

Checklist prático para atrair mais clientes para a sua oficina. Comece pelo Google e pela indicação — custam pouco e dão o retorno mais rápido.

1. GOOGLE MEU NEGÓCIO

- ☐ Criar / reivindicar o Perfil da Empresa no Google (grátis)
- ☐ Preencher endereço, telefone, horário e lista de serviços
- ☐ Subir fotos boas: fachada, box, equipe e serviços feitos
- ☐ Pedir avaliação a todo cliente satisfeito (na entrega)

2. WHATSAPP

- ☐ Usar WhatsApp Business com catálogo e respostas rápidas
- ☐ Definir um padrão para responder em minutos, não em horas
- ☐ Enviar orçamento claro e confirmar a aprovação por escrito

3. INDICAÇÃO (BOCA A BOCA)

- ☐ Criar oferta: 'indique um amigo e ganhe desconto na próxima'
- ☐ Pedir a indicação na entrega, com o cliente satisfeito
- ☐ Facilitar com cartão ou link de WhatsApp para compartilhar

4. REDES SOCIAIS

- ☐ Postar antes/depois de serviços e dicas de manutenção
- ☐ Marcar a cidade/bairro para aparecer para quem mora perto
- ☐ Manter constância: ao menos 2 a 3 posts por semana

5. PÓS-VENDA

- ☐ Guardar o histórico de cada veículo (o que foi feito e quando)
- ☐ Enviar lembrete de revisão, troca de óleo ou alinhamento
- ☐ Chamar de volta o cliente que sumiu há mais de 6 meses

6. PARCERIAS NA REGIÃO

- ☐ Fechar acordo com lava-rápido, autopeças e despachante
- ☐ Combinar indicação mútua com motoristas de app da cidade
- ☐ Deixar cartão da oficina em comércios parceiros

Dica: priorize os blocos 1 e 3. Aparecer bem no Google e estimular a indicação são as ações mais baratas e que enchem o box mais rápido.

Plano gratuito disponibilizado por oficina.app — depois que o cliente entra, organize tudo pelo celular em oficina.app