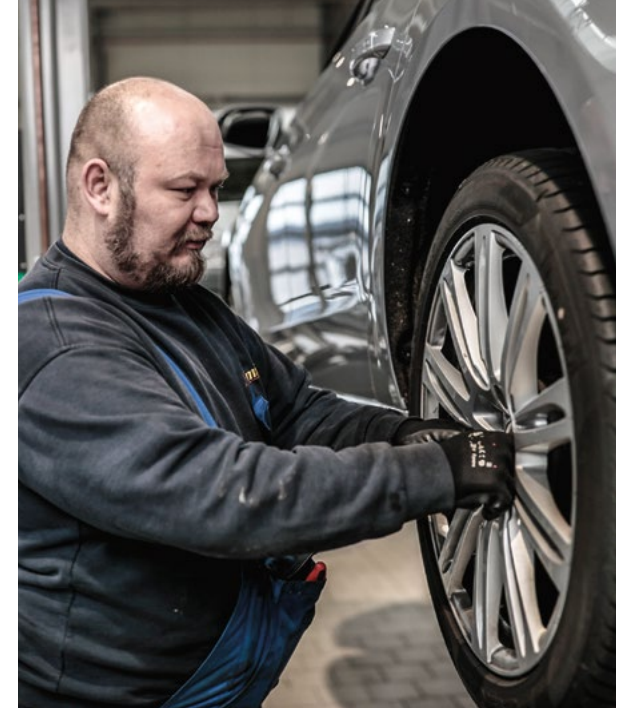
İşte bütçenizi ve değerli zamanınızı en etkili şekilde kullandığınızdan emin olmak için bakabileceğiniz bir dizi fikir listesi.

1. Zamanlama

Programınızın, işlerin araç üzerinde tam olarak yapılması için yeterli süreye sahip olduğundan emin olun. Daha önce yapılmış olan işlerin üzerinden geçerek ve tamircilerinizin 1 günde yapabileceği onarım sayısını ölçerek programlamanızı yapabilirsiniz. Daha karlı olmak, zamanı daraltarak çalışmak ve daha fazla rezervasyon almak anlamına gelmez. Eğer çok fazla işiniz varsa hatalar meydana gelebilir ve müşterilerin mutsuz geri dönüşler yaptıklarını görürsünüz. Bu da işlerin aslında tamamlanması gerekenden iki kat daha fazla zaman aldığı anlamına gelir.

2. Araçları İnceleyin

Her bir rezervasyon için biraz fazla zaman ekleyin. Böylece tamirciniz her bir aracı ek sorunlar için inceleyebilir hale gelir. Eğer bir sorun bulursanız bulguları işe başlamanız için onay verecek müşterilere sunun. Genel olarak müşteriler özellikle iyi ve güvenilir bir itibar kazandığınızda gereksiz bir hizmet olarak "kazıklandıklarını" düşünmezler. ('Müşteri sadakati oluşturmak ve atölye müşterilerini tekrar getirmek için 10 ipucu' hakkındaki Müşteri Hizmetleri blogumuza bakın) ve genellikle ek onarımın orada yapıldığını ve daha sonra uzun vadede onlara para ve zaman kazandıracağını hissedeceklerdir. Aracı lifte aldığınızda daha fazla ek iş yaratmanız kolay ve karlılığı herkesin yararına olacak şekilde artırmak için iyi bir yoldur.



3. Cihazları Fişten Çıkarın

Energy Star'a göre, kullanılan elektriğin %75 kadarı cihazlar çalışırken tüketilir. Kullanılmadığı zamanlarda fiş prizlerini / güç şalterlerini kapatın ve gün sonu ayrılırken mümkün olan her şeyin kapatıldığından emin olun.

4. Kaliteli OEM Ürünleri Kullanın

Orijinaliyle karşılaştırılabilecek en kaliteli OEM ürünleri tercih edin. TRW Aftermarket ile müşterilerinize orijinal ekipman kalite standardında üretilen performans ve güvenlik artırıcı parçaları sunabilirsiniz. En kaliteli parçaları hızlı ve verimli bir şekilde monte etmeniz müşterilerinizi memnun edecektir ve atölyenizin bir kalite ününe kavuşmasına yardımcı olacaktır.

5. Elektrik için Alışveriş Yapın

Tüm iş yerleri, özellikle bir oto tamir atölyesi için elektrik büyük bir maliyettir. Günümüzde güç temini rekabetçi bir pazar yeri olduğundan, maliyetlerin gözden geçirilmesi ve bir internet karşılaştırma sitesinde fiyatların karşılaştırılması iyi bir fikirdir. En iyi fırsatlar için etrafa bakın ve potansiyel olarak binlerce olmasa bile yüzlerce lira tasarruf edebilirsiniz.

6. Kendi Reklamınızı Yapın

Birazcık zaman ve maliyete gerek olmadan, atölyenizi sosyal medyada tanıtarak karlılığı artırabilirsiniz. Sosyal medyada yer almak müşterilerinizi atölyenizle etkileşimde tutmak ve onlara bir servis için gelmeleri veya araçlarının sıralanmasıyla ilgili bir sorun yaşamayacaklarını belirtmek için harika bir yoldur. Bir dahaki sefere bir servise ihtiyaç duyduklarında akıllarına ilk gelecek olan sizinki olacaktır (Daha fazla bilgi için Dijital Pazarlama blogumuzdaki 'Sosyal medya pazarlamacılığınızı oluşturma ve yönetme ile ilgili 10 ipucu'na bakın).

7. Yerel İşletmeler Hedefleyin

Eğer planlama yaptıysanız ve daha fazla çalışmaya niyetliyseniz ya da alanınızı genişletip daha fazla tamirci ve rampa ekleyebilekseniz, hizmetlerinizi tanıtmak için yerel işletmelere neden yaklaşmıyorsunuz? Atölyenizi bölgenizde çalışan, işlerine arabayla giden, araçlarını gün boyunca size bırakıp iş tamamlandığında geri dönüp alabilecekler için çok uygun olan sıkı bir insan kitlesine pazarlayabilirsiniz. Yeni müşterilere tanıtım indirimi veya hatta uzun vadede işinizi yürütmeleri için yeterli olabilecek yerel işletmelere sürekli bir indirim sağlayabilirsiniz.

8. Çeşitlendirme

Klasik otomobil restorasyonu gibi üst düzey hizmetler için onarım hizmetleri sunmayı düşünün ya da belki hibrit ve elektrikli araçlara hizmet vermenin yolunu açarak rakiplerinizden ayırmayı hedefleyin. Otomotiv dünyası değişiyor ve elektrikli araçların gelecek yıllarda artan sayıda atölyenize giriş yaptıklarını göreceksiniz. Geleceği kucaklayın ve onlara hizmet vermeye şimdiden hazır olun. Bu sizin geleceğe güçlü bir atölye çalışması yapmak için fırsatınızdır.

Zamanınızı ve bütçenizi nasıl kullandığınızı gözden geçirerek tasarruf edebilir ve karlılığınızı artırarak devam eden başarılı bir iş kurmanıza yardımcı olacak fikirleri geliştirebilirsiniz.



EKIBİNİZDEN EN YÜKSEK VERİMİ ALMANIN VE OTOMOTIV İŞLETMENİZİ GÜÇLENDİRMENİN ALTI YÖNTEMİ

Başarılı bir atölyenin, yani aslında başarılı herhangi bir işletmenin temeli verimli ve iş odaklı bir işgücüne sahip olmaya dayanır. Benzer şekilde, karlılığı daha düşük olan işletmelerin tipik özelliği ise insan kaynağı potansiyellerini en üst seviyeye çıkartma konusunda başarısız olmalarıdır. Peki bir atölye müdürü elindeki ekipten en iyi sonuçları nasıl alır?

1. İyi bir dinleyici olun

Atölye ekibinizi dinleyin. Hepsini eyleme geçiremeyecek olsanız bile mutlaka sunulan tüm fikirleri dikkate alın. Genellikle bir işletmedeki en iyi kaynağın insan kaynağı olduğu söylenir, bu nedenle ekibinizin görüşlerini ve fikirlerini dikkate almanız gerekir. Ekip üyeleriniz sizinle ne kadar uzun süre birlikte çalışırsa, işi de o kadar iyi tanıyacaktır ve büyük olasılıkla da daha iyi fikirler sunacaktır. Ekibinizin fikirlerini ortaya koymak ve duygularını açıkça ifade etmek konusunda kendisini rahat hissetmesine yardımcı olmak için elinizden geleni yapın. Fikirleri size hedeflenenlerden çok uzak gelirse, onlara işletmenin organizasyonel hedeflerini ve amaçlarını hatırlatın. Bu durumda dikkate alınıp değer verildiğini hissetmenin yanı sıra katkıda bulunmak üzere daha donanımlı olduklarını da hissedeceklerdir.

2. Ekibinize yetki verin

İyi fikirler ortaya çıktığında, ekibinize bu fikirler doğrultusunda hayata geçirilecek inisiyatifleri yönetme konusunda yetki verin. Kendisine güvenilen ve sorumluluk verilen çalışanlar genellikle kendilerini daha mutlu hisseder ve daha çok çalışır. Ayrıca işletmeye katkıda bulduklarını ve bunun da takdir edildiğini hissettiklerinde motivasyonları da çok daha yüksek olur.

3. Koçluğu asla bırakmayın

İyi işletmelerin tamamı ekipleri için zaman ayırır ve para harcar. Ekip üyelerine, onları geleceğe hazırlayacak yeni beceriler edinmeleri için fırsatlar sağlayın. Bu özellikle, elektrikli ve hibrit araçların giderek artacağı ve geleceğin otomotiv dünyasında karlılığı korumak için yeni becerilerin öğrenilmesi gerektiği otomotiv atölyesi işi için son derece önemlidir.

“Gallup analizi, güçlü yönlerini her gün kullanan çalışanların işlerini bırakma ihtimalinin %15 daha az olduğunu ortaya koyuyor.” – Gallup

4. Ödüllendirin ve takdir edin

Başarılı işlerin takdir edilmesi gerekir. Basit bir “sırt sıvazlamak” bile mükemmel bir motivasyon kaynağı olabilir. Yalnızca ekibinizin bir üyesi tarafından gerçekleştirilen olağanüstü başarılı işleri takdir etmekle kalmayın, davranışları da takdir edin; müşterilere güvenilir hizmet sunma ve meslektaşlarına destek sağlama konusunda her zaman güvenebilecek bir çalışan, işletme için mükemmel bir örnek teşkil eder ve atölyenin çok daha verimli çalışmasına yardımcı olur.



5. Güven ve saygı inşa edin

Kendiniz de iyi bir örnek olarak ekibinizi yönlendirin; çünkü ekipler güvenlerini ve saygılarını hak eden bir lideri takip ettiklerine inandıklarında en iyi şekilde çalışırlar. Ekibinizin güvenini ve saygısını kazanın, böylece onlara da zor zamanlarda birlik olma gücü kazandırabilirsiniz. Ayrıca aynı değerleri benimsemeleri için onlara ilham verirsiniz. Bu yaklaşım işletmeniz için faydalı olacaktır, çünkü ekibiniz siz yokken de uyum içinde çalışacak ve açık bir iletişim atmosferinde işbirliği yapacaktır. Ayrıca aynı değerleri paylaşan bir ekip, kaptan gemide olmasa bile gemiyi daha iyi yönlendirebilecek özellikte olur.

6. Ekibinizle bir araya gelin

Takım ruhunu geliştirmek ve performansı yükseltmek için, insanların birbirlerini daha iyi tanımalarına yardımcı olun. Atölyenizin tüm çalışanları için yılda en az bir kez, tercihen daha sık bir toplantı düzenleyin. Ekip üyeleri arasındaki sosyal etkileşimin insanları nasıl bir araya getirdiği dikkat çekicidir. Sosyal etkinlikler meslektaşları arkadaşlara, işletmeleri de ekiplere dönüştürür. Çalışanlarınız birbirlerini önemsediklerinden atölyede birbirleri için en iyisini yapmaya daha fazla çaba harcar ki bu da size, müşterinize ve işletmenize fayda sağlar.

Dinleyerek, yetki vererek, koçluk yaparak, ödüllendirerek, rol model olarak yol göstererek ve ekip üyelerinin birbirlerini tanımalarına yardımcı olarak mutlu, verimli, tutkulu ve esnek bir ekip oluşturabilirsiniz.



EKIBİNİZDEN EN YÜKSEK VERİMİ ALMANIN VE OTOMOTİV İŞLETMENİZİ GÜÇLENDİRMENİN ALTI YÖNTEMİ

01 - İYİ BİR DİNLEYİCİ OLUN

Atölye ekibinizi dinleyin. Hepsini eyleme geçiremeyecek olsanız bile mutlaka sunulan tüm fikirleri dikkate alın.



02 - EKİBİNİZE YETKİ VERİN

İyi fikirler ortaya çıktığında, ekibinize bu fikirler doğrultusunda hayata geçirilecek inisiyatifleri yönetme konusunda yetki verin.



03 - KOÇLUĞU ASLA BIRAKMAYIN

İyi işletmelerin tamamı ekipleri için zaman ayırır ve para harcar. Ekip üyelerine, onları geleceğe hazırlayacak yeni beceriler edinmeleri için fırsatlar sağlayın.



04 - ÖDÜLLENDİRİN VE TAKDİR EDİN

Başarılı işlerin takdir edilmesi gerekir. Basit bir "sırt sıvazlamak" bile mükemmel bir motivasyon kaynağı olabilir.



05 - GÜVEN VE SAYGI İNŞA EDİN

Kendiniz de iyi bir örnek olarak ekibinizi yönlendirin; çünkü ekipler güvenlerini ve saygılarını hak eden bir lideri takip ettiklerine inandıklarında en iyi şekilde çalışırlar.



06 - İYİ EKİBİNİZLE BİR ARAYA GELİN

Atölyenizin tüm çalışanları için yılda en az bir kez, tercihen daha sık bir toplantı düzenleyin. Ekip üyeleri arasındaki sosyal etkileşimin insanları nasıl bir araya getirdiği dikkat çekicidir.



"Gallup analizi, güçlü yönlerini her gün kullanan çalışanların işlerini bırakma ihtimalinin %15 daha az olduğunu ortaya koyuyor."

FARKLI NESİLLER ÇALIŞMAKTAN NELER BEKLIYOR VE EN İYİ OYUNCULARINIZI NASIL TUTACAKSINIZ

20. yüzyıl büyük değişimlere sahne oldu. Otomotiv devrimi, İkinci Dünya Savaşı sonrası refah patlaması, 60'lı ve 70'li yıllardaki radikal kültürel değişimler ve nihayetinde de bilgisayar devrimi yaşandı. Bunların tamamı, günümüzün atölyelerinde üç farklı kuşaktan çalışanların bir araya gelmesini sağladı ve bu yapıya yardımcı oldu. Peki bu insanlar kim ve çalışma konusundaki motivasyonları ne?

Z KUŞAĞI (1997 ve sonrasında doğanlar)

Tipik davranışlar:

- Teknoloji meraklısıdır
- Esnektir ve uyum sağlayabilir
- Becerilerini paylaşmakta iyidir



Şu anda gençlik çağlarında yani 20'li yaşlarının başında olan ve Z kuşağı olarak bilinen milenyum sonrası bu kuşak, insanoğlunun şimdiye kadar gördüğü en hızlı teknolojik değişimleri yaşamış ve gelecek vaat eden bir teknolojinin yerini olağanüstü bir hızla bir yenisinin almasına şahitlik etmiştir. Bunların çok azının kalıcı olduğunu gördüklerinden kendileri de denemeler yapma isteğine sahiptir.

Z kuşağı ayrıca eğitime ve çalışmaya da yepyeni bir bakış açısına sahiptir. Culture Coop tarafından yapılan bir araştırmaya göre; Z kuşağının %78'i dört yıllık bir üniversite diploması almanın artık ekonomik açıdan bir anlam ifade etmediğini ve çiraklık eğitimlerinden acemi çalışan eğitimi kamplarına kadar artık yüzlerce farklı programın yeni bir alternatif yol ürettiğini düşünüyor.

İş yerleri Z kuşağının etkilerini henüz yeni yeni hissetmeye başladı. Önceki kuşakların sahip olduğu resmi becerilere sahip olmayabilirler ancak tıpkı kendilerinin tüm yaşamları boyunca yaptıkları gibi, daha yaşlı çalışma arkadaşlarına iş başındayken yeni araçları ve becerileri nasıl öğreneceklerini öğretebilirler.

Y KUŞAĞI (1981-1996 arasında doğanlar)

Tipik davranışlar:

- Teknoloji meraklısıdır
- Esnek çalışmaya değer verir
- Olumlu bir katkı yapmayı önemser

Y kuşağı, yaptıkları işi dünyada bir farklılık yaratma aracı olarak görür ve onlar için yaptıkları iş önemlidir, hatta bazen paradan bile daha



önemlidir. Y kuşağı ayrıca, çalışılan işin ilgi çekici olmasına da ihtiyaç duyar. Genellikle henüz bir ev veya araba gibi büyük alımlar yapmamışlardır ve büyük bir ev kredisine girmedilerse sevmedikleri, kendilerini mutlu etmeyen veya temel inançlarıyla çelişen bir işte kalma olasılıkları daha azdır.

Bilgisayar devriminin çocukları olarak Y kuşağı ayrıca, işyerinde bir yere saplanıp kalmanın da gerekli olmadığını düşünür. Esnek bir çalışma hayatları olsun isterler ve karşılığını alacaklarsa özel hayatlarının kesintiye uğramasını da dert etmezler. Çalışma hayatlarını ve özel hayatlarını harmanlayarak büyük ve bütünleşmiş bir yaşam haline getirmekten mutluluk duyarlar.

Y kuşağı çocukları olağanüstü sadık çalışanlar olabilir, ancak onlar için sadakat, hem çalışana hem de işverene sorumluluk yükleyen karşılıklı bir durumdur. Yani Y kuşağı çalışanlarını kendinize çekmek ve onları atölyenizde tutmak istiyorsanız; onların iletişim tarzlarını, değerlerini ve motivasyon kaynaklarını aklınızda tutmanız önemlidir, böylece hem onlar hem de sizin için verimli olacak bir çalışma ortamı ve ödül sistemi oluşturabilirsiniz.

X KUŞAĞI (1965-1980 arasında doğanlar)

Tipik davranışlar:

- Değerler açısından bağımsızdır
- Başarılı sorun çözücüdürler
- Süreç değil sonuç odaklıdır



X kuşağı, toplum ve aile yapısı ile ilgili yıllarca süren önemli sosyal değişimler eşliğinde büyüdü. Anne babaları çoğu zaman işte olduğundan, evde kimse olmadığı için kendi işlerini nasıl halledebileceklerini öğrenmek zorunda kalan çocuklardı. Bütün bunların sonucu olarak X kuşağı çalışanları bağımsız ve girişimci bir ruha sahip olma eğilimindedir. Yakından idare edilmekten hoşlanmazlar ve süreç değil sonuç odaklıdır; bir görevi yerine getirmenin daha kolay, hızlı ve ucuz bir yolu varsa işlerin neden geleneksel yöntemlerle yapıldığını sorgularlar.

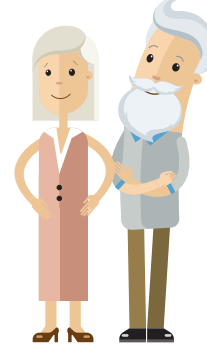
Yönetici olan X kuşağı çalışanları işlere “el atmayı” sevmezler ve mümkünse toplantılara katılmayı tercih etmezler. Baby Boomer kuşağı daha fazla para kazanmak için daha uzun saatler çalışmayı göze alırken, X kuşağı çalışanlar bu stratejiyle ilerleyebileceklerine inanmadıklarından mesai saatleri bittiğinde eve gitmeyi tercih eder. Kendi istediklerini yapabilecekleri zamanları olmasına daha çok önem verirler.

X kuşağı çalışanları kendinize çekmek ve onları atölyenizde tutmak istiyorsanız yukarıda anlatılanları dikkate almanız gerekir. X kuşağı çalışanlar, sorunları çözme konusunda son derece yaratıcı ve faydacı bir tavır sergileyebilirler, ancak iş hayatlarını özel hayatlarından ayırma eğilimleri daha yüksektir.

BABY BOOMER KUŞAĞI (1946-1964 arasında doğanlar)

Typical behaviours:

- 9-5 mesai saati uygulamasına değer verirler
- Toplantılara katılmayı severler
- Bağımsızdırlar ve kendilerine güvenirlir



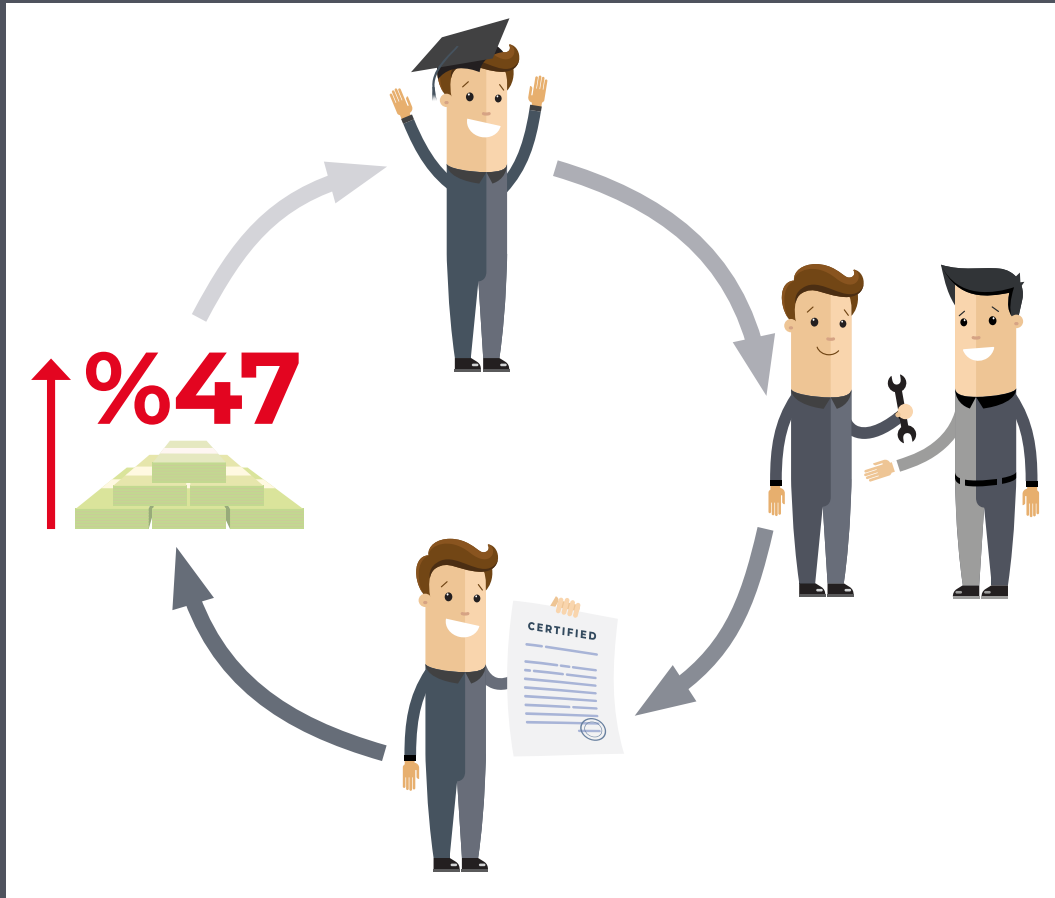
Baby Boomer kuşağı, işçi sınıfı için emsali görülmemiş bir refah döneminde büyümüştür. Birçoğu ailelerinde koleje veya ticaret okuluna giden ilk kişilerdi ve genişleyen ekonomi ile birlikte onlar için çalışabilecekleri birçok iş imkanı doğdu. İşe girmek, evlenmek, çocuk sahibi olmak ve ev almak gibi her yetişkinin yaşadığı dönüm noktalarını, günümüzdeki Y kuşağından çok daha erken yaşlarda geçirdiler

Baby Boomer kuşağı, finansal başarıların çok sıkı çalışarak elde edilebileceği bir dönemden gelir. Fazla mesai yapmaya olumlu bakma ve uzun yıllar çalıştıkları bir işletmeye sadık kalma eğilimindedirler.

Aynı zamanda bağımsız ve özgüvenli bir karaktere sahiptirler, çünkü bozulan şeylerin onarılabileceğine ve öyle de olması gerektiğine inanan bir tavrın sergilendiği dönemden gelirler. Onlar bir şeyleri parçalara ayırıp tekrar bir araya getirerek büyüdüler. Ayrıca iş arkadaşlarıyla birlikte 9-5 çalışılan bir dönemde büyüdüklerinden etkileşimli bir işyerinin önemini anlar ve takdir ederler. Baby Boomer kuşağı toplantıları sever ve bağımsız olarak çalışıyor olsalar bile, aynı binadaki diğer çalışma arkadaşlarıyla birlikte çalışmaktan mutluluk duyarlar.

Gördüğünüz gibi, Baby Boomer kuşağı, X kuşağı, Y kuşağı ve Z kuşağının çalışma, yönetim (veya başkaları tarafından yönetilme) ve işleri yürütme konusundaki bakış açıları birbirlerinden oldukça farklıdır ve bu sadece işlerini nasıl gördüklerini değil, atölye ekibinin diğer üyelerini nasıl gördüklerini ve onlarla etkileşime girme biçimlerini de etkiler. Yaşamın bu kuşakları nasıl şekillendirdiğine dair küçük bir değerlendirme, işgücünüzdeki farklı kuşaktan çalışanları nelerin motive ettiğini anlamanıza yardımcı olacaktır. Bu sayede en iyi oyuncularınızı elinizde tutmak için onlara istedikleri türden bir çalışma ortamı, ödül programı ve destek sunmaya çalışabilirsiniz.

TEKNİSYENLERİNİZİ BİLGİLENDİRİN VE MÜŞTERİLERİNİZ SÜREKLİ SIZE GELMEYE DEVAM ETSİN



“İşletmeniz için bir eğitim stratejisini hayata geçirerek kar marjınızda %47 oranında artış elde edebilirsiniz.”

Sertifikalı: Ripley Training.

TEKNİSYENLERİNİZİ BİLGİLENDİRİN VE MÜŞTERİLERİNİZ SÜREKLİ SIZE GELMEYE DEVAM ETSİN

İyi işletmelerin tamamı ekiplerini eğitmeye zaman ayırır ve para harcar ve bu özellikle, elektrikli ve hibrit araçların giderek artacağı ve geleceğin otomotiv dünyasında karlılığı korumak için yeni becerilerin öğrenilmesi gerektiği otomotiv atölyesi işi için son derece önemlidir. Eğitim verilmemesi artık hiçbir şekilde bir seçenek değildir. Eğitim ve öğretim, atölyenizde kalite ve etkinlik elde etmek için hayati önem taşıyan unsurlardır.

“İşletmeniz için bir eğitim stratejisini hayata geçirerek kar marjınızda %47 oranında artış elde edebilirsiniz.”

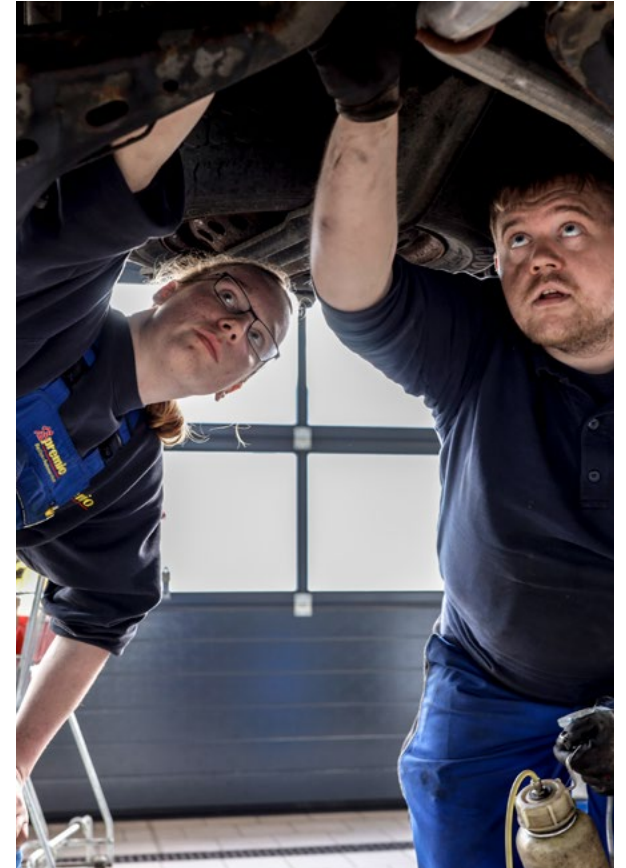
Aslında elektrik devriminden bağımsız olarak, otomotiv sektöründeki satış sonrası ürün ve hizmet pazarında başarı elde etmenin anahtarı her zaman eğitim olmuştur. Kısacası eğitim atölyenizi korur. Eğitimsiz teknisyenler işleri nasıl yapacaklarını tam olarak anlayamayabilir, kendilerine yardım edecek birilerini bulmak için çok fazla zaman harcayabilir veya işleri yanlış bir şekilde yapabilir. Bunlar da atölyenizin itibarını olumsuz yönde etkileyebilir. Eğitimleri yetersiz olan teknisyenler yaralanmalara karşı kendilerini yeterince koruyamayabilir ve bu da yasal sorunlara veya en azından çalışamayacakları için işgücünüzde

azalmaya neden olabilir. Bu faktörlerin tümü işletmeniz için kötü olabilir, çünkü kalitesiz veya gecikmeli teslim edilen işler müşterilerinizin memnuniyetsizlik yaşamalarına ve bir daha atölyenize gelmemelerine neden olabilir.

Eğitim, teknisyenlerinize daha derin bir bilgi birikimine sahip olma fırsatı verir. Hiçbir şey uygulama tecrübesinin yerini tutamaz, ancak derinlemesine bir teorik altyapıya sahip olmak çok büyük bir avantajdır çünkü teknisyenleriniz yalnızca sorunları nasıl çözeceklerini değil, aynı zamanda sorunların neden kaynaklandığını da bilecektir. Sürekli karşılaşılan sorunları ve bunların nedenlerini bilmek, önleyici bakım için çok önemlidir ve emin olun atölyenizin itibarını artıracaktır. Çünkü araç sahipleri, teknisyenlerinizin aracınızda henüz oluşmamış sorunları bile öndedikleri gerçeğine değer verecektir.

Modern bir servis atölyesi sahibinin işte başarıyı nasıl yakaladığını keşfetmek için, Almanya’da Jendrossek Autoteile GmbH servis atölyesinin sahibi olan Matthias Jendrossek ile buluştuk. Matthias ticari başarı elde etmedeki en önemli faktörün eğitim olduğuna inanıyor.

Şirket, 1985 yılında bir şahıs şirketi olarak kurulmuştur ve Matthias, bu işletmenin gelecekte de ayakta kalmasını amaçlamaktadır ve kendini geleceğe güçlü bir şekilde hazırlamaktadır. Örneğin, Jendrossek Autoteile GmbH şirketinin müşterilerin gelecekteki ihtiyaçlarını da karşılamasını





sağlamak için işini, filoların ve elektrikli araçların servisi ve tamirini de kapsayacak şekilde genişletmeyi planlamaktadır.

Matthias'a göre, "En son teknolojiyi bilen, iyi eğitilmiş bir ekibiniz varsa, müşterilerinizi memnun eder ve işinizde başarılı olursunuz."

Atölyenizdeki her teknisyenin farklı becerileri vardır ve neredeyse hepsinin kendi yetenekleriyle ilgili bazı zayıf yönleri de olacaktır. Atölye ekibinizde bazı zayıf yönler tespit ederseniz, bunları düzeltmek için adımlar atmanız gerekir. Bazı zayıf yönler atölye içinde çözümlenebilir, çünkü daha yetenekli ve iyi eğitilmiş olan teknisyenlerinizden sahip oldukları bilgileri belirli bir beceriden yoksun olan teknisyenlere aktarmalarını isteyebilirsiniz. Ancak ekibinizde önemli eğitim eksiklikleri varsa, teknisyenlerinizi belirli bir uzmanlık alanına yönelik eğitim programlarına göndermeyi düşünmeniz gerekir.

Eğitim, sizin ve ekibinizin sahip olduğu beceri seviyesini yükseltir ve atölyenizde gerçekleştirilebilecek işlerin kapsamını genişletir. Ayrıca varsa zayıf halkaların sayısını azaltarak atölyenizi daha verimli hale getirebilir; otomotiv atölyeleri, görevlerin başarılı ve verimli bir şekilde tamamlanabilmesi için teknisyenlerin birbirlerinin açıklarını örtmesine ve birbirlerine yardım etmesine güvenir. Teknisyenleriniz işlerini endüstri standartlarına göre yürütebilecek eğitime sahip olacağından atölyenizin başarısına da katkıda bulunacaktır. Teknisyenlerinizin daha yüksek standartlarda eğitim almış olmaları ve ekibinizde daha üst düzey bir teknik uzmanlığın

olması atölyenizi daha da geliştirecek ve garajınıza daha fazla iş gelmesine yardımcı olacaktır.

Eğitim, en karmaşık araç sistemleri ile ilgili en güncel bilgileri edinmenizi sağlayarak garajınız için yeni iş fırsatlarının kapılarını da aralayabilir. Araçlar teknik olarak daha gelişmiş hale geldikçe; araç onarımı gerçekleştirmek için ihtiyaç duydukları güvenilir bilgi kaynakları olmadan atölyedeki teknisyenlerinizin becerilerini güncel tutmanız zor olabilir. Ancak örneğin ZF [pro]Tech aracılığıyla alınan mesleki eğitimler sayesinde karlılığınızı yükseltebilirsiniz; çünkü daha derin bir bilgi birikimi gerektirdikleri için daha önceleri reddetmek zorunda kalmış olabileceğiniz işleri artık kabul edebilirsiniz. Ripley Training danışmanlarına göre, işletmeniz için bir eğitim stratejisini hayata geçirerek kar marjınızda %47 oranında artış elde edebilirsiniz.

Otomotiv endüstrisi hızla geliyor ve her gün yepyeni teknolojiler ve sistemler kullanıma sunuluyor. Bunların her biri, bakım çalışmaları ile ilgili yeni zorlukları beraberinde getirerek otomotiv tamir atölyelerine yönelik beklentilerin de giderek artmasına neden oluyor. Bu nedenle sektördeki en son trendlerle ilgili her zaman bilgi sahibi olmak zorunlu hale geliyor. Kesintisiz bir eğitim programı yürütmek, hem sizin hem de ekibinizin bilgilerini güncel tutmanın tek yoludur. Bunu yaparsanız, atölyenizin satış sonrası ürün ve hizmetler konusunda sahip olduğu rekabet etme gücünü gelecekte de korumayı başarabilirsiniz.

EKIBİNİZİN MUTLULUĞUNU (VE VERİMLİLİĞİNİ) SAĞLAMANIN DÖRT YÖNTEMİ

01 - EKİP ÜYELERİNE 'AIDIYET' VERİN

Ekibinizin çalışmaları ile ilgili gurur ve sorumluluk duyduğundan emin olun. Bu durumda çalışanlarınız, müşterinizin satın aldığı hizmeti daha fazla önemser.



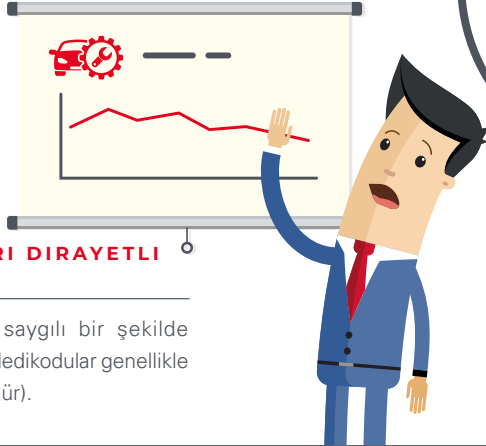
02 - EKİBİNİZİ BİLGİLENDİRİN

Bilgi paylaşımı çalışanlarınızın bilgi seviyelerini daha da yükseltir ve ekip üyelerinizin kendilerini değerli hissetmelerini sağlar.



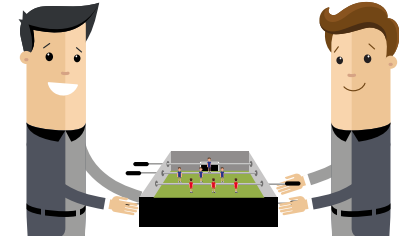
03 - KÖTÜ HABERLERİ DIRAYETLİ KARŞILAYIN

Çalışanlara açık sözlü ve saygılı bir şekilde bilgilendirme yapılmalıdır (ve dedikodular genellikle gerçeklerden çok daha kötüdür).



04 - İYİ BİR ÇALIŞMA ORTAMI YARATIN

Ekibin ruhunu geliştirmenin yollarını arayın, ekip için bir oyun alanı kurmanız buna yardımcı olabilir; biz boks ringi kuran atölye sahibi bile gördük!



“Warwick Üniversitesi tarafından yapılan çalışmalar, mutlu bireylerin %12 daha verimli olduklarını gösteriyor.”



EKİBİNİZİN MUTLULUĞUNU (VE VERİMLİLİĞİNİ) SAĞLAMANIN DÖRT YÖNTEMİ

İnsan kaynağı olmadan hiçbir işletme daha ileriye gidemez. Çok uluslu kuruluşların CEO'larından KOBİ'lerin yöneticilerine kadar iş dünyasındaki herkes, başarının veya başarısızlığın ya da en azından yüksek karlılık ile düşük performans arasındaki farkın, ekiplerin uyum içerisinde bir arada tutularak geleceğe taşınmasından geçtiğini bilir.

Çalışanları motive etmek bir sanattır ve faydaları da olağanüstü fazladır.

Bunu aklınızda tutmanızı isteyerek, çalışanlarının mutluluğunu sürdürmek ve en yüksek performansı sergilemelerini sağlamak isteyen atölye yöneticileri için birkaç ipucu vereceğiz.

Ekip üyelerine 'aidiyet' verin

Çalışanların, kendilerini yalnızca orada çalışmaya gelen bir grup insan değil bir işletmenin parçası olarak hissetmeleri gerekir. Ekibinizin çalışmaları ile ilgili gurur ve sorumluluk duyduğundan emin olun. Bu durumda çalışanlarınız, müşterinizin satın aldığı hizmeti daha fazla önemser.

Bunu başarmanın bir yolu; ekipteki tüm üyelerin atölye faaliyetlerinin her alanına aşina olmalarını sağlayarak garajın geneli ile ilgili iyileştirme fikirlerini ortaya koymalarına ve tüm sürece katkıda bulunmalarına olanak vermektir. Tüm bunlar ekip üyelerinin daha yüksek aidiyet hissetmelerine ve kendilerini gerçekten atölyenin bir parçası olarak görmelerine katkıda bulunur. Çünkü bir şeyle bağ kurduğumuzda ve "bizim" olduğunu hissettiğimizde, onun başarısız olmasını istemeyiz.

Ekibinizi bilgilendirin

Bir atölye sahibi olarak, genellikle işletmenizdeki büyük resmi çalışanlarınızdan çok daha net bir perspektifle görürsünüz. Görüşlerinizi ekibinizle paylaşın, neler olduğunu altınızda çalışanlarla paylaşmanız size son derece olumlu şekilde dönecektir. Otomotiv sektöründeki satış sonrası hizmetler ile ilgili ortak bilgiler olarak değerlendirilebileceğiniz konular, sizi bekleyen zorluklar veya ufuktaki yeni ürünler ekibiniz için haber niteliği taşıyabilir. Bilgiyi paylaşmak bilgiyi artırır, ekip üyelerinize kendilerini değerli hissettirir ve tartışmalarınıza dahil edilmeleri nedeniyle çalışanlarda kurumun önemli bir parçası oldukları hissini güçlendirir.

Kötü haberleri dirayetli karşılayın

Atölyeniz ile ilgili çok nadiren kötü haber almanızı dileriz, ancak tüm işlerde zaman zaman kötü haberler olur. Bu haberin genel olarak şirketin tamamını veya sadece tek bir kişiyi etkileyip etkilemediği konusunda çalışanların basit ve dürüst bir şekilde bilgilendirilmeleri gerekir. Kötü haberleri kaldıramayacaklarından korktuğunuz için çalışanlarınızı karanlığa mahkum etmeyi seçerseniz dedikodular yayılabilir ve genellikle dedikodular gerçeğin kendisinden daha kötüdür.

İyi bir çalışma ortamı yaratın

Yukarıdaki temel motivasyon kaynaklarını hayata geçirdiyseniz, ekip üyesine katkılarının takdir edileceği bir atölyenin önemli bir parçası olduğunu hissettirdiyseniz, belki de ekip ruhunu geliştirebilecek daha yaratıcı fikirler üzerinde düşünmeniz iyi olabilir. Daha önce de söylediğimiz gibi çalışanların, çalıştıkları yere sadece çalışmak için geldiklerini değil, oranın bir parçası olduklarını hissetmelerini sağlamalısınız. Almanya'daki Jendrossek Autoteile GmbH şirketinin sahibi Matthias Jendrossek, Business Success filminde görebileceğiniz gibi ekibinin kullanması için bir boks ringi ve oyun alanı kurdurttu.

Son sözü, başarılı ticari sonuçlar elde etmek için ekibinin mutluluğunu koruma konusunda bizimle fikirlerini paylaşacak olan Matthias'a vereceğiz. Matthias: "Servis atölyemin dışındayken, arazi sürüşleri hayatıma denge katıyor. Boks ise ekibimi dengelemeye yardımcı oluyor. Boks ringi kardeşimin fikriydi ama ben de çok destekledim ve son derece de başarılı oldu. Ekibi gerçekten bir araya getirdi. Yıllardır Jendrossek Autoteile GmbH'ı işletiyoruz ve ben ekibimin bu işin kalbi olduğunu çok iyi öğrendim. Servis atölyesinde bir boks ringi ve oyun alanı kurmak olağan dışı bir şey olabilir, fakat personelimizin mutluluğu, aynı zamanda müşterilerimizin de mutluluğu demektir."

"Warwick Üniversitesi tarafından yapılan çalışmalar, mutlu bireylerin %12 daha verimli olduklarını gösteriyor."



OKUDUĞUNUZ İÇİN TEŞEKKÜRLER

trwaftermarket.com/orijinaltamirhaneler

Bu kitap ile sorunları çözenize, güçlü yönlerinize odaklanmanıza ve atölyeniz için sürekli iş başarısı oluşturmanıza yardımcı olacak birkaç fikir bulabileceğinizi umuyoruz. İşletmenizi ilerletmek için bu kitabı elinizin altında tutun. Ayrıca müşteri hizmetleri, dijital pazarlama ve daha fazlası gibi atölye konuları hakkında daha yararlı ipuçları ve öneriler okumak için #ORIJİNALTAMİRHANELER adresini ziyaret etmeye devam edin.