**Contextualização do projeto**

Ter conhecimento aprofundado em mecânica automotiva não é mais suficiente para garantir o sucesso de sua oficina mecânica. Com o mercado cada vez mais competitivo, é preciso alinhar as atividades operacionais com uma gestão estratégica de qualidade para que seu negócio cresça de forma sustentável e alcance os resultados que você deseja.

Por outro lado, a falta de conhecimento em gestão pode colocar em risco a lucratividade de sua oficina mecânica e acabar fazendo com que seu negócio feche as portas em pouco tempo. Esse risco é ainda maior para empresários que iniciam no ramo sem conhecimentos em gestão, pensando que o conhecimento técnico é o único responsável por trazer bons resultados para a oficina.

O primeiro erro, cometido principalmente por donos de oficinas mecânicas de pequeno porte, é ter a mesma conta para despesas e receitas pessoais e empresariais. Juntar as contas dificulta o controle dos recursos que entram e saem de sua empresa, fazendo com que você não tenha pleno conhecimento de como está a saúde financeira da oficina mecânica.

Quando você mistura as contas, há grandes chances de que você gaste dinheiro da empresa em uma compra pessoal e vice-versa. Para que isso não aconteça, a solução é simples: crie uma conta para sua empresa e defina um valor fixo mensal para transferir para sua conta pessoal, como um salário.

Muitos mecânicos que decidem abrir sua própria oficina não têm conhecimento aprofundado em gestão financeira e podem ter grandes dificuldades para gerir este setor. Essa tarefa fica ainda mais complicada quando a gestão financeira é realizada manualmente.

Mesmo que a oficina mecânica seja pequena, pode ser difícil acompanhar de perto todos os processos referentes à gestão financeira do negócio apenas com caneta e papel. E como o setor financeiro é extremamente importante para qualquer empresa, você precisa dar uma atenção especial e utilizar métodos e técnicas modernas a seu favor.

A melhor maneira de garantir um controle efetivo sobre a [gestão financeira](http://www.tempario.com.br/novo-modulo-financeiro-no-tempario/) é investir em softwares que contam com funcionalidades específicas para essa atividade. Hoje, já existem ferramentas no mercado que automatizam tarefas, diminuem erros e centralizam todos os dados e processos financeiros de uma empresa em um só lugar, tornando a gestão financeira muito mais prática e eficiente. Por mais que possuam experiência na área, [precificar serviços](http://www.tempario.com.br/precificacao-de-servicos/) em uma oficina mecânica pode ser um desafio para mecânicos que abriram seu próprio negócio. Sem a falta de conhecimento adequado, não é raro que iniciantes no ramo pratiquem preços muito elevados, a ponto de perder clientes, ou preços muito abaixo do praticado, a ponto de saírem no prejuízo.

É preciso analisar os custos de sua oficina e cobrar um valor justo pelos serviços realizados, garantindo custo-benefício para o cliente e lucratividade para seu negócio. O primeiro passo é saber quanto custo sua hora trabalhada e quais os custos fixos e variáveis que sua oficina possui.

Para isso, um bom software para oficina mecânica pode ser seu melhor aliado. As melhores ferramentas permitem que você calcular o custo de sua hora trabalhada de forma prática e ágil, através de um banco de dados com informações privilegiadas do mercado reparador. Além disso, é possível aumentar seu ticket médio, a partir do cálculo do custo homem hora de sua oficina, e criar diversas tabelas de preços para diferentes perfis de clientes.

Você pode ter alguma dificuldade para encontrar o preço certo para seus serviços. Muitos empreendimentos acabam cobrando muito barato pelos seus serviços e mal conseguem manter sua estabilidade. Por outro lado, se você cobrar muito caro, pode afastar seu público.

Calcular corretamente o preço do serviço envolve uma série de fatores. Primeiro, você deve saber quanto ele custa para ser executado, desde os materiais e despesas até o tempo e especialização dos profissionais envolvidos. Também é necessário considerar sua margem de lucro e, claro, a expectativa do público. Se ninguém está disposto a pagar um valor X, então você também não vai receber nada.

No início, é comum que o estoque de uma oficina seja reduzido e com poucas peças. Nesta fase, pode ser possível realizar um controle manual sem grandes complicações. Mas à medida que seu negócio vai crescendo, a tendência é que também haja um crescimento de peças a serem estocadas, fazendo com que o controle manual não seja mais efetivo.

O controle de estoque é fundamental para que você consiga cumprir os serviços no prazo acordado. É importante que não haja peças em excesso, mas principalmente, que não falte nenhuma peça, sobretudo em períodos de sazonalidade, como final e início de ano.

Nesse caso, a tecnologia pode te ajudar mais uma vez. Softwares são as melhores ferramentas para que você realizar um controle efetivo sobre o estoque, sabendo a quantidade exata de cada material, valores de compra e revenda, datas de entrada e saída, além de receber avisos quando um determinado produto estiver em baixa quantidade no estoque.

Contar com uma gestão eficiente para sua oficina mecânica é uma necessidade para que seu negócio possa crescer sempre mais. Com os erros acima, vai ficar muito mais fácil otimizar seus processos internos e garantir melhores resultados para seu negócio.

Digamos que você seja o melhor mecânico do mundo. Quantas pessoas iriam até sua oficina se não soubessem das suas habilidades? Obviamente, quase nenhuma. Não basta prestar um bom serviço para ver esse retorno financeiramente. Você ainda precisa investir no seu marketing corretamente para captar mais clientes e melhorar seu desempenho.

Se você atua em uma área muito específica, como um bairro, foque seus investimentos nesse lugar. Use ferramentas digitais, redes sociais, cartões de visita, fachadas, entre outros recursos, para captar a atenção do público. Depois que você os levar para dentro, a negociação será bem mais fácil.