

SERVIÇOS DE REPAROS RESIDENCIAIS

JUNHO / 2017

O segmento de serviços de reparos residenciais é bastante amplo e dá oportunidade para diferentes tipos de profissionais, como eletricitas, pedreiros, mestres de obras, gesseiros, marceneiros, pintores e especialistas em calhas e telhados. Além desses profissionais, serviços como os de jardinagem, chaveiro e vidraçaria podem ser também oferecidos como formas de agregar valor aos reparos.



PONTOS FORTES

- Boa rentabilidade;
- Atendimento personalizado.

PONTOS FRACOS

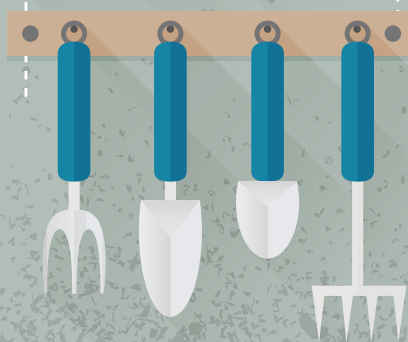
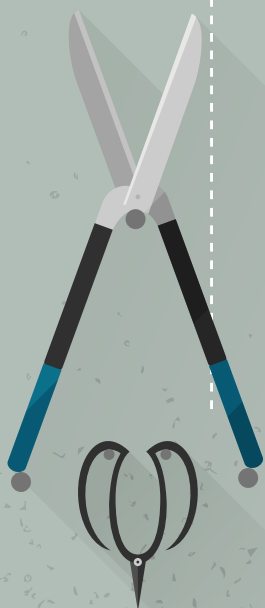
- Falta de mão de obra qualificada;
- Dificuldade para atender as demandas no prazo ideal.

OPORTUNIDADES

- Muitos segmentos para atuação;
- Crise econômica, que aumenta o número de reparos ao invés da compra de um novo objeto;
- Demanda alta e constante.

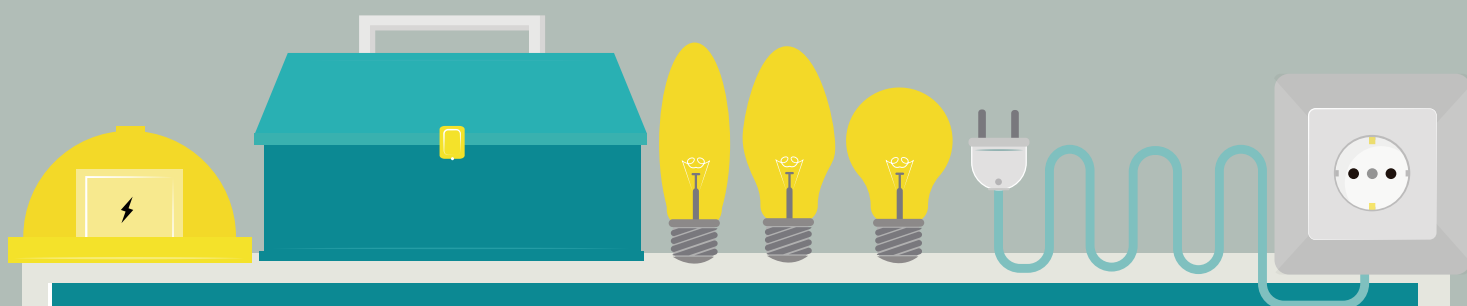
AMEAÇAS

- Produtos falsificados;
- Altos impostos;
- Falta de linhas de crédito para o segmento;
- Alta inadimplência.



INOVAÇÕES PARA O

SEGMENTO



Aplicativos de celular e internet: utilizados para agilizar os processos internos, os atendimentos e as interação com os clientes;



Câmeras de segurança: surgem mais como um investimento tecnológico, para auxiliar tanto na segurança interna, como também para servir como opção na disponibilização de serviços;



Equipamentos automatizados: são usados para potencializar os serviços já prestados, substituindo os equipamentos manuais;



Máquina injetora poliuretano: as máquinas atendem a um mercado cada vez mais exigente, com detalhes e moldes mais minuciosos, que necessitam do uso da máquina;



Máquina para colocação de BGA (equipamento com tecnologia de infravermelho);



Suporte para manutenção preventiva geral: para maior segurança na proteção do patrimônio da empresa e prevenção da vida útil de máquinas e equipamentos.

AÇÕES
RECOMENDADAS

MATERIAL



Acessar o material desenvolvido pelo SEBRAE: Como montar um serviço de reparos residenciais. Ele apresenta com detalhes as etapas necessárias para a montagem de um pequeno negócio de reparos residenciais.

FRANQUIAS



Conhecer as empresas que oferecem franquias no segmento, acessando a Associação Brasileira de Franchising.

ASSOCIATIVISMO



Procurar associações do setor ou instituições regionais, como o SEBRAE, para entender como a empresa pode se unir a outras do segmento a fim de requisitar crédito para investimentos e também para negociar com os fornecedores em maior escala, podendo diminuir bastante os custos com as peças, ferramentas e componentes utilizados nos consertos, ou mesmo com o transporte dos produtos comprados por várias empresas. A união do segmento pode também representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra na região.

FORNECEDORES



Trabalhar sempre com fornecedores que emitem a nota fiscal dos produtos, a fim de não incentivar aqueles que trabalham com origem duvidosa e que mantêm uma concorrência de preços desleal no mercado.

CONHECER
A DEMANDA

Conhecer a demanda, a sazonalidade e os consumidores, a fim de realizar compras planejadas. Assim, é possível diminuir, em parte, a espera por peças que são mais comuns em determinados tipos de conserto ou em determinadas épocas do ano.

QUALIFICAÇÃO
DA MÃO DE OBRA

Ficar atento à qualificação da mão de obra, oferecendo cursos técnicos e incentivando os colaboradores a permanecerem sempre atualizados. O atendimento também é muito importante no setor de serviços, portanto deve haver treinamento para todos os colaboradores.

ORGANIZAÇÕES



Procurar as organizações regionais do setor para saber como elas podem ajudar a desenvolver a sua empresa.

[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

Serviço de Apoio às Micro e
Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO SEBRAE/BA

Diretor de Atendimento: Franklin Santana Santos

Gerente: Norma Lúcia Oliveira da Silva

Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

Empresa Pesquisadora: Knowtec Ltda

Designer Gráfico: Livia Pereira (Estagiária)

Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: 0800 570 0800
2bic@ba.sebrae.com.br