



# Unidos, Capacitación y Servicio

Por: Ing. Carlos Zecua M.



Se ha comprobado que un buen taller, no solo se distingue por cobrar barato los servicios que presta, o porque el personal que allí labora es muy amable y accesible.

Esto solo puede ser la bienvenida inicial, porque ya ingresando al taller y al hacerle un diagnóstico más preciso al vehículo, se comprueba que el problema que presenta no es tan simple como se le comentó al cliente en primera instancia.

Y es entonces, donde se comprueba que un diagnóstico a la ligera con tal de retener al cliente no es válido ni profesional.

El procedimiento debe ser que se deje el automóvil en el taller, se analice el problema con los instrumentos adecuados y se determine la falla que presenta, para cuando se le informe al cliente conozca el costo y el tiempo que se lleva dicho servicio.

Este sencillo procedimiento, evitara malos entendidos y conflictos con el dueño del automóvil.

Una sana recomendación que se hace a la persona que solicita la reparación de su automóvil, es evitar recurrir al mecánico empírico, en busca de un cobro económico esta decisión resulta contraproducente porque dicho personal carece del instrumental y herramientas adecuadas, no se menosprecia su experiencia y esfuerzo, pero en la actualidad, los vehículos manejan señales analógicas, digitales y niveles de voltaje, donde el factor principal es la electrónica y sin los medios adecuados para esta especialidad, el avance para la solución de los problemas es nulo.

Lo ideal es un taller que cuente con los medios adecuados, personal capacitado e instalaciones propias para responder a cualquier necesidad del cliente o facturación requerida.

ECOM hizo un recorrido por Villa Coapa, al sur del D.F. y entrevistó al gerente de un taller que cuenta con amplia clientela.

Además de contar con los instrumentos y herramientas necesarias; para dar un servicio mecánico eficiente, usa la gama de **Productos Químicos Automotrices ECOM** fabricados por **ECOLOGÍA EN COMBUSTIÓN S.A. DE C.V.**

En la entrevista con el **Gerente General de NANO MOTORS Ing. Rodrigo Caballero Severino** reafirmo los conceptos antes señalados y confirmo que es el método correcto para la recepción de un automóvil.

El análisis técnico de una falla es el argumento más sólido para informar con veracidad al cliente, y ganar la confianza entre el prestador de un servicio y quien lo solicita.



Este producto si nos ha sacado de apuros ECO-110



Satisfecho con los productos **ECOM**



[www.e.com.mx](http://www.e.com.mx)

siguenos en: YouTube



@EcomQuimicos



@EcomQuimicos

COMPRALO MEXICANO

