

O DIFERENCIAL QUE O CLIENTE PROCURA

IMPLANTAÇÃO DO SERVIÇO NÃO NECESSITA DE MUITO ESPAÇO E AUMENTA O VALOR AGREGADO DA OFICINA

Com o aumento da frota de veículos no Brasil, em torno de 1,2% em 2017, em comparação com o ano anterior, diminuição da velocidade de circulação e a redução das vagas e espaços de garagem, as pequenas colisões são mais comuns, surgindo leves arranhões e amassados nas laterais.

Para esse tipo de serviço, o reparo rápido é uma oportunidade de negócio adicional para as oficinas tradicionais. São considerados serviços rápidos arranhões e pequenos danos de 5 a 25 centímetros que não precisam de grande serviço de funilaria.

A oferta de um serviço de pintura, que pode ser feito em poucas horas, com retorno do veículo para o proprietário no mesmo dia, vem atraindo clientes que estão dispostos a pagar por esta facilidade. Outra vantagem é que esse tipo de serviço é realizado sem o intermédio da seguradora, o que garante um melhor retorno financeiro ao proprietário da oficina.

Sandro Lemos, gerente de segmento de mercado da AkzoNobel Repintura Automotiva, ressalta a importância da utilização de produtos específicos para o serviço. "Deve-se optar por produtos de secagem rápida, para esta finalidade. Tentar aplicar ou acelerar a secagem de forma diferente da recomendada vai comprometer o resultado".



Tendo uma estrutura adequada, usando produtos de qualidade, e um profissional dedicado ao reparo rápido, a oficina pode aumentar a captação de serviço. As entregas são rápidas e pode haver grande giro de veículos, com ticket médio superior ao dos reparos tradicionais.

Sandro de Oliveira, chefe de marketing da WEG Tintas, enfatiza que, com frequência, o cliente chega à oficina solicitando agilidade no serviço e, nesses casos, o ideal será cobrar um valor diferenciado pela agilidade. "Se a oficina tiver o conceito de valorização de horas e medir a eficiência dos produtos para reparos rápidos, facilmente chegará a essa soma. A lucratividade do reparo rápido está vinculada à qualidade do orçamento pela eficiência do processo", pontua Oliveira.

INSTALAÇÃO DO LOCAL

Para montar um ambiente de reparo rápido não é necessário grande espaço. É indicado ter pistola de pintura bico 1.0 a 1.2, filtro de ar, lixadeira para pequenos reparos com central de aspiração, painel de U.V e infravermelho, poltriz e uma bancada. O mínimo em uma oficina tradicional é ter um box cortinado, de 4m x 7m ou uma cabine de pintura dedicada para reparos rápidos, para que não entre em conflito com demais serviços da oficina. Mesmo não exigindo grande espaço, os equipamentos para esse tipo de serviço devem ser diferenciados. Assim como em todo o trabalho de repintura, os equipamentos certos fazem toda a diferença no resultado final. Para o box rápido, é importante ter equipamentos dedicados a esse tipo de estrutura para não competir com a utilização dos equipamentos da funilaria e



da pintura e não atrasar o serviço. Por isso, antes de iniciar cada projeto, veja se disponibiliza de todos os equipamentos corretos para a realização do trabalho e se eles estão em condições adequadas de funcionamento. Renato de Souza Freitas, coordenador de comunicação da Sherwin-Williams Automotive, esclarece que, apesar da facilidade em montar um espaço para o reparo rápido dentro da oficina, é importante observar três pontos: profissional capacitado, produtos corretos e equipamentos. "Quando falamos de reparos rápidos, podemos destacar alguns erros comuns, entre eles a falta de um pintor com capacitação em colorimetria, não ter um espaço exclusivo, assim como as ferramentas adequadas para realizar o reparo rápido". Em muitos casos, quem avalia se é possível ou não a realização de um serviço de reparo rápido é o orçamentista ou consultor e não o profissional de pintura; portanto, esse profissional precisa estar bem treinado para identificar quando é possível a sua realização. A falta de treinamento aos profissionais envolvidos, garantindo mão de obra qualificada para a realização do reparo, é outro erro frequente.

AUXÍLIO DO FABRICANTE

Para a implementação do sistema Rapid Repair da AkzoNobel, o primeiro contato é feito por meio dos distribuidores que têm as informações sobre a linha de produtos indicada e o conceito do trabalho. "Temos ainda o suporte da equipe técnica de campo, e cursos ministrados em nosso centro de treinamento, na fábrica de São Bernardo do Campo", conta Lemos.

A WEG oferece treinamento sobre processo de aplicação de produto e suporte técnico especializado.

A Sherwin-Williams tem distribuidores e técnicos capacitados em todo território nacional que estão prontos para melhor atender e assessorar o cliente



que deseja implantar o sistema rápido. Além disso, a empresa possui um amplo portfólio de produtos que atende a essa demanda, como a Linha Fast, que é composta pelo Primer P30 e Verniz HPC15, o mais recente lançamento; Linha Ultra Fast UV, composta por Primer e Massa UV, e as tintas Alto Sólidos Ultra 7000 Ultrabase (base solvente) e AWX (base água). Na implantação, a Sherwin-Williams disponibiliza um técnico que acompanha o pintor pelo período de uma semana, prazo esse que pode ser prorrogado para duas semanas, caso seja necessário.

PERGUNTA DO LEITOR

Luciano Alves dos Santos, de São Paulo, pergunta:

"Depois de meses que entreguei uma obra, a cliente comentou que a superfície estava com problema. Quando retornei no imóvel, verifiquei que era saponificação. É possível arrumar sem precisar pintar novamente?"

Argemiro Sanches, gerente de trade marketing das Tintas Eucatex responde:

"Para correção, o ideal é refazer. É necessário raspar, escovar ou lixar a superfície, eliminando as partes soltas ou mal aderidas. Feito isso, aplica-se uma demão do Eucatex Fundo Preparador de Paredes e, em seguida, aplica-se o acabamento."