

TEMARIO DEL CURSO



MACARENA BRAVO

CEO DE FRANCO AUTOMOTORS Y
AUTOSMART



1 APERTURA DE UN DEALER

Permisos y licencias de operación:

Proceso y requisitos para obtener licencias de dealer, financiamiento y certificado de ventas (sales tax).

Licencias para productos externos:

Cómo vender garantías y otros productos de valor agregado.

2 ADQUISICIÓN DE INVENTARIO

Compra estratégica:

Acceso a subastas, franquicias, proveedores, y wholesalers.

Gestión de inventario rentable:

Identificación de las mejores oportunidades y manejo eficiente de inventario para maximizar márgenes.

3 ESTRATEGIAS DE PRECIO Y MODELOS DE NEGOCIO

Herramientas de precios:

Cómo utilizar JD Power, Kelly Blue Book y Black Book para ajustar precios competitivos.

Diversificación de modelos de negocio:

Explora opciones como títulos "clean", "salvage", y "rebuilt" y cómo integrarlas en tu oferta de manera rentable.



LOGÍSTICA Y PROCESO DE INSPECCIÓN

4

Inspección y acondicionamiento de vehículos: Mejores prácticas para cumplir estándares y evitar problemas legales.

Optimización logística:

Estrategias para agilizar la entrega y reabastecimiento del inventario.

MARKETING DIGITAL PARA CONCESIONARIAS

5

Marketing en plataformas digitales:

Cómo utilizar Google Ads, Facebook, Instagram y plataformas especializadas para atraer clientes de manera efectiva.

Creación de contenido persuasivo:

Estrategias de branding y contenido para destacar entre la competencia.

PSICOLOGÍA DE VENTAS Y VENTAS AUTOMÁTICAS CON IA

6

Psicología de ventas aplicada:

Técnicas para identificar las necesidades del cliente y cerrar ventas.

Automatización con Inteligencia Artificial:

Cómo implementar IA para ventas automáticas y crear sistemas que trabajen 24/7 para tu concesionaria.

OPERACIONES CON CHATGPT Y AUTOMATIZACIÓN

7

Optimización con ChatGPT:

Automatización de procesos internos y mejora de la atención al cliente.

Inteligencia Artificial en la operación: Implementación de herramientas de IA para mejorar la eficiencia y reducir costos operativos.



MODELOS DE FINANCIAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE INGRESO PASIVO

8

Financiamiento directo (BPH) y retail: Cómo establecer estructuras de negocio sólidas para maximizar el rendimiento de cada vehículo. Análisis automático con IA: Evaluación de riesgos y análisis financiero para aprobación rápida de crédito.

Acceso directo a floor plans:

Cómo financiar la compra de inventario y reducir el costo de capital. Creación de tu propia financiera: Paso a paso para convertirte en tu propia financiera y generar ingresos pasivos utilizando el dinero del banco.

PROCESOS DE FINANCIAMIENTO

9

Implementación de procesos eficientes: Estandarización de los procesos de financiamiento y soporte al cliente.

Reducción de riesgos:

Técnicas para minimizar reposiciones y evitar pérdidas en financiamientos.

RENTABILIDAD Y OPTIMIZACIÓN DE MARGEN

10

Gestión de costos y rentabilidad:

Identificación de áreas de oportunidad para aumentar márgenes y optimizar operaciones.

Análisis de ROI:

Herramientas para medir el retorno sobre la inversión en cada área del negocio.

IMPUESTOS Y CUMPLIMIENTO LEGAL

11

Impuestos estatales y federales:

Guía completa para cumplir con las obligaciones fiscales de tu dealer.

Registro de títulos y placas en otros estados: Cómo facilitar el registro y cumplir con la normativa en diferentes jurisdicciones.





MODALIDAD VIRTUAL

RESERVA TU LUGAR AHORA Y

TRANSFORMA tu concesionaria
en una fuente de ingresos
pasivos y estables.



 104 CRADON BLVD SUITE 426 KEY BISCAYNE FL 33149

 +1 (786) 340-8332

 INFO@TIDAGDEALERS.COM

ÚNETE A NUESTRA COMUNIDAD EN

