

تحت تعمیر

بعضی از کسب‌وکارها را می‌توان با سرمایه کم و بدون نیاز به مکانی خاص راه‌اندازی کرد. همیشه شروع کار از سخت‌ترین قسمت‌های آن است. ولی نترسید. کمی سرمایه، مقداری خلاقیت، کمی خطرپذیری و بسیاری تلاش، شما را به هدف‌تان، که همان درآمدزایی و موفقیت در کسب‌وکارتان است، می‌رساند. اگر شما مکانیکی باتجربه هستید و برای راه‌اندازی کسب‌وکار سرمایه چندانی ندارید، خیالی نیست، می‌توانید يك مکانیک سیار باشید و به سرویس دوره‌ای خودرو، تعویض روغن و حتی فروش لوازم یدکی پردازید. به این ترتیب، هم رئیس خودتان هستید و هم پول خوبی درمی‌آورید. این کسب‌وکار همیشه درآمد دارد، چرا که به دلیل فرسودگی قطعات، نیاز به تعمیر اجتناب‌ناپذیر است و هر خودرویی، چه نو و چه کارکرده، در آینده‌ای نه چندان دور، گذرش به مکانیکی خواهد افتاد. این شغل هیچ‌وقت کسادی ندارد، زیرا روزانه خودروهای جدیدی تولید و عرضه می‌شوند.

پس تند و سریع دست به کار شو و این کسب‌وکار پرسود را شروع کن.

مکان مورد نیاز

به مکان خاصی نیاز نیست.

تجربه مورد نیاز

گذراندن دوره‌های لازم در هنرستان‌های فنی و حرفه‌ای، کاردانش و دیگر مراکز آموزشی تعمیرات خودرو.

تجهیزات مورد نیاز

یک جعبه ابزار متشکل از ابزارهای دستی و با کیفیت، و ابزارهای تشخیصی مانند مولتی متر یا ولت متر. نکته ۱: می‌توانید این تجهیزات را دست دوم تهیه کنید. فقط یادتان باشد، هرگز کیفیت را به خاطر هزینه به خطر نیندازید. نکته ۲: موتورسیکلت یا خودرو بخشی از تجهیزات نیست، ولی لازم است به سرعت خودتان را به محل خرابی خودرو برسانید. بنابراین، ضروری است سواره به محل برسید.

میزان بازدهی

صنعت مکانیک خودرو در پنج سال گذشته به‌طور پیوسته رشد داشته است. بنابراین، میزان بازدهی این کسب‌وکار زیاد است.

سرمایه مورد نیاز

اگر دوره‌های فنی را گذرانده باشید، حتماً تجهیزات لازم را دارید و شروع این کسب‌وکار می‌تواند بدون سرمایه اولیه باشد. ولی اگر ابزار ندارید، با حدود پنج میلیون تومان می‌توانید جعبه‌ابزاری کامل تهیه کنید.

میزان ریسک: پایین

عوامل رونق این کسب‌وکار

تبلیغات مناسب داشته باشید. با ارسال نامه یا دفترک (بروشور) به خانه‌ها، شرکت‌ها، گاراژها، فروشگاه‌ها، مدرسه‌ها و شرکت‌های حمل و نقل، کسب‌وکار خود را معرفی کنید. از طرف دیگر، با توزیع کارت ویزیت بین دوستان، مشتریان کارواش‌های محلی و مشتریان فروشگاه‌های لوازم یدکی خودرو، کار خود را تبلیغ کنید.

نکته: تبلیغات در هتل‌ها و مسافرخانه‌ها بسیار کارساز است، زیرا مسافران از نشانی مغازه‌های مکانیکی بی‌اطلاع هستند و اگر خودرویشان مشکل پیدا کند، با آغوش باز از خدمات شما استقبال می‌کنند.

شما به مدیریتی حرفه‌ای در شبکه‌های اجتماعی نیاز دارید تا بتوانید به سرعت خود را بشناسانید و مشتری جذب کنید. حتی یک کار تک‌نفره با داشتن لوگو و نام مناسب، توجه زیادی را جلب خواهد کرد. نام‌هایی مثل: جراح خودرو، مکانیک در حرکت و سلطان آچار انتخاب‌های خوبی هستند. از لوازم یدکی باکیفیت استفاده کنید و برای مشتری توضیح دهید که قیمت پایین لوازم ضعیف‌تر، چه تاثیری روی عملکرد خودرو دارد. خودروی مشتری را مال خود بدانید و بهترین کار تخصصی را انجام دهید.

در هر کسب‌وکاری همیشه افرادی هستند که عملکرد بهتری دارند و بیشتر از سایرین مورد توجه مشتریان هستند. این افراد پس از تخصص، به‌خاطر رفتار مناسب با مشتریان، شناخته شده‌اند. شما هم یکی از این افراد باشید.

خود را به‌موقع برسانید تا مشتری کلافه نشود.

از کجا شروع کنید؟

اگر بودجه محدودی دارید، فکر نکنید حتماً باید همان دستگاه‌های پیشرفته شرکت‌های خدماتی بزرگ را داشته باشید. ابتدا می‌توانید خدمات خود را محدود کنید و روی بخش کوچکی از تعمیرات خودرو مثل تعویض باتری، تعمیر چراغ و همه خدماتی که به تجهیزات سنگین نیاز ندارند، تمرکز کنید. به مرور و پس از سودآوری مناسب، تجهیزات اضافی بخرید و کار خود را در زمان مناسب گسترش دهید. از طرف دیگر، در کنار تعمیرات، لوازم یدکی خودرو بفروشید تا زودتر به سودآوری برسید.

نکته: برای فروش لوازم یدکی حتماً با تولیدی‌ها کار کنید تا قطعات را ارزان‌تر بخرید. به قیمت مناسب هم بفروشید تا مشتری‌های بیشتری پیدا کنید.

تعداد افراد مورد نیاز

در ابتدا می‌توانید به‌راحتی این کسب‌وکار را یک نفره اداره کنید و درآمد خوبی داشته باشید. با سودآوری مناسب، خیلی زود می‌توانید افراد متخصص دیگری را هم استخدام کنید و کار خود را گسترش دهید.

معموز: برای گرفتن پروانه کسب باید با مدارک مورد نیاز و معتبر به اتحادیه صنف تعمیرکاران خودرو بروید.

حرفه‌ای برخورد کنید

همیشه وظیفه شماست با پرسش‌های سریع سؤالات مفیدی بپرسید تا هنگام رفتن به مکانی که مشتری می‌خواهد، ابزار و قطعات یدکی لازم را به همراه داشته باشید.

لباس و کفش مناسب، ظاهر قابل قبولی به شما می‌دهد. لباس‌های چرک و روغنی مکانیک‌ها غالباً مشتریان را زده می‌کند. تصور اینکه با آن لباس پشت فرمانشان بنشینند، دلنشین نیست. بنابراین، قبل از اینکه پشت فرمان بنشینید، روپوش خود را در آورید. یا همیشه زیراندازی داشته باشید تا صندلی مشتری را کثیف نکنید. یادتان باشد، لباس‌های مکانیک هم به شستن نیاز دارد. فکر نکنید فردا دوباره روغنی می‌شود، پس چه نیازی به شستن! «ظاهر مقبول، کار حرفه‌ای و شهرت خوب» شما را بالا خواهد برد.