

Atitudes para uma **OFICINA** SAUDÁVEL

Esse guia foi elaborado para orientar os empresários que trabalham em localidades onde não foi definido o isolamento ou para aqueles que pretendem funcionar mediante decreto do governo estadual.

ATENDIMENTO

1

Amplie os espaços entre os pontos de atendimento dos consultores;

2

Evite cumprimento formais como aperto de mão com clientes e demais funcionários;
Agilize o processo de pagamento do cliente evitando acúmulo de pessoas em fila;

3

Agilize o processo de pagamento do cliente evitando acúmulo de pessoas em fila;

4

Evite cumprimento formais como aperto de mão com clientes e demais funcionários;

5

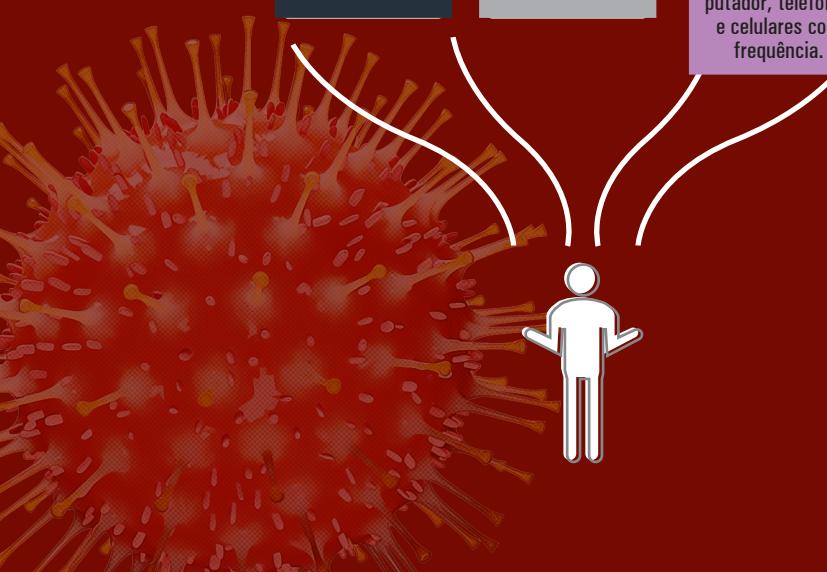
Prefira pagamentos em recursos eletrônicos, como cartões, evitando a manipulação de cédulas;

6

Se o cartão do cliente permitir pagamento por aproximação, prefira esse método;

7

SGaranta o distanciamento de até dois metros entre seu cliente e seu consultor;
Limpe maçanetas, teclados de computador, telefones e celulares com frequência.



SERVIÇOS



Estimule o agendamento por telefone ou meios digitais para evitar acúmulo de clientes na empresa;

Disponibilize serviços de “leva-e-traz”.
Além de evitar que o cliente saia de casa, reduz o número de clientes na sala de espera da oficina;



Ofereça uma higienização do sistema de ar condicionado como cortesia. Isso não impede a proliferação do vírus, mas torna o ambiente do veículo mais saudável para o sistema respiratório;

Higienize a maquineta do cartão antes de cada utilização, de preferência na frente do cliente;



Cubra volante e pomos de alavanca com filme plástico e cubra os bancos com capas.

OFICINA

O simples compartilhamento de uma ferramenta pode trazer risco ao profissional. Por isso, defina as ferramentas de cada mecânico e procure higienizá-las com frequência durante o dia;

O uso de luvas não elimina o risco, pois podem transmitir o vírus caso tenham tido contato com um superfície contaminada;

Se possível manter distância entre cada mecânico de no mínimo 2 metros. O ideal é intercalar os elevadores, carro sim, carro não;

O ideal é definir uma única pessoa para manobrar os veículos na empresa, eliminando riscos;

EPIs são de uso individual! Garanta que cada profissional utilize o seu, sem compartilhamento;



FUNCIONÁRIOS

Reduza o quadro de funcionários, fazendo rodízios, adequando a demanda mais baixa de serviços;

Se possível, faça uma carona solidária, onde um funcionário dá carona a outro, evitando o transporte coletivo;

Crie intervalos regulares para higienização dos ambientes e ferramental;

Se precisar, realize reuniões com a equipe, no pátio da empresa com afastamento mínimo de 2 metros, e disposição em círculo;

Faça cartazes com orientações de higiene expondo na oficina, vestiário e banheiros;

Funcionários com mais de 60 anos devem ser liberados da atividade presencial;
Se a função permitir, faça com que alguns funcionários trabalhem em casa.



Não faça compras grandes. Otimize a compra casada, atendendo apenas aos veículos que estão na oficina. Além disso, você garante que todas as oficinas terão peças para trabalhar;

Limite o tipo de serviço a ser realizado. Foque em atividades de manutenção preventiva ou corretiva leve. Isso reduz o tempo de reparo e otimiza o fluxo de caixa;

Opte por trabalhar de "portas fechadas" evitando atender clientes passantes.



Se possível, não abra aos sábados, para reduzir os custos operacionais e evitar maior exposição dos funcionários;

Mantenha o relacionamento com seus clientes nas redes sociais, enviando mensagens em datas de aniversário, por exemplo.



NEGÓCIOS

FORNECEDORES



Seus fornecedores (Distribuidores e grandes varejistas) são seus parceiros! Negocie com eles prazos! Eles tem todo o interesse de mantê-lo como cliente;



O entregador do fornecedor deve ter um local definido para entregar as peças. Evite cumprimentos de contato físico, e só assine documentos com sua própria caneta;



Trate bem os entregadores, fornecendo água ou mesmo um lanche simples. Afinal, eles estão se expondo para garantir o funcionamento de sua empresa;





Material produzido pela ALPHA Consultoria e disponibilizado, sem custos financeiros, para divulgação pelo Sebrae

