

# BOLETÍN

Junio  
2024

- ▶ INFORMACIÓN
- ▶ FORMACIÓN
- ▶ INTEGRACIÓN

**meineke**<sup>®</sup>  
DOING CAR CARE RIGHT ✓

EDITORIAL / JUNIO 2024

- ▶ MEDIDAS PARA UNA OPERACIÓN SEGURA EN EL TALLER
- ▶ EVITA EL ESTRÉS.  
Derivado de la preocupación en el trabajo

- ▶ DATOS CURIOSOS SOBRE EL AGUA
- ▶ ESTRATEGIAS PARA POTENCIAR LAS VENTAS
- ▶ MEJORES INDICADORES DE LA RED JUNIO 2024

**Hola todos.**

Con el gran gusto de saludarlos por este medio y con el firme propósito de seguir compartiendo con todos ustedes artículos de interés y que contribuyan para una mejor operación y mejores resultados de negocio en nuestras sucursales Meineke- Econolube, les comparto nuestro Boletín.

En esta edición podrán revisar un tema de enorme interés que tiene que ver **con la salud mental** y que nos habla de **como evitar o disminuir el Estrés Laboral** que existe en muchos de nosotros provocado por diversas causas, también , podrán revisar algunas **estrategias y acciones que se sugieren para poder tener mejores y más ventas** y otro tema también muy interesante nos habla de **como poder tener una operación segura** que minimice los incidentes y accidentes que atentan contra la integridad de cualquiera de nosotros y la de nuestros Clientes, será de enorme utilidad tomar muy en cuenta todas estas recomendaciones contempladas en estos temas.

Como en todas las emisiones anteriores, señalamos a las mejores sucursales que sobresalen en su desempeño al alcanzar los mejores indicadores en varios de los rubros que son significativos en la operación diaria de nuestra cadena, por último, les comparto algunos datos curiosos de un elemento indispensable en nuestras vidas, descubre cual es.

**Saludos cordiales y mis mejores deseos.**

*Heriberto Medina*





**meineke**

## MEDIDAS PARA UNA

# OPERACIÓN SEGURA

## EN EL TALLER

**La seguridad en un taller mecánico de mantenimiento automotriz es crucial para proteger tanto a los empleados como a los clientes y para asegurar el funcionamiento eficiente del taller.**

La implementación de medidas de seguridad adecuadas no solo minimiza el riesgo de accidentes, sino que también contribuye a un ambiente de trabajo más productivo y organizado. A continuación, se presentan las medidas esenciales a considerar para mantener una operación segura en un taller mecánico.

### **1. Formación y Capacitación del Personal**

La capacitación adecuada es la primera línea de defensa contra accidentes y errores. Todos los mecánicos y personal deben recibir formación regular en procedimientos de seguridad, uso correcto de herramientas y equipos, y manejo de sustancias peligrosas. La formación debe incluir la identificación de riesgos comunes y la respuesta adecuada en caso de emergencias.

### **2. Equipos de Protección Personal (EPP)**

El uso de equipos de protección personal es fundamental para proteger a los empleados de lesiones. Esto incluye guantes resistentes, gafas de seguridad, protectores auditivos, fajas y calzado adecuado. Los EPP deben estar en buen estado y ser utilizados siempre que se realicen tareas que impliquen riesgos físicos o exposición a productos químicos.

### **3. Mantenimiento y Revisión de Herramientas y Equipos**

Las herramientas y equipos deben ser revisados y mantenidos regularmente para asegurar su buen funcionamiento. Las herramientas desgastadas o defectuosas pueden causar accidentes o daños. Las rampas y cualquier elevador de automóviles y máquinas deben ser inspeccionados conforme a las recomendaciones del fabricante y sometidos a mantenimiento preventivo.

### **4. Almacenamiento Seguro de Sustancias Peligrosas**

Las sustancias como aceites, líquidos de frenos y productos químicos deben almacenarse en contenedores adecuados y en áreas bien ventiladas. Deben seguirse las normativas locales para el manejo y almacenamiento de sustancias peligrosas. Además, es esencial que el personal esté familiarizado con las fichas de datos de seguridad (FDS) de los productos que utiliza.

### **5. Implementación de Procedimientos de Emergencia**

El taller debe contar con procedimientos claros para situaciones de emergencia, incluyendo incendios, derrames de productos químicos y accidentes. Esto incluye la señalización adecuada de salidas de emergencia, la ubicación de extintores de incendios y la realización de simulacros regulares. Todos los empleados deben conocer el plan de emergencia y saber cómo actuar en caso de una situación crítica.

**MEDIDAS PARA UNA**

**OPERACIÓN SEGURA**

**EN EL TALLER**

### **6. Ventilación Adecuada**

Una buena ventilación es crucial en un taller mecánico para evitar la acumulación de vapores tóxicos y gases emitidos por los vehículos y productos químicos. Los sistemas de ventilación deben estar diseñados para mantener el aire fresco y libre de contaminantes, protegiendo así la salud del personal.

### **7. Orden y Limpieza en el Área de Trabajo**

Mantener el taller limpio y ordenado reduce el riesgo de accidentes. Los suelos deben estar libres de aceite y otras sustancias resbaladizas, y los espacios de trabajo deben estar organizados para evitar tropiezos y caídas. Además, los desechos y materiales peligrosos deben ser eliminados de manera adecuada y conforme a las regulaciones.

### **8. Señalización y Advertencias Claras**

La señalización adecuada dentro del taller ayuda a alertar al personal sobre áreas de riesgo, el uso de EPP, y procedimientos de seguridad. Las señales visibles y las instrucciones claras son esenciales para prevenir accidentes y asegurar que todos los trabajadores estén informados sobre los riesgos y las medidas preventivas.

### **Conclusión**

Garantizar una operación segura en un taller mecánico de mantenimiento automotriz requiere la implementación de medidas preventivas que abarcan desde la capacitación del personal hasta el mantenimiento de equipos y el manejo adecuado de sustancias peligrosas. Al seguir estas prácticas, se puede crear un ambiente de trabajo más seguro, eficiente y libre de accidentes, protegiendo a los empleados y público en general, asegurando, además, la calidad del servicio.



**meineke®**



*meineke*<sup>®</sup>

EVITA EL

STRESS

derivado de

**LA PREOCUPACION**  
**EN EL TRABAJO**

En el entorno laboral, la **preocupación constante puede ser una fuente significativa de estrés**, afectando la productividad y el bienestar general. Sin embargo, hay estrategias efectivas para mitigar esta preocupación y fomentar un ambiente de trabajo más armonioso y eficiente

Entre estas estrategias se encuentran el orden y la limpieza, la priorización de tareas, evitar la procrastinación y saber delegar responsabilidades. Cada una de estas prácticas contribuye a una mayor organización y control, lo que se traduce en una reducción del estrés y una mejora en el desempeño laboral.

## Orden y Limpieza: La Base de un Entorno Productivo

Mantener un espacio de trabajo ordenado y limpio no es solo una cuestión estética, sino una necesidad funcional. Un entorno despejado permite una mejor concentración y facilita el acceso a los materiales y herramientas necesarios. **El desorden puede ser una fuente de distracción y aumentar la sensación de caos**, lo que, a su vez, incrementa la preocupación. Al establecer sistemas de organización y realizar limpiezas regulares, los empleados pueden encontrar más fácilmente lo que necesitan y mantener un enfoque claro en sus tareas.

## Hacer lo Importante: Priorizar para Maximizar la Eficiencia

La gestión del tiempo es fundamental para reducir la preocupación en el trabajo. **Identificar y enfocarse en las tareas más importantes, en lugar de simplemente responder a lo que parece urgente**, permite a los empleados trabajar de manera más eficiente y efectiva. La técnica de la matriz de Eisenhower, que divide las tareas en categorías de urgentes e importantes, ayuda a priorizar y abordar lo que realmente cuenta. Al dedicar tiempo a lo crucial y evitar la sobrecarga con tareas menores, se minimiza la ansiedad relacionada con plazos y responsabilidades.

## No Procrastinar: El Poder de la Acción Inmediata

La procrastinación es un enemigo conocido de la productividad y puede aumentar significativamente el estrés laboral. **Retrasar tareas solo agrava la presión al acumular pendientes y acercar los plazos límite**. Implementar estrategias para combatir la procrastinación, como la técnica Pomodoro o la regla de los dos minutos, puede ayudar a mantener el enfoque y la motivación. Al actuar de inmediato sobre las tareas y evitar el postergarlas, se reduce la acumulación de trabajo y la preocupación asociada con plazos inminentes.

## Saber Delegar: Compartir la Carga para Mejorar el Rendimiento

La delegación efectiva es una habilidad crucial para cualquier entorno laboral. Intentar manejar todas las responsabilidades por uno mismo puede ser abrumador y, a menudo, ineficiente. Identificar tareas que pueden ser delegadas a otros miembros del equipo no solo

distribuye la carga de trabajo, sino que también permite a cada persona centrarse en sus fortalezas y áreas de especialización. **Una delegación adecuada asegura que las tareas se completen con mayor eficacia y reduce el estrés individual al compartir las responsabilidades.**

## Conclusión

El orden y la limpieza, la gestión eficiente del tiempo, la acción inmediata sobre las tareas y la delegación adecuada son pilares fundamentales para reducir la preocupación en el trabajo. **Al implementar estas estrategias, los empleados pueden crear un entorno de trabajo más organizado y menos estresante.** Al final del día, estos hábitos no solo facilitan una mayor productividad, sino que también contribuyen a un ambiente laboral más saludable y equilibrado. Adoptar estas prácticas es una inversión en el bienestar personal y en la eficacia profesional, que sin duda repercutirá positivamente en la calidad del trabajo y en la tranquilidad mental.



**meineke**<sup>®</sup>

# Datos curiosos

sobre el

**meineke**<sup>®</sup>

# Agua

1. El cuerpo humano esta compuesto por un 60-70% de agua.
2. La Agricultura es la industria que consume mayor cantidad de agua.
3. Solo el 7% de agua que hay en la Tierra es potable.
4. El Agua es el único mineral que podemos encontrar en forma líquida, sólida y gaseosa.
5. El 70% de la superficie de la Tierra es agua.
6. Más del 68% de agua esta almacenada en Glaciares.
7. El uso promedio diario de agua por persona es de 100 litros.
8. Se puede soportar un máximo de 5 días sin beber agua.
9. Se necesitan hasta 5 litros de agua para producir uno de cerveza.



# **ESTRATEGIAS**

## **PARA POTENCIAR LAS VENTAS**

**meineke®**



Hoy por hoy es imprescindible estar atentos a la búsqueda de diferentes herramientas o estrategias que nos ayuden a mejorar nuestros resultados, partiendo de como elevar nuestras ventas, que en nuestro negocio se traduce en **COMO ELEVAR NUESTRA FACTURA PROMEDIO Y NUESTRO FLUJO DE AUTOS.**

Aquí te presentamos algunas acciones estratégicas que te ayudarán a conseguirlo.

### **VENTA ADICIONAL: AUMENTAR LA FACTURA PROMEDIO**

La venta adicional, o "upselling", implica ofrecer a los clientes productos o servicios adicionales que complementen su compra original. Esta técnica no solo incrementa la Factura Promedio, sino que también mejora la experiencia del cliente al ofrecerle soluciones más completas. Por ejemplo, un cliente que compra un cambio de anticongelante puede estar interesado en un servicio más completo como la aplicación de un desincrustante, o la aplicación de un aditivo adicional.

Recordemos que para nosotros en Meineke, el verdadero negocio está en la venta de servicios adicionales, implementar estrategias de venta adicional puede resultar en un aumento significativo en los ingresos, aunado a la oportunidad adquirir nuevos clientes.

### **VENTA CRUZADA: OFRECER SOLUCIONES COMPLEMENTARIAS**

La venta cruzada, o "cross-selling", consiste en sugerir productos o servicios complementarios a los que el cliente ya está interesado. Este enfoque ayuda a maximizar el valor de cada transacción (también, Factura Promedio y Servicios por Auto) al presentar productos relacionados que el cliente podría necesitar o desear. Por ejemplo, **si un cliente está comprando cualquier servicio de Suspensión, debemos ofrecer siempre nuestro servicio de Alineación y Balanceo, o un cambio de Balatas, la venta de un Cambio de Líquido de Frenos**, entre otras, puede ser una forma efectiva de aumentar las ventas. Al integrar la venta cruzada en el proceso de compra, podemos aumentar la satisfacción del cliente y, al mismo tiempo, generar ingresos adicionales.

### **ESCUCHA ACTIVA: ENTENDER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE PARA PODER SATISFACERLAS.**

La escucha activa es una habilidad esencial en las ventas que implica prestar atención completa a lo que el cliente está diciendo, comprender sus necesidades y responder de manera adecuada. **Practicar la escucha activa permite a los vendedores identificar oportunidades para ofrecer soluciones personalizadas y construir una relación de confianza con el cliente.** Al comprender mejor las inquietudes y expectativas del cliente, los vendedores pueden adaptar su enfoque y ofrecer productos o servicios que realmente resuelvan sus problemas, lo que a su vez incrementa las posibilidades de cierre de ventas exitosas.

### **CAPACITACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS: MEJORAR LAS HABILIDADES Y EL RENDIMIENTO**

Una fuerza de ventas bien capacitada es fundamental para el éxito en el mercado. La capacitación continua en técnicas de venta, conocimiento del producto y habilidades interpersonales asegura que los vendedores estén actualizados y sean competentes en sus funciones. La formación también puede incluir el uso de herramientas tecnológicas y estrategias de ventas avanzadas. **Toma en cuenta que dispones de más de 5 cursos en la Plataforma de Capacitación y**

**Certificación de Gerentes y Ejecutivos** que seguramente mejoraran tu rendimiento y también aumentará tu confianza y la motivación, lo que se traduce en mejores resultados.

### **PRODUCCIÓN DE CONTENIDO PARA REDES SOCIALES: ATRAER Y COMPROMETER AL PÚBLICO**

En la era digital, las redes sociales se han convertido en una herramienta poderosa para conectar con clientes potenciales y actuales. La producción de contenido relevante y atractivo para estas plataformas ayuda a construir una presencia de marca sólida, atraer a nuevos clientes y mantener el interés de los existentes. **Publicar contenido que eduque, informe y entretenga al público objetivo puede generar interacción y fomentar la lealtad de los clientes.** Además, las redes sociales ofrecen una plataforma para promocionar ofertas especiales, lanzar nuevos productos y recibir retroalimentación valiosa.

Considera que cuentas siempre con el apoyo de Mercadotecnia para realizar también publicaciones orgánicas que no cuestan y en las que tomas contenidos que ya existen en el Portal de Meineke México y que puedes aprovechar para posicionar más tu sucursal.

### **CONCLUSIÓN**

Integrar la venta adicional, la venta cruzada, la escucha activa, la capacitación de la fuerza de ventas y la producción de contenido para redes sociales en la estrategia comercial puede resultar en mejoras significativas en las ventas y en los resultados generales del negocio. Estas prácticas no solo optimizan las oportunidades de venta, sino que también fortalecen la relación con los clientes y aumentan la visibilidad de la marca. Adoptar un enfoque integral que combine estas estrategias nos permitirá destacar en un mercado competitivo y alcanzar nuestros objetivos con mayor eficacia.

**“La estrategia no se configura para vender sino para ofrecer una experiencia inolvidable al cliente”**



# MEJORES INDICADORES DE LA RED



**JUNIO 2024**

## VENTAS

AGUILAS	\$937,660.00
SAN RAFAEL	\$721,974.00
METEPEC	\$716,978.00

## AUTOS

CD JUAREZ CENTRO	160
METEPEC	153
CD JUAREZ TRIUNFO	152

## FACTURA PROMEDIO

TOLUCA	\$10,342.00
AGUILAS	\$9,284.00
TLACOTE	\$7,432.00

## SERVICIOS POR AUTO

TOLUCA	5.3
TEXCOCO	4.1
TLACOTE	4.0

## COSTO DE PARTES

BOSQUES DEL LAGO	29%
TULANCINGO	29.1%
SAN RAFAEL	30.0%

***meineke***<sup>®</sup>

JUNIO 2024

