

Vittorio Jonesti

IL MECCANICO RICCO

Impara a gestire efficacemente la tua Officina per guadagnare bene, avere clienti soddisfatti ed essere felice di svolgere la professione che ami

Con prefazione di **Piernicola De Maria**

© 2018 - Vittorio Jonesti
Tutti i diritti sono riservati.
È vietata la riproduzione, anche parziale, dei testi e delle immagini.
ISBN 979-12-200-2948-3

Finito di stampare nel mese di febbraio 2018
per conto di Giorgione Communication (VI)

Sommario

Chi sono io per dirti questo?	9
Perché ho scritto questo libro	13
Come questo libro cambierà la tua vita?	17
Un altro buon motivo per leggere questo libro	19
Perché questo libro non è per te	21
Perché non voglio sponsor	25
I 6 problemi che bloccano la crescita della tua Officina	27
Come uscire dalla trappola "Tanto lavoro ma pochi guadagni" ..	37
Non esiste una scuola che ti prepara per creare una Officina Ideale	41
Quello che non c'è nel panorama italiano del settore delle Officine	45
Se hai cercato qualcosa per imparare come organizzare la tua Officina, e non hai trovato nulla, è normale	49
Come riconoscere le Attività Rubatempo e debellarle	53
Officina piena, Officina vuota: i periodi altalenanti che rovinano la tua Officina	63
Come creare il tuo flusso costante di clienti	69
Non fare scappare i clienti	73
Le strategie per non perdere i clienti	75
Fai l'identikit dei tuoi clienti	81

Il tuo Cliente sa che lavoro fai?	83
Dottor Meccanico.....	89
Non esiste il Marketing per le Officine. Proprio per questo, se lo fai, hai già vinto	91
I clienti non sono tutti uguali	95
Crea la tua lista che fa soldi	97
Come devi scrivere ai tuoi clienti	99
Condividi i clienti e preparati ad accoglierne di nuovi	103
Il passaparola: il "Re" del Marketing in Officina!	107
I clienti che non ritornano vanno contattati	111
Se non conosci quanto ti costa un'ora di manodopera, non saprai mai quanto guadagni!	121
Vendi bene la manodopera e venderai meglio anche i ricambi	127
Cosa ti manca per avere un'Officina di successo?	129
Cosa devi fare ora per ottenere da subito risultati?	133
Fai una foto della situazione attuale	135
Fai una mappa di dove vuoi andare, dove vorrai essere tra... ..	137
"La potenza è nulla senza il controllo"	143
Le regole le scrivi TU	149
La check list	153
L'Ultima raccomandazione prima di partire	155
Saluti	157

Introduzione

di **Piernicola De Maria**, autore dei Best Seller
"Se Solo ti Lasciassero Lavorare" e "Efficacia Personale"

Viviamo in un mondo strano: negli ultimi 10 anni, dalla metà degli anni 2000, la situazione economica è cambiata vertiginosamente e quelle che sembravano le certezze degli anni passati sembrano essere crollate definitivamente.

Molti imprenditori si trovano a fare i conti con tempi più duri e con una complessità che non esisteva anni fa.

Anche solo 15 anni fa, per aprire un'azienda in ogni settore, "basta-va" essere bravi nel produrre il prodotto o servizio e tutto il resto lo faceva il mercato.

C'erano più soldi.

La gente pagava.

E con tanto duro lavoro si poteva sperare di essere ricompensati con un'azienda florida che si poteva anche immaginare, un giorno, di poter tramandare ai figli.

A volte, sicuramente semplificando, dico che, a quei tempi, *"Bisognava alzare la saracinesca e lavorare duro"*.

Oggi, nel 2018, non è più così.

I prezzi dei servizi si sono livellati verso il basso.

I costi e le incombenze amministrative, fiscali, di sicurezza, NO. Anzi, quelle aumentano sempre.

Uno dei settori più toccati da questi cambiamenti è proprio quello delle Officine Meccaniche.

Chi ha iniziato da più anni, si lamenta spesso che i tempi siano cambiati.

E ha ragione: lo sono.

Ma non significa che non esista più nessun mercato.

Significa semplicemente che bisogna iniziare a giocare con regole diverse.

Se le regole del "prima" erano lavorare bene e tanto, le regole di questo nuovo periodo sono: lavorare bene, lavorare tanto e farlo da IMPRENDITORI e non da semplici "Meccanici".

Esistono due tipi di lavoro che ogni persona che gestisce un'azienda deve fare.

Il primo è il lavoro NELL'AZIENDA.

Se sei un meccanico devi fare in modo che chi ti porta un'automobile a riparare abbia questo servizio.

Devi essere in grado di produrre con la tua squadra questo risultato. E farlo bene.

Ma c'è anche il lavoro SULL'AZIENDA, per fare il quale devi toglierti il camice da meccanico e metterti il vestito da Imprenditore (è una metafora, puoi pure non cambiarti eh!).

E significa imparare tutta una serie di abilità gestionali che sono diventate indispensabili al giorno d'oggi, a partire da come fare Marketing nella tua azienda e come trasformarla in un "meccanismo" che funzioni alla perfezione senza di te.

C'è solo un problema.

Che mentre per la parte di lavoro "nel business" hai i manuali da consultare che ti spiegano come mettere o togliere un pezzo, oppure hai i software di analisi che ti dicono dove è un problema in

una macchina... nel tuo caso non esiste un manuale per l'IMPREN-
DITORE che gestisce un'Officina Meccanica.

O meglio, NON ESISTEVA.

Perché il libro che hai tra le mani è il manuale mancante.

In questa pubblicazione Vittorio Jonesti, uno dei miei migliori stu-
denti, ti svela i fascicoli che ti mancano per ottenere un'azienda
che riesca a generare utili nonostante la crisi e i cambiamenti che
ci sono stati negli ultimi anni.

Vittorio non ha nessuna ambizione nell'insegnarti come fare il tuo
lavoro NEL business, quello lo sai fare già bene.

Imparerai invece come gestire al meglio il tuo lavoro per essere
più produttivo.

Ti spiegherà come organizzare al meglio le persone che lavorano
con te per ottenere maggiori risultati dal loro lavoro.

Ti aiuterà a capire come trovare nuovi clienti e offrire i tuoi servizi
in modo tale che siano felici e desiderosi di pagarti e a tariffe più
alte di mercato.

E - non ultimo - ti aiuterà nella gestione più corretta dei flussi fi-
nanziari della tua azienda.

Studialo.

Mettilo in pratica.

Chiedi consigli a Vittorio se c'è qualcosa che non capisci. E vedrai
immediatamente dei risultati.

Buona lettura!

Piernicola De Maria

Creatore di SimpNess

Autore di "Efficacia Personale" e "Se Solo ti Lasciassero Lavorare"

Chi sono io per dirti questo?

Chi sono io per scrivere un libro sulla gestione di un'Officina?

Uno che ha speso tempo (tanto tempo) e denaro (tanto denaro) su una materia che è nata come interesse infantile da bambino ed è diventata poi perizia di professionista.

Come ti ho detto, la passione per la meccanica mi è venuta da piccolo.

Diciamo che sono "figlio del meccano".

Quando ero bambino, smontavo tutto quello che mi capitava sotto mano per "vedere" come funzionava.

Così, un po' alla volta, ho imparato anche ad "aggiustare" quello che smontavo e, da qui ad arrivare ad appassionarmi di meccanica, motori ed automobili... il passo è stato breve.

La passione per la meccanica è arrivata tramite un amico, anzi uno dei miei migliori amici: Marco.

Quando io ero ragazzino, il suo papà, era titolare di un'Officina a 50 metri da casa mia; capisci bene che, con tutti questi presupposti, "l'olio motore ti entra nelle vene" e da lì non esce più!

Per la mia famiglia sono stato la "pecora nera": provengo da generazioni di osti, ristoratori e baristi e io non ho continuato nessuna di quelle attività.

Loro parlavano di olio d'oliva, io di olio motore;

loro parlavano di coppa di maiale, io di coppa dell'olio;

loro parlavano di cucine a gas, io di dare gas al motore...

Insomma: sono stato per loro una delusione.

Ma non me ne sono mai pentito.

Così, preso dalla passione per i motori e complice Marco, che già frequentava una scuola professionale per Meccanici d'auto, ho intrapreso anch'io quel percorso di studi: l'unico all'epoca che ti introduceva nel mondo della riparazione delle auto, dei motori e di tutto quello che ci gira attorno.

Naturalmente li ho approfondito e affinato le mie conoscenze grazie ai bravi insegnanti, che mi hanno fatto crescere sia nella teoria sia nella pratica.

Era una semplice (ma devo dire molto efficace) scuola professionale, ma all'epoca era molto ambita per noi ragazzi: c'erano 100 richieste per una classe di soli 25 alunni.

Al termine del percorso scolastico ho cominciato subito a lavorare in un'Officina Alfa Romeo, successivamente, sono andato a lavorare da Lucio, mio Maestro di lavoro!

Quanto sono grato a Lucio!

Aveva un'Officina generica all'epoca ed una passione per la meccanica immensa!

Lui mi ha insegnato a "Lavorare" e a "Riparare" le auto, qualunque fosse la marca e qualunque fosse il problema.

Marco e Lucio, è a loro che devo tanto.

Sono estremamente legato a queste due persone, tanto che, alla fine, sono diventati entrambi i miei comparì di matrimonio ed ancora oggi collaboro con loro e sono il campo di prova dei miei test.

Ritornando al mio percorso lavorativo, posso dirti che, dopo Lucio, ho lavorato per un'Officina Maserati.

Poi, all'età di 23 anni, sono stato chiamato a fare il Capofficina in una concessionaria Honda Automobili.

All'epoca, quel marchio stava entrando ufficialmente in Italia acquisendo velocemente mercato.

Le mie esperienze come Capofficina mi hanno permesso inoltre di approfondire anche il marchio Nissan e Opel.

Questo percorso mi ha arricchito perché ho potuto imparare varie modalità di gestione e risoluzione delle problematiche che si presentano all'interno di una Officina, non solo dal punto di vista tecnico ma anche, e soprattutto, dal punto di vista della gestione vera e propria, garantendo profitti a livello economico.

Gli aspetti della gestione Aziendale mi appassionavano moltissimo, tanto che mi misi a studiare come ottenere il massimo da un'Officina.

Da quel percorso nacque la mia voglia di diventare imprenditore anche se non ebbi la possibilità di aprirmi, in quel momento, una mia attività.

Ho intrapreso però un'altra tipologia di impresa (che rimane sempre nel settore dell'auto naturalmente, mica mi potevo allontanare, no?) che mi ha permesso di conoscere nuove tecniche e strategie che non sono mai state portate nella gestione dell'Officina.

La mia precedente esperienza nel mondo dell'automotive mi permette oggi di adattare alla gestione ottimale per rendere un'Officina Efficiente, avendo una visione a 360° gradi, sia dal punto di vista operativo sia dal punto di vista imprenditoriale.

Ma ora basta parlare di me, vediamo perché ho scritto questo libro e perché leggerlo ti porterà solo vantaggi.

Perché ho scritto questo libro

Come senza dubbio sai, perché molto probabilmente è anche il tuo caso, la maggior parte delle Officine sono state create come piccole realtà artigianali e non come vere e proprie imprese.

Ma oggi questo sistema non è più sostenibile.

Il bravo Meccanico non si è mai preoccupato di essere un Imprenditore e, di conseguenza, si trova ora ad affrontare la gestione di un'attività che deve per forza essere svolta in modo imprenditoriale, altrimenti non rimarrà nel mercato.

Essere un Meccanico oggi vuol dire essere nelle condizioni di affrontare ogni giorno nuovi investimenti, adempiere nuove burocrazie, imparare a gestire le finanze... ma, soprattutto, bisogna conoscere e gestire la parte amministrativa.

Mi vuoi dire che quando hai deciso di fare il Meccanico ti sei preparato a tutto questo?

Io no di certo e neppure gli altri Meccanici che conosco.

Tant'è vero che nessuno ha mai dedicato a questo settore un sistema per far crescere Imprenditori veri, **Meccanici-Imprenditori** che sappiano gestire e fare diventare l'attività di autoriparazione un'attività remunerativa.

Anzi, a mio avviso, si è sempre cercato di mantenere "ignorante" la categoria per sfruttarvi con più facilità.

Ma ormai non è più così: l'avvento della tecnologia, dei nuovi sistemi di informazione e, senz'altro, anche un cambio generazionale importante, stanno scuotendo gli animi e la tua catego-

ria si sta guardando attorno per cercare di recuperare il tempo perso.

Insomma, **i nuovi Meccanici stanno cercando di diventare Imprenditori delle loro Officine.**

Naturalmente, chi non ha interesse che questa categoria si svegli (anzi, chi è interessato proprio al contrario) cercherà di fermare con tutti i mezzi questo cambiamento.

Ma questo cambiamento ha ormai già preso forma e si sta auto alimentando, portando un approccio professionale al settore.

Il tempo di prendere le decisioni è adesso.

Chi abbraccerà oggi questo cambiamento affronterà in maniera più forte nei prossimi anni le difficoltà che verranno ad abbattersi sul settore.

Si tratta di cambiamenti già iniziati da qualche anno ma che prenderanno un'accelerata nei prossimi, togliendo sempre più ossigeno alle piccole realtà formate da una o due persone.

A meno che non ci si prepari...

Oggi è il tuo momento, in questo periodo di grandi cambiamenti, sei tenuto ad aggiornarti finché sei ancora in tempo.

Solo con il tuo impegno potrai cominciare a trasformare quella che tu oggi definisci "bottega" in un'impresa che ti produce degli utili degni di questo nome e che ti lascia più tempo da dedicare a te, alla tua famiglia, alle tue passioni.

Pensaci bene, se il tuo obiettivo non fosse avere una qualità di vita che ti piace, che senso avrebbe avere una Azienda?

Che senso avrebbe rischiare tutto quello che hai da rischiare se, alla fine, porti a casa meno di un tuo dipendente e hai meno tempo di lui?


Non so quale sia la tua posizione su questo argomento (magari ti piace, anche se non penso) ma lasciami dire una cosa:

se sei un Meccanico titolare di un'Officina e stai leggendo questo libro, sei già un passo avanti perché stai dimostrando, con un'azione concreta, che hai voglia di cambiare e crescere.

Non sarà un percorso facile ma, come si dice, chi ben comincia è già a metà dell'opera.

Seguimi fino alla fine di questo libro e troverai diversi spunti per riflettere e cominciare ad operare dei cambiamenti radicali nella tua Officina, supportati da veri e propri consigli applicabili da subito.

Se vuoi, puoi fare anche dell'altro per essere ancora più concreto e ottenere da subito diversi vantaggi e suggerimenti da mettere in pratica nella tua Officina:

- iscriverti al **gruppo Facebook Officina Efficiente**, un gruppo chiuso dove possono essere ammessi solo titolari di officina o responsabili e dove ci si confronta, ci si scambia idee, consigli, strategie su argomenti riguardanti la gestione e il Marketing specifico delle Officine
- andare alla pagina  inserire i dati per registrarti e avere così accesso da subito e **gratuitamente ai materiali che metto a disposizione per la gestione e il Marketing.**

Come questo libro cambierà la tua vita?

Perché, tu che sei Meccanico e hai un'Officina o hai voglia di aprirne una tutta tua, devi leggere questo libro?

A dire il vero i motivi sarebbero ben più di uno, ma ciò che io ritengo più importante è la morte di un falso mito: la convinzione del "se sei un bravo Meccanico, apri e avrai lavoro" non funziona più!

Essere bravi Meccanici è solo l'inizio, solo il minimo indispensabile, è la base, ma non è sufficiente.

Come ho scritto nel capitolo precedente, le cose da "gestire" all'interno di una Officina sono sempre di più e sempre più impegnative e, da bravo Meccanico, sei chiamato oggi a diventare anche "Imprenditore"!

Devi cambiare modo di fare, pensare ed agire, devi diventare Imprenditore della tua Azienda altrimenti sarai spazzato via.

Pensa solo a 5 anni fa, quando non c'erano ancora le opportunità che la tecnologia ed Internet hanno portato e offrono oggi.

I clienti non sapevano e non avevano accesso a tutto quello che oggi possono facilmente raggiungere: dai prezzi ai tempi, alle soluzioni per ripararsi da soli la loro auto.

Oggi c'è gente che, grazie a internet, pensa di poter ripararsi l'auto da solo e se tu non hai accesso a quei canali non potrai spiegare che la tua professionalità va ben oltre un video su youtube...

Non sto dicendo che la tecnologia ed Internet siano il male in assoluto, ma bisogna saperli sfruttare a proprio vantaggio e, per fare questo, devi cambiare modo di pensare ed agire.

Lo so, probabilmente queste cose non ti convincono, probabilmente stai pensando che, comunque, la tua attività, con alti e bassi va abbastanza bene, probabilmente stai pensando che tu sai come gestire il tuo lavoro perché sono anni che lo fai... e, forse, queste mie parole ti hanno fatto venir voglia di chiudere questo libro.

Ma non lo fare.

È la tua ultima occasione per salvare te e la tua attività.

Devi sapere che, qualunque sia la situazione in cui ti trovi, non restano molte alternative: se hai sempre agito allo stesso modo e non decidi di rivedere le tue posizioni oggi, sarai spazzato via dai cambiamenti.


Solo chi si aggiornerà e porterà delle modifiche, si avvantaggerà (per primo) rispetto agli altri e si prenderà una fetta sempre più grande del mercato.



E non pensare che a te non potrà succedere, che dove sei tu le cose andranno in maniera diversa, che nel tuo paesello ci sei solo tu e così via dicendo... non sono io a doverti ricordare che le auto hanno le ruote e i clienti si spostano...

Un altro buon motivo per leggere questo libro

Un altro buon motivo per leggere fino alla fine questo libro è che ti parlerò di errori che ho fatto io (al posto tuo) e di strategie che sto testando a mio rischio e pericolo sempre al posto tuo.

In questo libro troverai idee che sto sviluppando e testando. Queste idee produrranno del materiale che metterò a disposizione in maniera gratuita per chi si iscriverà al gruppo Facebook Officina Efficiente o al mio blog www.Officinaefficiente.it.

Per scaricarli, l'unica cosa che dovrai fare sarà iscriverti compilando un semplice form (un modulo on line) a questo indirizzo internet  e riceverai l'accesso a tutte le risorse GRATUITE che carico costantemente.

Una volta che avrai lasciato i tuoi dati su   tutte le volte che caricherò novità o aggiornamenti utili, sarai subito informato.

Tutto questo, per te che stai leggendo questo libro, è GRATIS. Spero che anche questo sia un buon motivo per farti continuare a leggere fino alla fine.

Per scaricare da subito le risorse disponibili, digita su google 

Ti aspetto anche sul gruppo Facebook Officina Efficiente dove potrai confrontarti con tuoi colleghi che hanno i tuoi stessi problemi.