

PLANIFICAREA AUTOSERVICE-ULUI

Autor : Mîrza Alexandru
Conducator științific : Manoli Ilie

Universitatea Tehnică a Moldovei

***Abstract:** Planificarea si organizarea functionarii eficiente si productive a unui autoservice, documentele si autorizatiile necesare pentru functionarea acestuia.*

***Cuvinte cheie :** planificare, autoservice, servicii, utilaje.*

O mică primblare cu automobilul pe străzile Chișinăului este suficientă pentru a vedea că acestea se află într-o stare deplorabilă. Speranțe că drumurile vor deveni mai bune nu prea sunt, iar faptul că în prezent în capitală sunt înregistrate peste 200 de mii de unități de transport, dintre care 100 de mii de automobile ușoare sugerează ideea deschiderii unui autoservice. Care ar fi etapele planificării unui astfel autoservice ?

Înainte de toate. Trebuie să vă decideți asupra serviciilor oferite populației : spălătorie, reparația motorului, sudarea tobei de eșapament ș.a.m.d., sau veți oferi servicii complexe – de la diagnosticare computerizată până la vopsirea automobilelor . Va prezint unele din posibilele servicii prestate de acesta :

- Balansare
- Montarea pneurilor
- Schimbarea uleiului
- Cramponarea pneurilor
- Reparația suspensiei
- Îndreptarea discurilor
- Reglarea computerizată a unghiurilor
- Umflarea pneurilor cu azot
- Schimbarea saboților de frână
- Diagnosticarea computerizată a motorului.

Acumuloare:

- Diagnosticarea utilajului electric
- Deservirea de garanție și post-garanție a acumuloarelor
- Reparația acumuloarelor.

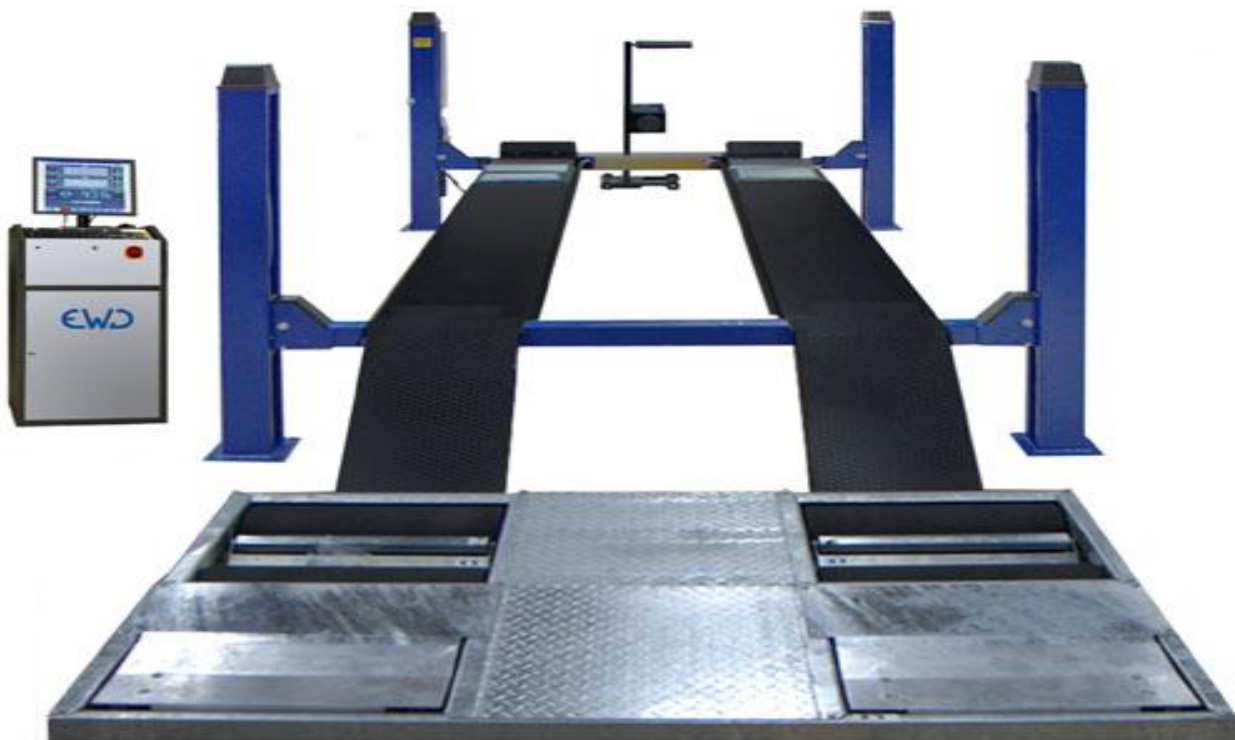
De asemenea, trebuie să decideți cărui tip de transport veți oferi aceste servicii — automobilelor ușoare, autobuzelor, camioanelor. În mod evident, cu cât planurile sunt la o scară mai largă, cu atât mai mulți bani sunt necesari pentru investiție.

Alegerea încăperii. Desigur, puteți oferi aceste servicii și în garaj sau într-o încăpere cu o suprafață de 12 metri pătrați. Pentru o deservire mai eficientă și mai productivă ar fi de dorit ca încăperea să fie minim de 200 de metri pătrați, dar și atât e foarte puțin, deoarece în aceste condiții pot fi deservite nu mai mult de 4 automobile ușoare concomitent.

Perfectarea documentelor. La fel ca în orice business trebuie de perfectat o mușime de documente. Iată doar unele din ele: autorizația sanitară, (1500 lei pentru 120m²), autorizarea (circa 5000 lei, care include 10 tipuri de activitate), în care vor fi indicate activitățile pe care le poate desfășura firma Dvs. (reparație, vopsire, diagnosticare...), certificat de înregistrare a societății, Certificatului de atestare profesională a conducătorului atelierului etc.

Procurarea utilajului. Menționez de la bun început, că tot utilajul trebuie să treacă Standardul de Stat și această procedură va trebui s-o repetați în fiecare an.

În genere, un utilaj bun este una din principalele componente în această afacere, dar și costă. De exemplu, un elevator pentru 3,5 tone costă circa 4000 de euro, însă sunt utilaje și de 15 mii de euro. În cazul în care ați decis să procurați o cantitate mare de utilaj este mai convenabil să o faceți în Germania sau Italia, unde se produce utilaj de calitate pentru autoservice-uri. În ultimii 3-4 ani pe piață a început să apară utilaj de producție chinezească, care de câteva ori este mai ieftin, decât cel german sau italian. Pentru comparație: un elevator de producție germană costă 3200 de euro, iar unul chinezesc — 1900 de dolari. Însă înainte de a procura utilaj chinezesc trebuie de studiat toate aprecierile și părerile, de calculat toate riscurile. În Moldova de aceasta se ocupă firmele TRIS (Good Year), Beruf Auto ș.a



Un stand de frana complet este obligatoriu pentru inspectia autovehiculelor (este disponibil de asemenea si pentru vehicule cu capacitati cilindrice reduce).

Standul de frana contine tester de amortizoare, tester de frane, patru stalpi de ridicare, tester pentru reglare faruri, tester de emisii de noxe si tester pentru motoare diesel.

Recrutarea personalului. În linii mari, nu există probleme cu personalul, sunt probleme în a găsi lucrători calificați, pentru că un angajat necalificat poate strica automobilul, iar aceasta va dăuna reputației firmei. In acest caz patronii de intreprinderi recurg la urmatoarele : la început fiecare lucrător trece o pregătire timp de 3 luni, după care urmează o practică de 3 luni, la finele căreia primesc un certificat că pot lucra la autoservice. Abia după aceasta ei încep munca propriu-zisă.

Începem să lucrăm. Dacă ați organizat totul corect, a rămas doar să găsiți clienți și aici apare o nouă problemă — **publicitatea**. Dintre toate tipurile de publicitate cea mai proiritară rămâne **publicitatea la posturile de radio**, de asemenea, poate fi folosită **publicitatea în presă**, de exemplu în ziarul «Makler. Deasemenea, in vederea promovarii intreprinderii pe piata serviciilor auto, este binevenita stabilirea si incheierea unor parteneriate cu alte intreprinderi, diferite dupa modul de activitate, care ar amplasa publicitatea dumneavoastra pe incaperile propriilor intreprinderi. Acestea pot fi : intreprinderi ce au ca baza de activitate comertul lubrifiantilor, uleilor pentru automobile, intreprinderi ce activiezain domeniul comertului combustibilului, pieselor auto, tuning-ului.

Autoservice-ul este o intreprindere dupa sine legata de parteneriate puternice si lunga durata, si cu cit acesti parteneri sunt mai siguri cu atit firma dumneavoastra va realiza o activitate profesionista atit cantitativa cit si calitativa.