

DICAS PARA CONSTRUIR NEGÓCIO DE ALUGUEL BEM-SUCEDIDO



Genie[®]
A TEREX BRAND



Se você é novo no setor ou já está nele há algum tempo, o objetivo de todo proprietário de loja de aluguel é criar um negócio que cresça e se expanda com o tempo. Para fazer isso, é importante estabelecer uma base sólida de princípios de negócios e práticas recomendadas que ajudarão você e sua equipe a ter sucesso.

Alguns chamarão de declaração de missão, outros chamarão de plano de negócios - o que você escolher, é o padrão no qual você está construindo seus negócios e que outros (seus clientes e sua concorrência) o julgarão.

Para ter sucesso no setor de locação, considere usar estas dicas como diretrizes para o desenvolvimento de seus negócios:

É TUDO SOBRE AS PESSOAS

Seu maior patrimônio no setor de locação não é sua frota de equipamentos, são os membros da sua equipe. Contrate pessoas dispostas a trabalhar com você e para você construir o negócio. Em seguida, treine-os bem e dê-lhes oportunidades de crescer e expandir em suas funções e dentro da empresa.

INVISTA EM UMA FORÇA DE VENDAS FORTE

Sua equipe de vendas é a cara da sua locadora - tanto para seus clientes quanto para seus concorrentes. É importante contratar uma equipe de vendas que esteja disposta a aparecer, acompanhar e acompanhar o que sua empresa diz que fará. É da natureza humana que as pessoas negociem com pessoas que conhecem e confiam, e sua equipe de vendas é tanto sua ofensa quanto sua defesa - forjando novos relacionamentos, bem como nutrindo os existentes.

Uma equipe de vendas também é seus olhos e ouvidos na comunidade. Invista em uma equipe que o manterá atualizado sobre o que está acontecendo localmente. Não se trata apenas de ser um especialista em seus clientes e em seus projetos, mas você também deve esperar que sua equipe de vendas tenha conhecimento sobre quem está fazendo o que e onde em seu território de vendas.

Você também deve dar à sua equipe de vendas a oportunidade de trabalhar em rede e se conectar com outros negócios, organizações e associações, bem como com os líderes do setor. Vendas é um negócio de relacionamento, portanto, quanto mais relacionamentos sua equipe de vendas tiver, mais eles descobrirão o que você precisa saber e como você pode fazer parte do que está acontecendo.



NÃO É SOBRE PREÇO

Como sempre haverá outra loja de aluguel que oferece aos seus clientes tarifas mais baixas, é importante que você concorra com os méritos da sua empresa - e não apenas com o preço. "Venda" a seus clientes sobre como sua empresa de aluguel é diferente da concorrência. Comprar em lojas de aluguel nunca é uma comparação entre países, e é seu trabalho provar isso para seus clientes. Isso inclui falar sobre o equipamento em sua frota (as marcas que você carrega, a idade das frotas etc.), seu relacionamento com os fabricantes de equipamentos, serviço e suporte antes / durante / após as opções de aluguel, financiamento e pagamento, canteiro de obras entrega de equipamentos, programas de manutenção e substituição de equipamentos e muito mais.

CONHEÇA SEUS CLIENTES

A melhor maneira de conquistar a lealdade de um cliente é conhecê-lo, cuidar dele e defendê-lo. Isso inclui o aprendizado dos negócios de seus clientes: o que eles fazem, como fazem, seus valores e princípios, como começaram, como cresceram, com quais outros negócios trabalham, alugam em outras locadoras e por que,

e como eles planejam crescer nos próximos 5, 10 e 20 anos. Depois de ter essas ideias, você pode se associar a elas para aumentar suas oportunidades - dar-lhes ideias sobre os próximos projetos a serem oferecidos, investir em equipamentos que os ajudarão a fazer melhor seu trabalho e apresentá-los a outras pessoas em sua rede que possam para ajudá-los (contadores, suporte de marketing, agentes de seguros, etc.).

Os relacionamentos são uma via de mão dupla, e seu relacionamento com seus clientes deve se basear em você conhecê-los.

O QUE CONSIDERAR AO CHEGAR AO MERCADO AÉREO DE ALUGUEL

Seja você uma empresa iniciante ou uma empresa de aluguel estabelecida, se estiver pensando em entrar no mercado de aluguel aéreo - equipamentos que incluem elevadores de lança, elevadores de tesoura e manipuladores telescópicos - há mais coisas a serem tomadas sobre decisões do que apenas qual equipamento encomendar. Entregar veículos e treinamento são dois fatores importantes que você deve considerar ao comprar plataformas de trabalho aéreo para sua frota de aluguel.

Veículos de entrega

Ao selecionar equipamento aéreo para sua frota de aluguel, a primeira pergunta a ser feita é: o equipamento pode ser retirado pelo cliente ou precisamos investir em um veículo de entrega especial?

Aéreos menores, como elevadores de materiais, cortadores de placas elétricos, elevadores pessoais e barras rebocáveis, são construídos de forma compacta e leve o suficiente para serem transportadas com uma caminhonete padrão. Esses modelos podem ser facilmente retirados pelos seus clientes no início do aluguel e devolvidos no final do contrato.

À medida que aumenta o tamanho do modelo do equipamento, você precisa aumentar as opções de entrega do seu veículo. Devido ao seu tamanho e peso, unidades aéreas maiores precisarão ser rebocadas para transporte, exigindo mais do que uma caminhonete de um cliente com um engate. Nesse momento, sua empresa precisa decidir se deve investir em caminhonetes e reboques ou veículos de entrega mais especializados, como caminhões ou semirreboques com reboques de plataforma.

Como você está considerando o tipo de veículo de entrega no qual investir, aqui estão algumas perguntas que você precisa fazer:

- De que tamanho de veículo de entrega eu preciso?
- De quantos veículos eu preciso?
- Quem dirigirá o veículo de entrega?
- O motorista precisará de uma CDL ou outra permissão/licença especial para dirigir o veículo?
- O veículo precisará de permissões ou licenças especiais para estar nas estradas?
- Quanto custará o seguro no veículo de entrega? Sobre o motorista?
- Em que dias e horários vou oferecer serviços de entrega?
- Quem fará a manutenção do veículo de entrega?
- Que tipo de combustível é necessário?
- Preciso cobrar taxas mais altas de aluguel para cobrir combustível, seguro, trocas de óleo, pneus etc. no veículo de entrega ou devo adicionar uma taxa de entrega ao contrato de locação?

É sempre prudente começar com equipamentos menores que não apenas minimizem o investimento de capital que



Devido ao seu tamanho e peso, unidades aéreas maiores precisarão ser adaptadas para o transporte.

você precisa fazer em sua frota aérea, mas também com seus veículos de entrega. Isso ajudará você a começar no mercado de aluguel aéreo e permitirá a oportunidade de crescer e expandir seus negócios ao longo do tempo.

Treinamento

Quem melhor para fornecer treinamento em seu novo equipamento aéreo do que as pessoas que realmente projetam, constroem e fabricam os elevadores?

Seja pessoalmente ou online, é importante utilizar os programas de treinamento do fabricante para treinar sua equipe a operar, vender ou manter sua frota de aluguel aéreo em todo o seu potencial. A Genie, por exemplo, oferece o programa de treinamento da plataforma aérea de trabalho online Genie® Lift Pro™, ou para instrutores, treinamento aprofundado de produtos para vendedores e treinamento de serviço para pessoal técnico - todos projetados por pessoas que conhecem melhor o equipamento.

E não basta escolher quem treinar. [Treine todos na sua equipe, de vendedores externos e internos ao pessoal de balcão e da área administrativa, técnicos de serviço e equipe de peças. Quanto mais sua equipe souber sobre o equipamento que está alugando, melhores serão os parceiros de aluguel que sua empresa será para seus clientes.](#)



DESENVOLVA UMA ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO PARA CONFIGURAR A SUA LOJA DE ALUGUEL ALÉM DA CONCORRÊNCIA

No setor de locação atual, a concorrência no mercado aéreo é intensa, com muitas opções de aluguel disponíveis para clientes em potencial. É por isso que é tão importante para sua empresa de aluguel desenvolver uma estratégia de diferenciação que o diferencie da concorrência.

Por que uma empresa de aluguel precisa de uma estratégia de diferenciação?

Os quatro principais motivos para ter uma estratégia de diferenciação são:

1. Sem uma estratégia, a principal diferença entre empresas de aluguel se torna preço, também conhecido como taxas de aluguel, que é a última coisa que você deseja quando tenta administrar um negócio lucrativo e bem-sucedido.
2. Uma estratégia bem definida ajudará a atrair a base de clientes que você deseja.
3. Deve permitir que você retenha seus clientes fiéis.
4. E o mais importante, sua empresa de aluguel pode ser mais lucrativa.

No final do dia, se você não tiver uma estratégia de diferenciação, sua capacidade de obter sucesso será limitada à capacidade de oferecer as taxas mais baixas de aluguel.

Então, como você pode diferenciar sua empresa de aluguel dos seus concorrentes?

Você precisa começar analisando a sua empresa de aluguel e o desempenho, ou não, quando se trata da seguinte lista de razões pelas quais as pessoas alugam uma empresa de locação específica em detrimento de outra:

- Localização / conveniência
- Tamanho da frota e disponibilidade de equipamentos - Você é um "balcão único" onde seus locatários podem obter tudo o que precisam? Ou você é uma loja especializada com experiência em um tipo de equipamento?
- Marcas particulares de equipamentos
- Recursos / benefícios do equipamento - O equipamento é "avançado"? Será que vai fazer o trabalho necessário?
- Condição e confiabilidade do equipamento
- Idade da frota de aluguel
- Processo de entrega e retirada
- Capacidade de resposta ao tempo de inatividade do equipamento
- Flexibilidade
- Conhecimento / experiência dos funcionários sobre o equipamento e suas aplicações
- Treinamento sobre como operar o equipamento com segurança
- Tarifas competitivas de aluguel

Curiosamente, há um tópico - taxas de aluguel - que aparece consistentemente no final da lista de prioridades quando os clientes estão selecionando uma empresa de aluguel. Isso indica que, se você se diferenciar com êxito e prestar atenção aos outros motivos listados acima, o preço, também

conhecido como preço de aluguel, não será o fator decisivo quando um locatário decidir alugar sua empresa.

Como desenvolve uma estratégia de diferenciação para os seus negócios?

Depois de analisar como sua empresa de aluguel se diferencia, é hora de desenvolver uma estratégia que permita que você use esses atributos a seu favor. Veja como fazer isso:

1. Realize uma pesquisa de seus concorrentes para responder a essas perguntas - Qual é a estratégia de mercado delas? Como eles se diferenciam?
2. Encontre seus principais clientes e descubra o que é importante para eles e como eles medem seu desempenho.
3. Faça uma análise SWOT do seu negócio para responder a essas perguntas - Quais são seus pontos fortes? Fraquezas? Oportunidades? Ameaças?

Depois de seguir essas etapas, é necessário analisar todas as informações que você obteve no processo de descoberta para determinar qual será sua estratégia específica. No final, sua estratégia responderá a uma pergunta importante: O que você precisa oferecer aos seus clientes e ao mercado para tornar seu negócio a empresa de aluguel preferida?

Colocando em prática uma estratégia de diferenciação

Depois de determinar sua estratégia específica, você precisa decidir o que precisa ser alterado ou adicionado às suas práticas comerciais atuais para permitir a implementação bem-sucedida da estratégia de diferenciação. Talvez você precise expandir sua frota de aluguel e / ou modificar seu mix de frotas de aluguel? Adicionar pessoas? Oferecer mais oportunidades de treinamento? Reforçar seus recursos de reparo / manutenção / suporte ao produto? Simplifica ou aprimora seus processos e procedimentos relacionados ao cliente? Melhorar os recursos de entrega / retirada? Melhorar a capacidade de resposta aos problemas / questões dos clientes?

Tudo o que você precisa fazer ajustes para implementar com êxito sua estratégia de diferenciação, enfatize a importância de sua equipe para sua empresa - **ter as pessoas certas é a chave para o sucesso em todos os**

negócios, mas isso é particularmente importante para o sucesso no negócio de aluguel. Você precisa contratar pessoas qualificadas e bem treinadas em sua vocação e, em seguida, selecionar pessoas para sua equipe que sejam extremamente focadas no cliente, com aptidão para resolver problemas / questões e que desejam criar um resultado positivo. experiência para seus clientes.

E, finalmente, verifique se sua estratégia está escrita, amplamente comunicada e totalmente compreendida por todos os funcionários e clientes. **Ao viver sua estratégia de diferenciação todos os dias, ela ficará enraizada na cultura de sua empresa e todos os funcionários agirão de maneira natural e instintiva.**

O QUE CONSIDERAR ANTES DE ADICIONAR NOVO EQUIPAMENTO À SUA FROTA

Investir em novas categorias de produtos ou ampliar o tamanho da sua frota atual de equipamentos é uma ótima maneira de expandir o alcance da sua empresa com clientes novos e existentes. Um novo equipamento que o diferencia dos seus concorrentes pode aumentar rapidamente suas receitas e expandir seus negócios.

No entanto, se você adicionar uma máquina que não seja utilizada, poderá acabar perdendo seu investimento inicial e sua taxa de retorno se esses dólares pudessem ser usados na compra de equipamentos que gerariam um retorno maior.

Antes de adicionar produtos à sua frota, veja alguns fatores que você precisa considerar antes de fazer uma compra:

Identifique objetivos

Antes de investir em novos produtos, você precisa identificar o que está tentando realizar com um novo produto: está tentando expandir os negócios que faz com os clientes existentes ou está tentando aumentar seu alcance em novos mercados?

Para seus clientes existentes, o melhor lugar para começar é passar um tempo com eles nos locais de trabalho. Que outros equipamentos eles estão usando atualmente

em seus projetos? E essas máquinas são alugadas ou de propriedade?

Se você deseja expandir para outros mercados, verifique se a maior parte da sua frota de aluguel existente atende às necessidades de um novo mercado, para que você não precise comprar muitas unidades especializadas para obter uma quota de mercado mensurável.

Conduza estudos de mercado

Fazer uma pesquisa de mercado na área do território de operações e analisar os dados ajudará você a identificar novos clientes e desenvolver perfis de oportunidades potenciais para expandir para novos mercados. Os perfis devem incluir quais equipamentos os clientes desses clientes estão usando atualmente, quais setores atendem, preferem alugar ou comprar e assim por diante. Você também deve criar perfis semelhantes nas agências governamentais com as quais você interage, no passado, no presente e no futuro que estão acontecendo na sua área e na concorrência.

Esse tipo de dado de mercado é inestimável para sua empresa, pois pode ajudar a preencher a lacuna entre o que você sabe e o que não sabe sobre novos clientes e oportunidades de mercado. Com essas informações, você poderá tomar decisões melhores sobre quais equipamentos manter em estoque, quais equipamentos comprar (novos versus usados), quais indústrias têm potencial de crescimento e quais estão saturadas e outras ideias. Esses dados também podem ajudá-lo a determinar onde está o potencial de crescimento da sua empresa e onde a concorrência tem uma vantagem.

Melhor máquina para seus clientes

Depois de identificar as necessidades de seus clientes ou dos novos mercados, classifique quais equipamentos estão disponíveis para atender a esses requisitos. Por exemplo, se seus clientes instalarem turbinas eólicas, eles precisarão de algum tipo de elevador que possa levá-los ao ar. As opções disponíveis incluem um elevador de lança grande e autopropulsado ou elevador de lança montado em caminhão. Cada um tem suas qualidades únicas - um elevador automotor é mais fácil de manobrar em um local, mas requer um reboque para o transporte, enquanto o elevador montado em caminhão é fácil de transportar, mas não tão versátil. Que tipo você adiciona? Essa pergunta precisa ser respondida identi-



Identifique as necessidades de seus clientes e classifique quais equipamentos estão disponíveis para atender a esses requisitos.

acando a preferência de seus clientes e analisando outros aplicativos de aluguel em potencial. Você precisa considerar se o grande elevador autopropulsado da lança é provavelmente um ótimo ajuste para o trabalho da refinaria, enquanto o elevador da lança pode ser mais limitado.

Obviamente, se você possui vários compromissos de longo prazo em um mercado específico, pode ser necessário analisar outras aplicações em potencial.

Utilização

A adição de equipamentos à sua frota de aluguel que se pagará rapidamente é uma decisão fácil. No entanto, sempre que você estiver adquirindo uma máquina, o uso precisa ser considerado. Comece determinando com que rapidez você poderá recuperar seu investimento inicial - se ele

custar "X", e você pode alugá-lo por "Y", quantas semanas/ meses a máquina precisa estar alugada antes de ser paga? Você consegue prever clientes em potencial suficientes para atingir esse número?

Montagem da frota

Dependendo do tipo de máquina que você deseja adicionar, pode ser necessário adicionar recursos para suportá-lo. Por exemplo, se você estiver adicionando uma máquina com nova tecnologia, seus técnicos de assistência técnica poderão trabalhar na máquina? Caso contrário, como você planeja obter o treinamento necessário ou será mais econômico ou conveniente terceirizar o serviço e o reparo.

Para máquinas maiores, é necessário considerar como planeja transportar uma unidade do estaleiro para o canteiro de obras. Você tem um caminhão e um reboque que controlam o peso e o tamanho da máquina? Caso contrário, ainda será rentável adicionar um equipamento, se você também precisar adicionar um caminhão e reboque para movê-lo? Você também precisa ter espaço para a nova máquina no seu quintal.

Adicionar novos equipamentos à sua frota de aluguel não é uma decisão que pode ser tomada rapidamente. Sabendo que cada um desses fatores pode impactar significativamente seu retorno geral do capital investido (rROIC), certifique-se de considerar cuidadosamente todos os prós e contras antes de tomar sua decisão de compra.

Com uma estratégia bem pensada, uma equipe forte e a combinação certa de frotas no seu local de aluguel, você estará no caminho certo para diferenciar seus negócios da concorrência e se tornar a "loja de locação preferida" para os clientes.



"Venda" a seus clientes como seu negócio de locação é diferente dos concorrentes.



6464 185th Ave. NE, Redmond, WA 98052

Ligação gratuita nos EUA/Canadá +1 (800) 536-1800 • Telefone +1 (425) 881-1800 • Fax +1 (425) 883-3475

www.genielift.com

Fabricação e distribuição em todo o mundo

Austrália • Brasil • Caribe • América Central • China • França • Alemanha • Itália • Japão • Coreia • México
Sudeste da Ásia • Espanha • Suécia • Emirados Árabes Unidos • Reino Unido • Estados Unidos

Data efetiva: julho de 2017. As especificações e os preços do produto estão sujeitos a alterações sem aviso ou obrigação. As fotografias e / ou desenhos neste documento são apenas para fins ilustrativos. Consulte o Manual do Operador apropriado para obter instruções sobre o uso adequado deste equipamento. Não seguir o Manual do Operador adequado ao usar nosso equipamento ou agir de forma irresponsável pode resultar em ferimentos graves ou morte. A única garantia aplicável ao nosso equipamento é a garantia padrão por escrito aplicável ao produto e à venda em particular e não oferecemos nenhuma outra garantia expressa ou implícita. Terex, Genie, Taking You Higher e outras marcas são trademarks of Terex Corporation or its subsidiaries. © 2016 Terex Aerial Work Platforms.