

# - CAMBIOS DE ACEITE - UNA PEQUEÑA INVERSIÓN DE ALTO IMPACTO

## LA RAZÓN #1 DEL MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ

$$13,500 \div 4,500 = 3$$

Promedio anual de millas conducidas

Intervalo promedio entre cambios de aceite (millas)

Cambios de aceite por año

Cada cambio de aceite es una oportunidad para aumentar



la confianza de su cliente y sus resultados

## ¿DEJANDO DINERO SOBRE EL MOSTRADOR?

Los cambios de aceite totalmente sintéticos y de alto kilometraje están aumentando, mientras que los cambios de aceite convencionales están en declive.<sup>1</sup>

El costo anual estimado de 1 cambio de aceite perdido de un cliente por día demuestra el valor de este cliente para el negocio.<sup>2</sup>



Vida útil estimada de 1 cambio de aceite por cliente:

$$\$40 \text{ tickete} \times 3 \text{ cambios de aceite/año} \times 5 \text{ años} + \$2,625^3 \text{ valor ventas adicionales} = \$3,225$$

Un promedio más alto de tickets, impulsada por los cambios de aceite premium, aumentará aún más el valor de por vida.

## VOLVER UN CLIENTE OCASIONAL EN UN CLIENTE DE POR VIDA

Aumentar el número de automóviles para cambio de aceite y enfocarse en los servicios de cambio de aceite premium puede generar mayores ingresos y mayores utilidades para su negocio.



MAYOR NÚMERO DE COCHES DE ACEITE PREMIUM

+



ENFOQUE EN CAMBIOS DE ACEITES PREMIUM

=



MAYORES INGRESOS

&



MAYORES INGRESOS

## OBTENGA UN MAYOR VALOR POR SUS CLIENTES DE CAMBIO DE ACEITE

Trate a los clientes de cambio de aceite como lo que son - un "pequeño" tickete con una gran oportunidad. Es hora de hacer crecer su negocio y sus resultados.