

## अपने गैराज की अच्छी साख बनाए रखें

वाहन मालिक सामान्य तौर पर शॉप, कंपनी या गैराज की साख के बारे में स्थानीय ग्राहक संगठन के जरिये छानबीन करते हैं, इसलिए अच्छी साख बनाए रखें।



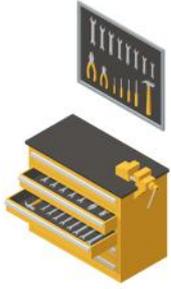
## वाहन की वारंटी के बारे में बताएं

संपर्क के शुरू में ग्राहक के साथ वाहन की वारंटी के बारे में चर्चा करें।



## पार्किंग स्थान को साफ रखें

कई ग्राहक अपने वाहन ऐसे गैराज में छोड़ना पसंद नहीं करते हैं जो स्वच्छ और साफ नहीं हों।



## सर्विस बे फ्लोर्स की जांच करें

आपको यह भले ही पता नहीं हो सकता है, लेकिन ग्राहक तुरंत इस पर ध्यान देगा कि फर्श पर विभिन्न सामान, टूल्स या गंदी बिखरी हुई है या वह साफ है।



## यह सुनिश्चित करें कि आप पेशेवर दिखें

अपनी यूनिफॉर्म को साफ-सुथरा बनाए रखें, आपकी दक्षता आपके पेशेवर दृष्टिकोण के आधार पर तय होगी।



## छीवार पर अपने सर्टिफिकेट लगाएं

ट्रेनिंग सर्टिफिकेट और प्रशस्ति पत्र या प्रत्येक वाहन तकनीशियनों और गैराज के फोटो प्रदर्शित किए जाने चाहिए।



## अपने टूल बॉक्स को सही रखें

आप यह नहीं जानते हैं कि कब और किस स्थिति में आपको कुछ खास टूल्स की जरूरत पड़ सकती है, इसलिए सूची बनाएं और उन सभी टूल्स को हमेशा अपने पास रखें।

## लागत बताने से पहले वाहन जांच लें

आपको ग्राहक को वाहन की स्थिति और कीमत के बारे में बताने से पहले वाहन की अच्छी तरह से जांच कर लेनी चाहिए।



## ग्राहक को स्पष्ट रूप से समझाएं

: ग्राहक से कुछ भी न छिपाएं, वाहन के लिए क्या जरूरत होगी, इसकी पूरी जानकारी दें।

## पुराने कलपुर्जे दिखाएं

☑ वाहन में नए पुर्जे लगाने से पहले निकाले गए पुराने कलपुर्जे को ग्राहक को उसकी संतुष्टि के लिए अवश्य दिखाएं।

