

rROIC PARA LOJAS DE LOCAÇÃO

É MAIS DO QUE UM RETORNO DO SEU INVESTIMENTO



Genie
A TEREX BRAND

50
YEARS
BUILDING THE
FUTURE



Não importa se você é uma casa de locação grande ou pequena, empresa pública ou privada, nova no setor ou que atua no mercado aéreo há tanto tempo quanto a Genie, ao revisar seu retorno do capital investido (ROIC), você tem AS mesmas considerações de custo de propriedade da concorrência: preço, frete, disponibilidade, custos de manutenção e reparo, para citar alguns.

O que realmente influencia seu ROIC, no entanto, são outras considerações, como: Como você diferencia sua empresa de locação no mercado local para aumentar suas oportunidades de locação? Sua estratégia de penetração no mercado inclui táticas de diferenciação com suas ofertas de equipamentos, tarifas de locação, programas de financiamento e atendimento ao cliente? Também inclui suas iniciativas de pessoal? E muito mais.

ENTENDENDO rROIC

Como se tornou tão importante na forma como negociamos com você agora e no futuro, queremos garantir que você entenda não apenas o significado da sigla, mas também quais são as implicações para o setor.

ROIC é um cálculo usado para avaliar a eficiência de uma empresa de converter suas despesas de capital em investimentos rentáveis. Essencialmente, o ROIC dá à sua empresa uma noção de quão bem está investindo seu dinheiro para ganhar dinheiro.

Específico para a indústria de equipamentos de locação (r), o rROIC está comparando o custo inicial de aquisição de equipamentos (que inclui preço de compra, disponibilidade, frete, treinamento, garantia, entre outros) às oportunidades de locação/taxa de utilização do produto e o custo de propriedade do equipamento (que inclui manutenção e reparos). No momento, o rROIC é um tópico de tendência no setor de locação, porque os equipamentos continuam ficando mais caros e as margens nas taxas de locação são reduzidas.

A maneira mais básica de definir rROIC é com esta equação:

$$rROIC = \text{Taxa de locação} \times \text{Utilização} + \text{Custo de aquisição}$$

Os proprietários de lojas de locação são pessoas de negócios mais experientes - todos querem ter certeza de que estão ganhando dinheiro com o equipamento da sua frota. Para fazer isso, muitos de vocês calculam anualmente, além da vida útil de uma máquina. Por esse motivo, o rROIC tem um significado de curto e longo prazo

Fatores que podem influenciar o rROIC de uma peça de equipamento incluem:

- Reputação da marca
- Reputação da marca
- Garantia
- Programas de manutenção preventiva
- Disponibilidade de peças
- Conhecimento e capacidade de resposta das equipes de vendas e serviços
- Longevidade do equipamento em campo (ou seja, quantos anos ele será capaz de executar o trabalho de maneira eficaz e eficiente?)
- Mercado de equipamentos usados

Mais importante ainda, o rOIC é impactado por quanto o equipamento está alugado e com que frequência está funcionando. O tempo de atividade no campo e o baixo custo geral de propriedade são essenciais para alcançar um bom rOIC.

Com todas essas considerações, uma maneira mais completa de calcular rROIC é com esta equação:

$$\text{rROIC} = (\text{taxa de locação} \times \text{utilização}) - (\text{custos de manutenção} + \text{reparo}) + \text{Custo de aquisição} - \text{Valor residual}$$

Com o rROIC sendo tão importante para a indústria de locação, nós da Genie iremos incorporá-lo cada vez mais em nossas conversas com você. Informe-nos quais perguntas específicas você tem e mostraremos como nossos equipamentos e serviços foram projetados para ajudá-lo a alcançar o mais alto rROIC possível.

O GERENCIAMENTO DE INVENTÁRIO É IMPORTANTE PARA O SEU rROIC

Nos últimos 10 anos, o setor se tornou extremamente mais eficiente no rastreamento de frotas de locação por máquina - receita gerada, taxas de locação, tempo de utilização, custos de manutenção/reparo, custos de juros, tempo de inatividade, custos/problemas de garantia, depreciação e preços de revenda. Isso oferece ao gerente de frota a capacidade de determinar não apenas a lucratividade de uma máquina ou modelo de máquina específico. Também oferece aos gerentes de frota a capacidade de determinar o ponto ideal para a eliminação de uma máquina, a fim de minimizar o custo



O tempo de atividade no campo e o baixo custo geral de propriedade são essenciais para alcançar um bom rROIC.

total de propriedade e maximizar o retorno total.

Com essas informações, você tem todas as informações e conhecimentos necessários para gerenciar efetivamente o maior patrimônio de sua empresa - sua frota de equipamentos de locação. Como sua frota pode representar até 80% do total de ativos de sua empresa, você precisa saber qual equipamento está oferecendo o melhor retorno do investimento, qual o tamanho e o mix da sua frota, quanto tempo manter cada peça da equipamento e quando é hora de substituir uma máquina

Com base no conhecimento que você tem sobre sua frota e seu desempenho, é possível estabelecer parâmetros para gerenciar o estoque de equipamentos - depreciação, tempo e estratégia de disposição, programação de manutenção, definição de taxas de locação-alvo e estratégia de substituição (quando substituir equipamentos, comprar novos ou usado, reforma e método de financiamento).

Após determinar os parâmetros básicos para sua frota de aluguel com base nos dados do equipamento, os parâmetros poderão precisar ser modificados/ajustados ainda mais, dependendo das respostas às seguintes perguntas:

- Qual é o padrão de imagem da frota da sua empresa de locação?
- Sua empresa de locação deseja ter uma frota de última geração?
- Você é agressivo ou conservador ao assumir o risco de valor residual do equipamento?
- Você tem uma equipe de serviço altamente qualificada e proficiente?
- Você tem limitações nas despesas de capital?
- Você tem acesso a financiamento - capacidade suficiente e estruturas de financiamento apropriadas?
- Qual é o objetivo do retorno do investimento para sua frota de aluguel?

Além desses fatores, você também costuma considerar o que está acontecendo na economia:

- Como está o seu mercado local?
- O que está acontecendo na economia, em geral?
- O que as taxas de juros estão fazendo?
- Qual é a disponibilidade de financiamento?
- Como está sua concorrência?

Um fator adicional pode afetar drasticamente o fluxo de caixa e, portanto, a lucratividade de uma empresa de locação: uma questão de imposto de renda chamada Imposto Mínimo Alternativo (AMT). O AMT é um cálculo de impostos, criado nos anos 80, que garante que todas as empresas paguem pelo menos alguns impostos.

As empresas que têm muita depreciação, como a sua empresa de locação, podem entrar em uma posição AMT com bastante facilidade, com um resultado final de pagar impostos mais cedo do que você normalmente faria - isso reduz seu dinheiro, o que resulta em empréstimos mais altos e despesa de juros mais altos, reduzindo assim o lucro líquido. Você deve verificar com seu contador se você está em uma situação de AMT ou se



La gestión de inventario de equipo es esencial para su rROIC

pode estar em uma no futuro e obter conselhos sobre quais ações podem ser tomadas para evitar isso, ou seja, adquirir frota de aluguel por meio de um arrendamento operacional.

Depois de estabelecer os parâmetros para sua frota, a chave para o gerenciamento bem-sucedido do estoque é monitorar constantemente o desempenho do equipamento e fazer alterações nos parâmetros conforme necessário, com base nas iniciativas da empresa, mudanças no ambiente competitivo e mudanças/turnos no mercado e na economia.

Qual é a melhor maneira para sua empresa de locação desenvolver um sistema para rastrear/monitorar sua frota de aluguel? Pacotes de software desenvolvidos para esse tipo de aplicativo e, especificamente, para o mercado de locação, estão disponíveis para compra. Muitas empresas de locação no setor desenvolveram seu próprio sistema, personalizado de acordo com as necessidades, medidas e parâmetros de medição da empresa de locação, que também podem ser uma opção para você. A chave é comprar ou desenvolver um sistema o mais próximo possível do alinhamento com as necessidades comerciais exclusivas da sua empresa de locação



REBALANCANDO SUA FROTA PARA MAXIMIZAR SEU rROIC

Não é segredo. Muitas empresas de locação continuam lutando para sobreviver na difícil economia da construção e, com o setor de hipotecas residenciais se preparando para tempos mais difíceis pela frente, empresas como a sua precisam estar prontas para reavaliar suas estratégias atuais de equipamentos e desenvolver novas maneiras de crescer e economizar dinheiro.

Com o acesso restrito ao capital, veremos o desenvolvimento de estratégias inovadoras de propriedade de equipamentos. Por que você deve ser forçado a escolher entre financiamento de longo prazo, que pode ser caro, e propriedade direta, que consome muito capital e dinheiro, sem um acordo em vigor com o fornecedor do equipamento sobre como vender ou trocar máquinas em sua frota de aluguel conforme seu negócio muda?

Uma regra geral no negócio de locação é que um equipamento precisa ser alugado por aproximadamente 75% do tempo para ganhar dinheiro com o seu negócio. Se você tiver equipamentos em sua frota de aluguel ociosos por

longos períodos de tempo, talvez seja hora de trocar ou vender o equipamento para aumentar as taxas gerais de utilização da sua frota.

Remisturando sua frota

Independentemente de você pagar em dinheiro, arrendar ou financiar a compra de equipamentos, é importante ter uma estratégia de saída para reequilibrar sua frota de aluguel se e/ou quando você precisar mover o equipamento para dentro e fora dos livros. Para construir um negócio bem-sucedido de aluguel, é essencial que você tenha o equipamento certo em sua frota. Se esse mix não estiver certo, você precisará responder rápida e facilmente às expectativas dos clientes e às demandas do mercado.

A primeira coisa que você precisa fazer é examinar os dados históricos para determinar qual equipamento está ganhando dinheiro com o tempo e quais não estão. Aqueles que não estão executando ou não atingindo um rROIC mínimo de aluguel ao longo do tempo precisam ser substituídos por equipamentos que o farão.

Para determinar qual equipamento você precisa ter em sua frota, é importante consultar sua equipe, seus clientes e seus parceiros de negócios confiáveis, incluindo fornecedores de equipamentos como a Genie, para responder a estas perguntas:

- Que equipamento você tem em sua frota agora?
- Quais equipamentos os clientes solicitam com mais frequência? Menos frequentemente?
 - o Que equipamento está faltando na sua frota atual?
- Onde está a maioria das suas oportunidades de aluguel?
- Que novas oportunidades estão abertas em seus mercados?
 - o Quais você pode facilmente tirar proveito?
 - o Quais você está interessado em aumentar e/ou expandir seus negócios para atender?
- Quais são algumas das ameaças aos seus negócios (incluindo concorrência nova e estabelecida) agora e no futuro?

Pesquisa de mercado

Responder às perguntas acima não é a única maneira de determinar quais equipamentos você precisa ter em sua frota de aluguel. Você também precisa realizar uma extensa pesquisa de mercado para entender quem são seus clientes atuais e quem são seus potenciais clientes (ou deveriam).

A pesquisa de mercado precisa incluir informações detalhadas sobre a economia local da construção e previsões de construção, quais setores seus clientes atendem, quais equipamentos seus clientes estão usando e como eles estão usando o equipamento. Esse tipo de dados 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 o mercado local de aluguel.

Com essas informações em mãos, você poderá tomar melhores decisões sobre qual equipamento manter no inventário e quais equipamentos precisam desinvestir. Esses dados também podem ajudar a determinar onde está o potencial de crescimento da sua empresa e quais equipamentos serão necessários na sua frota de aluguel para responder a essas oportunidades.

DINHEIRO, ARRENDAMENTO OU FINANCIAMENTO: OPÇÕES PARA COMPRAR SUA FROTA DE ALUGUEL E INFLUENCIAR SEU rROIC

As decisões de aquisição de equipamentos estão mais envolvidas do que apenas escolher quais modelos armazenar em sua frota de aluguel. Eles também incluem seu plano de como comprar esse equipamento. Se você optou por comprar ou arrendar, precisa entender todas as opções para pagar sua frota de aluguel e escolher qual é a melhor para o seu negócio.

Coisas para pensar

Como apenas uma fração de suas taxas de aluguel é paga pela compra do equipamento (por exemplo: se 86% for para pagar o custo de uma máquina, 14% precisará pagar os custos indiretos da empresa - salários da equipe, ferramentas e suprimentos e assim por diante), você deve considerar cuidadosamente como planeja pagar pelas compras de equipamentos.

Essa decisão está mais envolvida do que simplesmente qual seria o preço de compra inicial ou mesmo qual seria seu pagamento mensal. O que você deve pensar antes de assinar na linha pontilhada do contrato de compra é:

- Você é financiado?
 - o Se sim, quais opções de financiamento estão disponíveis para você?
 - o Em caso negativo, você tem dinheiro disponível para comprar o equipamento imediatamente?
- Quais descontos estão disponíveis para pagamento em dinheiro? Quais programas de financiamento ou arrendamento estão disponíveis?
- Qual é a sua estratégia de saída para colocar e retirar equipamentos de seus livros?
 - o Quais pacotes comerciais o seu fornecedor de equipamentos oferece?
 - o Como o fornecedor do seu equipamento trabalhará com você para reequilibrar sua frota de aluguel se/quando você precisar mover o equipamento para dentro e para fora dos livros?
- Como você percebe o retorno do investimento em capital da empresa de locação (rROIC)?
- Além do aluguel de equipamentos, de que outras maneiras sua empresa de locação ganha dinheiro?

Responder a essas perguntas o ajudará a determinar se é melhor pagar em dinheiro, arrendar ou financiar seu equipamento. Depois de tomar a decisão, é importante fazer parceria com uma instituição financeira credível para financiar sua compra.

Acesso ao financiamento

Os comportamentos financeiros dos clientes de locação não mudam há muitos anos; no entanto, o acesso ao crédito tem sido difícil na última década. Mesmo com o crescimento do mercado de aluguel, ainda é difícil obter crédito para os proprietários de lojas de aluguel no mercado aberto.

Não importa o que o mercado esteja fazendo, o financiamento sempre será uma peça crítica do quebra-cabeça na compra e venda de equipamentos Genie® para sua frota de aluguel. A chave para o acesso ao crédito é que um cliente tem histórico de crédito anterior para valores de crédito comparáveis e demonstrou uma capacidade consistente de efetuar pagamentos pontualmente em todo este ambiente econômico difícil. Os Serviços Financeiros Terex (TFS), como a Genie, são parte integrante da Terex Corporação e, dada a importância do financiamento, podem desempenhar um papel muito útil no processo de aquisição de equipamentos.

Disponível em todo o mundo, a TFS oferece uma gama abrangente de soluções financeiras e de leasing eficazes, estruturadas para complementar o fluxo de caixa e os orçamentos dos clientes de aluguel, como estruturas de Leasing e Empréstimo Comercial, incluindo pagamentos sazonais, diferidos e intensivos. Trabalhando incansavelmente para fornecer acesso de crédito aos clientes da Genie, o TFS visa fornecer opções de financiamento de baixa taxa em toda a linha de produtos Genie a taxas de juros atraentes. Além disso, sua capacidade de crédito está muito acima da norma e permite que nossos clientes de aluguel tenham acesso ao crédito que, de outra forma, poderiam não conseguir acessar.

Muitas empresas de aluguel na indústria da construção ainda preferem possuir seus equipamentos, para que os profissionais do TFS saibam a importância de trabalhar de perto com os clientes da Genie para entender seus desafios comerciais exclusivos, bem como suas metas e requisitos financeiros. Obter financiamento geralmente é uma tarefa demorada, portanto o TFS também trabalha duro para fornecer um serviço confiável, flexível e ágil.

A equipe de TFS auxilia em todas as áreas de gerenciamento de ativos, desde a análise dos valores futuros do equipamento até a disposição do equipamento usado. Novamente, a chave é estabelecer um histórico de crédito positivo e demorado e ter disponíveis demonstrações financeiras atualizadas ao longo do ano.



Set yourself apart from the competition by developing a solid differentiation strategy.

DESENVOLVA UMA ESTRATÉGIA DE DIFERENCIAÇÃO PARA AUMENTAR SEU rROIC

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 locação desenvolver uma estratégia de diferenciação que o diferencie da concorrência.

Por que uma empresa de locação 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 está tentando administrar um negócio bem-sucedido e lucrativo.
- (2) Uma estratégia bem definida ajudará a atrair os base de clientes que você deseja.
- (3) Deve permitir que você retenha seus clientes fiéis.
- (4) E o mais importante, sua empresa de locação 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 locação dos seus concorrentes?

Você precisa começar analisando a sua empresa de locação 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 "serviço centralizado" 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 locação. 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 desenvolvo uma estratégia de diferenciação para os meus negócios?

Depois de analisar como sua empresa de locação 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 deles? 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, você precisa analisar todas as informações obtidas no processo de descoberta para determinar qual será sua estratégia

específica. No final, sua estratégia responderá a uma pergunta importante: O que você precisa fornecer aos seus clientes e ao mercado para tornar sua empresa a empresa de locação 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 sua mistura de frotas de aluguel? Adicionar pessoas? Oferecer mais oportunidades de treinamento? Reforçar seus recursos de reparo/manutenção/suporte ao produto? Simplificar ou melhorar os 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 sucesso sua estratégia de diferenciação, certifique-se de enfatizar a importância de sua equipe para sua empresa - ter as pessoas certas é a chave do 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 profissão 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.

Com uma estratégia de diferenciação bem pensada e uma equipe forte, você estará no caminho certo para diferenciar sua empresa de aluguel da concorrência e se tornar a "empresa de locação preferida" para os clientes.

MAIS DICAS PARA IMPACTAR POSITIVAMENTE O SEU rROIC

O objetivo de todo proprietário de loja de aluguel é criar um negócio que cresça e se expanda com o tempo. Para isso, é importante estabelecer uma base sólida de princípios de negócios e práticas recomendadas que ajudarão você e sua equipe a ter sucesso.

Alguns chamam isso de declaração de missão, outros chamam de plano de negócios - seja lá como você escolher, é o padrão em que você está desenvolvendo seus negócios e que outros (seus clientes e seus concorrentes) o julgarão.

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

É sobre 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 forte força de vendas

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 seguir 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.

ocê 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" seus clientes sobre como sua empresa de aluguel é diferente da concorrência. Comprar lojas de aluguel nunca é uma comparação entre maçãs 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, entrega de equipamentos no local de trabalho, 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 pode 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.

Segurança em primeiro lugar

Faça um compromisso com a segurança no seu negócio de aluguel. A segurança deve ser sua prioridade número um para sua equipe e seus clientes. Treine todos no manuseio e operação seguros de suas ferramentas e equipamentos, bem como estabeleça procedimentos de desligamento de emergência em caso de incidente.



Your biggest asset in the rental industry is not your equipment fleet, it's your team members.

Comunique seu plano de segurança a todas as pessoas que entrarem em contato com seus negócios e espere que elas sigam suas diretrizes. Aproveite todas as oportunidades para reforçar essa prioridade nº 1 como líder do seu negócio.

Torne o treinamento prioridade

Você nunca pode treinar demais sua equipe. Invista tempo e dinheiro para garantir que todos os membros de sua equipe compreendam seus trabalhos e saibam como realizá-los de maneira segura e correta.

A comunicação é a chave

Para conquistar a lealdade e a confiança de seus funcionários, mantenha-os atualizados sobre o que está acontecendo com sua empresa de aluguel. Tenha comunicações regulares sobre o que está acontecendo, o que há de novo e o que está mudando. Escute-os: solicite feedback e ofereça muitas oportunidades para compartilhar informações com você. Todo mundo quer fazer parte do processo, e quanto mais eles fazem parte, mais bem-sucedidos eles (e você) serão.

Mantenha-os envolvidos e você entenderá o quanto eles são importantes para o sucesso do seu negócio.



6464 185th Ave. NE, Redmond, WA 98052

Ligação gratuita para 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.

