



Módulo Especialista Bosch

Manual do credenciado

Versão 5 – 1º de Dezembro de 2023



Conteúdo



Capítulo:

1. - Introdução

- 1.1 Parceria Bosch e oficina automotiva independente
- 1.2 Categorias de oficinas Módulo
- 1.3 Do conceito inicial à uma parceria de Módulo
- 1.4 Documentos necessários para credenciamento
- 1.5 Requisitos mínimos para Módulos

2. - Política Comercial

- 2.1 Pacotes oferecidos
- 2.2 Meta de compras
- 2.3 Bônus
- 2.4 Fundo de Serviços - FEE

3. - Elementos dos Módulos

- 3.1 Treinamento técnico de atualização
- 3.2 Treinamento técnico adicional
- 3.3 Aquisição de Equipamentos
- 3.4 ESI[Tronic]
- 3.5 MecânicoPro
- 3.6 Parcerias
- 3.7 Extra
- 3.8 Promotor e campanhas Bosch
- 3.9 Uso da placa Módulo
- 3.10 Uso da marca Bosch
- 3.11 Identidade Visual

4. – Considerações finais



Bem-vindo ao Conceito Módulo Especialista Bosch

Este manual oferecerá a você uma visão geral do **Conceito Mundial de Módulo Especialista Bosch**, bem como o detalhamento das condições e benefícios desta parceria.

Estamos ansiosos para trabalhar com você e lhe desejamos muito sucesso.

Capítulo 1:

Introdução - Conceito Módulo Especialista Bosch

1.1 - Parceria Bosch e Oficina automotiva independente

A integração a um conceito de oficina de atuação profissional é um diferencial para a manutenção da competitividade para as oficinas automotivas independentes.

No Brasil, a Bosch oferece este tipo de conceito de oficina sob o nome Módulo, destinado para toda oficina ou rede de oficina prestadora de serviços automotivos, a qual receberá a autorização para atuar como parceira Bosch em um determinado seguimento de reparação.

A parceria consiste em possibilitar o acesso do Módulo a um sistema de conteúdo Bosch para veículos, em abrangência e forma detalhada neste manual.

Você contará com o nosso suporte para desenvolver os seus trabalhos diários, através de nossa equipe de campo, distribuidores e parceiros, dependendo da área para qual você precisa de suporte. Isso permite que você se mantenha atualizado com os avanços tecnológicos mais recentes.

1.2 - Categorias de oficinas Módulo

Muitos produtos e tecnologias desenvolvidos pela Bosch se tornaram o padrão na indústria. Assim, a Bosch é a líder global nos sistemas de injeção de gasolina e diesel, assim como no campo de segurança de veículo – por exemplo, o sistema de frenagem antitravamento ABS e o Programa de Estabilidade Eletrônico -ESP®. Os desenvolvimentos atuais da Bosch asseguram um menor consumo de combustível e emissões mais baixas de motores a combustão – além disso, a empresa continua a ir em frente com a evolução tecnológica do veículo.

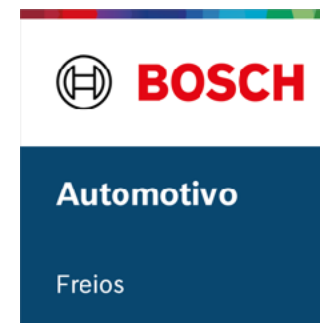
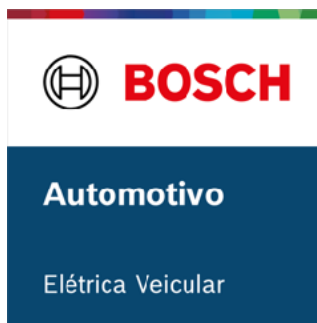
A Bosch oferece três categorias diferentes às oficinas parceiras Módulo, quais sejam:

1.2.1 – Injeção Eletrônica: Especialistas em Injeção eletrônica, ignição, linhas comerciais, entre outras.

1.2.2 - Elétrica Veicular: Especialistas em elétrica, eletrônica, baterias, linhas comerciais, entre outras.

1.2.3 - Freios: Especialistas Freios, linhas comerciais, entre outras.

Módulos Especialistas Bosch:

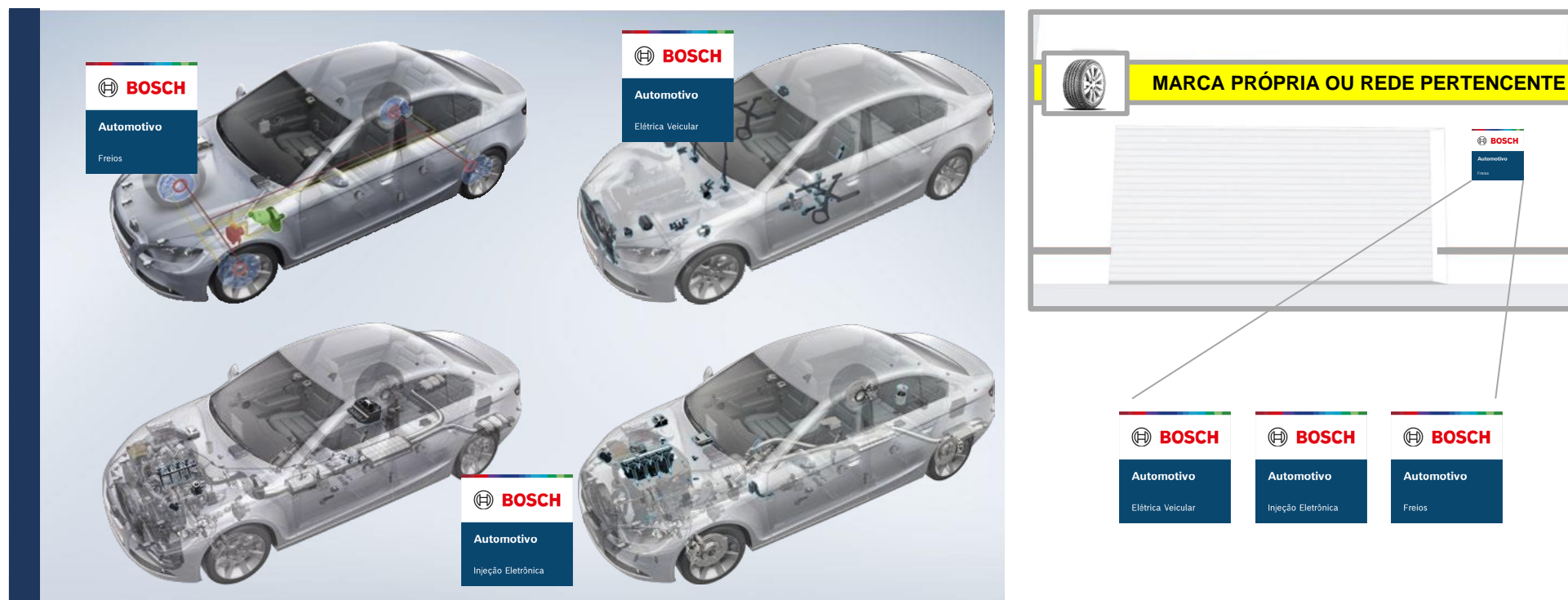


Capítulo 1:

Introdução - Conceito Módulo Especialista Bosch

Os sistemas modernos dos veículos estão cada vez mais complexos. Com um parceiro para sua oficina, você está mais preparado para enfrentar estes desafios. Você contará com um suporte para desenvolver os seus trabalhos diários e se beneficiará com a expertise dos sistemas da Bosch. Isso permite que você se mantenha atualizado com os avanços tecnológicos.

A placa Módulo deve ser aplicada de maneira secundária e a fachada deve dar destaque para a rede da qual faz parte ou a marca própria.



Capítulo 1:

Introdução

Credenciamento

1.3 Do contato inicial à parceria de Módulo

Segue detalhamento sobre as etapas para o credenciamento da oficina como Módulo:

1 - Após a manifestação de interesse na parceria, um integrante de campo da Bosch marcará uma visita para fazer uma análise, mediante o preenchimento de um checklist, para determinar se a oficina atende os requisitos para ser credenciada.

2 - Na mesma oportunidade, o promotor esclarecerá os detalhes e dúvidas sobre o conceito Módulo e disponibilizará o Contrato Módulo Especialista Bosch e seus respectivos anexos, Termo de Adesão, Acordo de Metas, Circulares Informativas, Manual do Credenciado, etc. Caso não sejam apresentados, a oficina deve cobrar.

3 - É feita a verificação dos dados obtidos através do checklist dos padrões mínimos requeridos; podendo ser ajustados novos prazos para adequações, se assim a oficina desejar. Neste caso, poderá ser agendada outra visita para verificação;

4 - Antes da decisão da Bosch, o candidato deverá encaminhar os seguintes itens para análise do Promotor: Contrato Social, Sintegra, Receita e Dados Bancários da oficina. Neste momento a Bosch deve fazer análise dos dados de saúde financeira disponíveis para consulta.

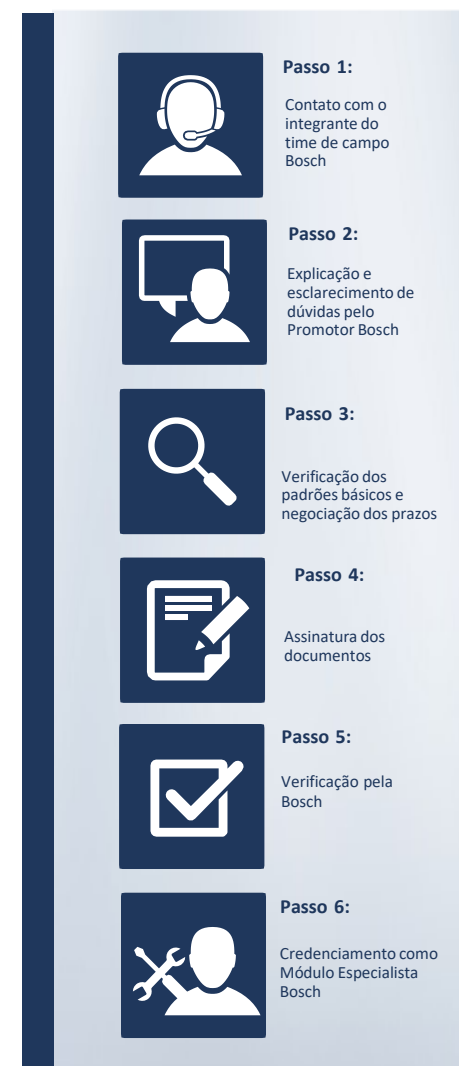
5 - Após análise a Bosch comunicará a oficina quanto à sua aceitação ou não como Módulo Especialista Bosch. Caso seja aceita, a oficina deverá encaminhar todos os documentos assinado para conclusão do credenciamento.

6 – Credenciamento como Módulo Especialista Bosch

1.4 - Documentos Necessários para Credenciamento

- ▶ **Contrato Módulo Especialista Bosch**
(Fica cópia com oficina ou arquivo digital)
- ▶ **Termo de Adesão + Acordo de meta de compras inicial + Dados Bancários**
(Enviar assinado para Bosch)
- ▶ **Manual do Credenciado Módulo Especialista Bosch**
(Fica cópia com oficina ou arquivo digital)
- ▶ **Checklist para atendimento de padrões mínimos**
(Enviado via sistema do Promotor)
- ▶ **Contrato Social da Oficina**
(Enviar cópia para Bosch)
- ▶ **Sintegra e Receita**
(Enviar cópia para Bosch)
- ▶ **Checagem da Saúde Financeira da Oficina**
(Bosch)

Será respeitado o seguinte fluxo:



Capítulo 1:

Introdução

Requisitos Mínimos

1.5 - Requisitos mínimos para Módulos:

1.5.1 - Titularidade – O Módulo deve estar inscrito com um CNPJ válido e ser comandado por um gestor (proprietário, diretor ou gerente), disponível para esta tarefa como função principal, com responsabilidade plena pelo resultado bem como a necessária competência de decisão.

1.5.2 - Qualificação do Gestor – Iniciativa própria no apoio ativo, lealdade na conservação da imagem da marca Bosch, capacidade de liderança e motivação. Capacidade de identificar e avaliar situações econômico/operacionais.

1.5.3 - Prédio / Local com suficiente possibilidade de estacionamento, recepção agradável de clientes, possibilidade de armazenamento satisfatório de peças de reposição.

1.5.4 - Acesso à Internet – Disponibilidade de sistemas de informática para acesso à internet e sistema de gestão da empresa.

1.5.5 - Apresentação visual – Em caso de formalização desta parceria, a oficina deverá ser estruturada de acordo com as diretrizes de concepção do Módulo, presentes neste Manual.

1.5.6 - Cooperação com a Bosch – Todos os itens deste perfil de requisitos são cumpridos e o Módulo está disposto a receber as pessoas designadas pela Bosch.

1.5.7 - Oferta de serviços – Inspeção, manutenção, busca de defeitos, diagnóstico, conserto, trabalhos mecânicos de reparação em geral.

1.5.8 - Tamanho da oficina – Mínimo de 3 boxes para veículos dentro da oficina.

1.5.9 - Realização de serviços mínimos: a oficina deverá ser especialista de acordo com a categoria de Módulo que escolher.

1.5.10 - Quantidade de Elevador ou Rampa – Mínimo 1, se a oficina for Módulo Diagnóstico Veicular ou Módulo Serviços Expressos

Capítulo 2:

Política Comercial

Pacote de benefícios

2.1 – Pacotes: Para auxiliar a oficina em seu dia a dia, a Bosch disponibiliza um pacote completo de benefícios, que vai desde treinamentos e suporte técnico até parcerias diferenciadas.

Em contraprestação aos benefícios atrelados a esta parceria, é cobrado um valor anual (Fundo de Serviços – FEE), a depender do pacote escolhido pelo Módulo, conforme detalhado no item “2.4” a seguir.



Benefícios:

- Visita e orientação do Promotor Bosch;
- 01 (uma) campanha de incentivo de compras;
- 04 (quatro) vagas em treinamentos Bosch (online);
- 01 (uma) placa para identificação externa ao credenciar;
- 01 (um) Kit de Ponto de Venda;
- Acesso ao MecânicoPro;
- Acesso à plataforma de cursos online Bosch SuperProfissionais;
- Desconto em treinamentos do catálogo Bosch;
- Acesso às parcerias desenvolvidas pela Bosch;
- Desconto na contratação do sistema de gestão homologado;
- Bônus de 3%, conforme atingimento de meta, nos termos dos itens 2.2 e 2.3 deste Manual.

Capítulo 2:

Política Comercial

Meta

2.2 – Meta: Para ter direito ao bônus, conforme pacote de benefícios escolhido pelo Módulo, este deverá atingir uma meta mensal, estabelecida em comum acordo, com base no valor que o Módulo se compromete a comprar mensalmente os produtos Bosch, a ser definida inicialmente no Termo de Adesão.

A compra dos produtos Bosch poderá ser feita pelo Módulo nos Distribuidores Preferenciais Módulo.

O atingimento da meta de compras será avaliado **anualmente (Jan-Dez)**, podendo, nesse período, as compras de um mês compensar com as compras dos outros meses, desde que estejam no mesmo ano.

Linhas válidas para o **atingimento** da Meta de Compra:

Freio Hidráulico
ABS
Fricção
Fluido de Freio
Injeção
Ignição

Baterias
Filtros
Motores Elétricos
Palhetas
Vela de Ignição
Cabo de Ignição

Iluminação
Buzinas
Elétrica Leve / Pesada

Esta meta poderá ser ajustada anualmente, de acordo o desempenho da oficina assim como acrescentado um índice de mercado (ex: IGP-M, IPCA, Inflação, etc).

Veja como é na prática com o exemplo de um Ano:

Exemplos	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Compras Total no Ano	Meta Anual (Mensal x 12)	Atingimento Anual	Tem direito ao Bônus?
Exemplo 1	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	36.000	36.000	100%	Sim
Exemplo 2	0	9.000	0	0	9.000	0	0	9.000	0	0	9.000	0	36.000	36.000	100%	Sim
Exemplo 3	3.000	3.000	2.000	3.000	3.000	2.000	3.000	3.000	2.000	3.000	3.000	2.000	32.000	36.000	89%	Não

2.2.1 – Envio de Dados

Além de atingir as metas, é preciso que o envio de dados das compras seja feito pela oficina até o dia 05 do mês subsequente ao mês das compras.

Para isso deve ser utilizado o Sistema Sua Oficina Digital da Bosch, para ter mais informações sobre ele fale com o Promotor Bosch, veja o Manual Sua Oficina Digital ou utilize o e-mail: suaoficina.digital@br.bosch.com



Capítulo 2:

Política Comercial

Bônus

2.3 - Bônus: Em caso de atingimento da meta de compras, a Bosch se compromete a pagar à oficina um bônus, conforme o pacote de benefício escolhido.

O bônus, calculado de acordo com as metas anuais estabelecidas, será pago até 01.03 do ano seguinte. A Bosch reserva-se no direito de utilizar este crédito para abatimento de outros débitos da oficina com a Bosch.

Adicionalmente ao bônus, a Bosch poderá fornecer ao Módulo que atingir sua meta ações adicionais, como treinamento de checklist, palestras, transmissões técnicas online, etc.

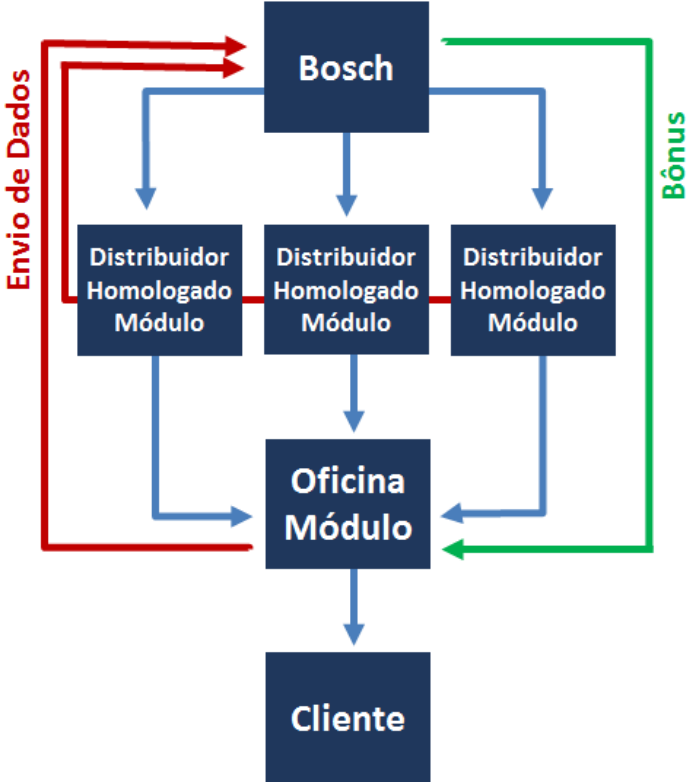
O Envio de Dados mensal (através do sistema da Bosch) é mandatório para que oficina tenha direito ao Bônus.

Importante ressaltar que para o **pagamento** do Bônus, apenas as linhas de produtos abaixo são elegíveis:

Freio Hidráulico	Elétrica Leve / Pesada
ABS	Filtros
Fricção	Palhetas
Motores Elétricos	Vela de Ignição
Injeção	Cabo de Ignição
Ignição	Iluminação

Repare que as linhas de Fluido, Buzinas e Baterias são contabilizadas para o **atingimento** da Meta, mas não são elegíveis para o **pagamento** do Bônus, vamos pegar o exemplo de um Trimestre:

Pacote e Percentual de Bônus	Compra de Linhas Elegíveis	Compra de Linhas Não Elegíveis	Total de Compra no ano	Meta Anual	Atingimento Trimestral	Bônus Anual
3%	36.000	0	36.000	36.000	100%	1.080
3%	32.000	4.000	36.000	36.000	100%	960
3%	32.000	0	32.000	36.000	89%	0



Capítulo 2:

Política Comercial

Fundo de Serviços - FEE

2.4 – Fundo de Serviços (FEE):

2.4.1 - O Módulo se obriga a contribuir com o Fundo de Serviços (FEE), devido em contraprestação ao pacote de benefícios atrelado ao conceito Módulo, conforme condições contidas em contrato e neste Manual.

2.4.2 - O valor da contribuição anual, assim como as condições de pagamento, são fixados pela Bosch e poderão ser ajustados periodicamente, de acordo com o incremento de benefício e/ou um índice de mercado (ex: IGP-M, IPC-A, Inflação, etc), mediante prévia comunicação.

2.4.3 - O FEE será automaticamente abatido do valor do bônus a ser creditado ao Módulo, quando houver, sendo a diferença cobrada ou creditada ao Módulo em forma de depósito bancário ou em pontos do programa Extra, conforme o caso.

2.4.4 - O atraso no pagamento de qualquer das parcelas do FEE por mais de 90 dias ensejará o automático apontamento do título a protesto, declarando-se o Módulo desde já ciente e de acordo com tal condição, havendo ainda a possibilidade de advertências, suspensões de benefícios e descredenciamento, conforme contrato e circulares informativas.

2.4.5 - Quando houver exclusão do Módulo, o valor do FEE poderá ser devolvido ou cobrado proporcionalmente, de acordo com o número de meses de permanência no conceito durante o ano e/ou de acordo com os benefícios oferecidos no período. A oficina deve informar a Bosch através de e-mail de qualquer demanda neste sentido.

2.4.6 – O desligamento do credenciado não elimina as dívidas que tem em aberto com a Bosch.

2.4.7 - A utilização dos benefícios disponibilizados é de responsabilidade do credenciado, portanto deverá verificar a forma de participação em cada um dos benefícios. Ressaltamos que a não utilização dos benefícios não exime ou anula a obrigação de pagamento do valor do FEE.

2.4.8 - O Pagamento do FEE é responsabilidade da Oficina. Assim, caso não receba o boleto pelo correio, deve solicitar pelos contatos: (47) 3802 2600 ou pelo e-mail: SSC_AtendFinanceiro.Z_Jvl@br.bosch.com. Qualquer atraso em faturar por parte da Bosch por qualquer motivo não exime o credenciado da dívida.

2.4.9 - Valor anual:

Fundo de Serviço (FEE): R\$ 2.340,00 – 6 Parcelas

Capítulo 3:

Elementos do conceito

Treinamentos

3.1 - Treinamento técnico e gerencial de atualização

Como um Módulo Especialista Bosch, você poderá participar de treinamentos de atualização, realizados por instrutores designados pela Bosch de forma online sem precisar se preocupar com nenhuma outra coisa além do aprendizado, sempre com material de apoio e quantidade de horas variável de acordo com o conteúdo. Abaixo alguns exemplos de treinamentos de atualização que podem ser fornecidos para cada pacote:

Treinamento Técnico

Conteúdo de qualidade voltado para os técnicos da oficina se reciclar e desenvolver o seu trabalho com cada vez mais autoridade.



Treinamento Gerencial

Os desafios de gerenciar uma oficina mecânica não são poucos, para isso, conte com a experiência, conhecimento e didática da Bosch nessa área também.



Observações:

- A depender do pacote escolhido, o Módulo terá direito a vagas em referidos treinamentos.
- Em caso de interesse de participação em mais de um treinamento e/ou mais vagas, não inclusos no pacote, poderá ter custos adicionais para a oficina.
- É obrigatória a participação de um representante do Módulo a pelo menos em um treinamento Bosch dentro de um período de 24 meses de vigência contratual.
- O treinamento fica disponível por período determinado, veja com seu Promotor.

Capítulo 3:

Elementos do Conceito Treinamentos

3.2 - Treinamento comercial

A Bosch oferece um calendário de palestras regionais ou virtuais, para que você esteja sempre atualizado, fale com seu Promotor e participe.

Alguns dos treinamentos de produtos Bosch também estão disponíveis online, confira no site www.superprofissionaisbosch.com.br

Os treinamentos de produto envolve, principalmente, a pergunta sobre: "Como vendo um produto ou uma família de produto?" Quanto mais você e seus funcionários estiverem preparados e informados para falar sobre os produtos aos clientes, mais bem-sucedido você será nas vendas.

Nossas palestras e treinamentos sobre produtos ajudarão a você e sua equipe a se desenvolver nesta área.



3.3 - Treinamento técnico – Adicionais

Para treinamentos adicionais na Bosch há uma desconto especial para os Módulos.

O foco principal é o aprendizado orientado pela prática, em pequenos grupos. Isso ajuda a se preparar para os desafios das novas tecnologias do veículo!



Tempo é dinheiro – principalmente quando se trata de prestar um serviço. Assim, a diagnose e reparação do veículo devem ser feitas com métodos eficientes. Através de uma abordagem sistemática para solução do problema, os participantes do treinamento aprendem como descobrir as causas de um problema passo a passo e assim, ganham confiança e eficácia no trabalho do dia a dia.

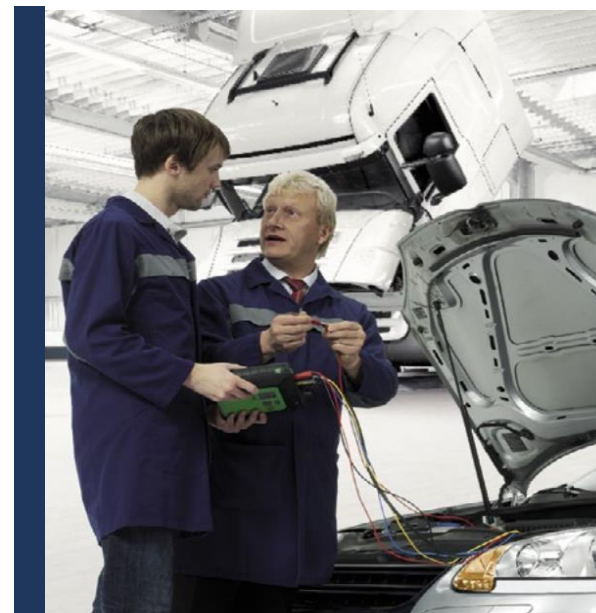
Aqui, fornecemos informações básicas sobre os requisitos de treinamentos mínimos. Os detalhes podem ser encontrados no catálogo de treinamento Bosch atual.

Contate o Centro de Treinamento Automotivo Bosch:

Telefone: **(19) 2103-1419**

E-mail: treinamento.automotivo@br.bosch.com

www: www.boschtreinamentoautomotivo.com.br



Capítulo 3:

Elementos do Conceito Equipamentos

3.3 - Aquisição de equipamento

O Módulo Especialista Bosch conta com equipamentos e ferramentas modernas e confiáveis para permitir diagnósticos e reparos do veículo, qualquer que seja sua marca. Como um parceiro Bosch, você deve dar preferência aos equipamentos Bosch.

Você poderá adquirir o equipamentos Bosch junto aos Distribuidores Bosch na região, fale com seu Promotor para marcar ter o contato. Os equipamentos obrigatórios para cada Módulo, vai depender da especialidade assinada.



Necessidade Módulo Bosch Injeção Eletrônica - BIS

- ▶ Scanner da família KTS com assinatura;

Necessidade Módulo Bosch Elétrica Veicular - BES

- ▶ Scanner da família KTS com assinatura;
- ▶ Ou Multímetro + Testador Bat. + Carregador Bat. - Bosch/OTC

Necessidade Módulo Bosch Freios - BBS

- ▶ Scanner da família KTS com assinatura atualizada;



Para conhecer todos os equipamentos e softwares acesse o site ou entre em contato com o distribuidor de equipamentos Bosch de sua região.

<https://www1.bosch.com.br/testequipment/home> :

3.4 - ESI[Tronic]

O ESI[tronic] Bosch é o software de oficina para auxiliar o diagnóstico profissional de problemas do veículo, que oferece ainda um banco de informações abrangente para auxiliar a oficina na prestação de serviços de forma mais eficiente.

O software conta com diferentes módulos, que podem ser adquiridos separadamente.

Como um Módulo Especialista Bosch, você deverá contratar a assinatura do ESI dos seguintes pacotes.: Diagnóstico ou Avançado ou Master



Para assinatura do ESI[tronic] entre em contato com o Distribuidor de equipamentos Bosch de sua região e/ou:

E-mails para contato comercial:

Contrato.ESI@br.bosch.com ou

Vendas.Esi@br.bosch.com ou

(19) 99942-1773

Suporte Técnico

WhatsApp: +55 (19) 97109-5296 (apenas mensagens)

Site: <https://esibosch.zendesk.com> / (opção Enviar uma Solicitação)

E-mail: esi.tronic@br.bosch.com)

Capítulo 3:

Elementos do Conceito

MecânicoPro - Serviço de Atendimento Técnico

3.5 – MecânicoPro - É a linha direta com a Bosch para assuntos e dúvidas técnicas. Serviço muito útil para seu trabalho diário, com assistência orientada pela prática e personalizada, com profissionais qualificados.


O MecânicoPro está disponível sem custo adicional para módulos do pacote Completo que optaram por este benefício.

Clique [aqui](#) para conhecer mais.

Canais de atendimento:

 www.mecanicopro.com.br

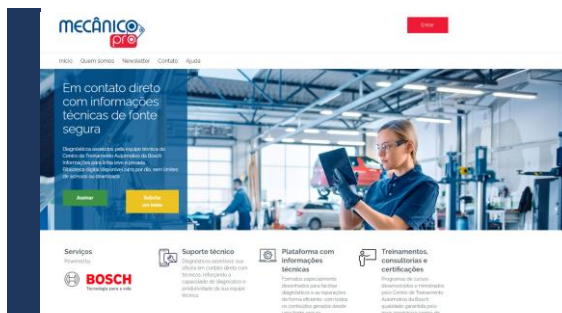
Atendimento Comercial

 (11) 9 8949 4638






MecânicoPro Chat aplicativo



<https://play.google.com/store/apps/details?id=chat.weme.mecanicopro>



Resumo dos benefícios:

-  Diagnósticos assistidos por equipe técnica especializada do centro de treinamento da Bosch
-  Informações para linha leve e pesada
-  Plataforma disponível 24 hs., sem limites de acessos ou downloads
-  9 formatos diferentes de conteúdos com detalhes precisos para facilitar os diagnósticos
-  Chat de atendimento disponível de Segunda a Sexta feira das 8:00 as 17:30 Hs.



Para ter acesso ao site, basta você colocar seu CNPJ ou e-mail no “Esqueci minha senha” e em instantes você receberá um link para cadastrar a sua senha.

www.mecanicopro.com.br



Capítulo 3:

Elementos do Conceito

Parcerias

3.6 – Entendemos que, em um mercado cada vez mais competitivo e com consumidores tão exigentes, criar alianças com empresas de destaque no cenário nacional é essencial. Por isso, A Bosch trabalha ativamente na busca por empresas dos mais diferentes segmentos e, principalmente, que estejam dispostas a oferecer benefícios e vantagens competitivas aos seus credenciados. Conheça os parceiros que podem auxiliar o desenvolvimento do seu negócio:



Parcerias de produtos



Parcerias de serviços



Para mais informações, [clique aqui](#).

Capítulo 3:

Elementos do Conceito Programa **eXtra**.

3.7 – **eXtra** – O programa de fidelidade para oficinas

O **eXtra** é um programa de fidelidade que premia as oficinas mecânicas do mundo todo pela compra dos produtos Bosch e parceiros associados ao programa.

Como funciona:

- Caso você já tenha cadastro no programa eXtra, as Notas Fiscais enviadas no portal bosch.suaoficinadigital.com.br (Envio de Dados) já contam para seus pontos. Você não precisa enviar mais nenhuma informação!
- Seus pontos são creditados uma vez por mês com base nas suas compras reportadas e estes pontos ficam disponíveis até 31/12 do ano seguinte para a troca dos pontos;
- Diversidade de prêmios para você trocar quando quiser, sem custos adicionais;
- Válido durante todo o ano e com campanhas exclusivas para você pontuar ainda mais!

Vantagem adicional para as oficinas Módulo

A cada R\$ 3,50 reais de produtos participantes você acumula 1 ponto. Cadastre-se agora mesmo!

Atenção: Mantenha sempre seu cadastro atualizado no sistema!

Para dúvidas ou informações contatar:

WhatsApp: (11) 94270-5169

E-mail: programa-extra@dotz.com

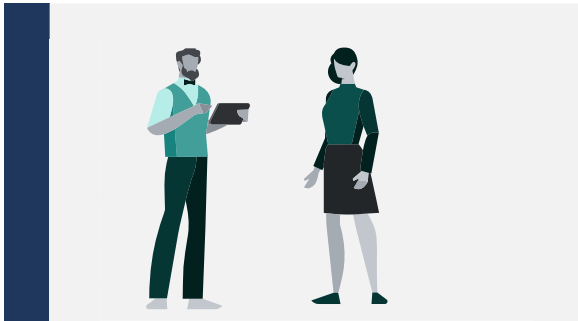
www.programa-extra.com.br



Capítulo 3:

Elementos do Conceito Promotor e Campanhas

3.8 – Promotor – O time de campo é o principal contato entre a Bosch e sua oficina. O Promotor sempre leva em primeira mão as novidades Bosch e das parcerias que influenciam o seu negócio. Dedique sempre um tempo para atendê-lo e trocar algumas informações do mercado.



Veja a seguir os assuntos que você pode tratar com seu Promotor Bosch:

- ▶ Informações sobre parcerias
- ▶ Checklist básico de veículo
- ▶ Apoio nos processos de garantia
- ▶ Mensuração do ticket médio da oficina
- ▶ Novidades de produtos, equipamentos e treinamentos
- ▶ Informações de campanhas focadas em demanda
- ▶ Esclarecimentos sobre a política comercial
- ▶ Dados sobre outros conceitos Bosch

Campanhas – Esta é mais uma ferramenta para motivar a utilização de produtos Bosch. Durante as campanhas sua empresa pode se beneficiar ainda mais, esteja sempre atento aos comunicados enviados por e-mail, verifique os prazos, metas e prêmios que cada campanha tem. Veja ao lado algumas imagens de campanhas que podem ocorrer durante o ano:



As campanhas podem estar atreladas ao programa Extra, faça sempre o envio de dados e mantenha seu cadastro atualizado:



Capítulo 3:

Elementos do Conceito

Uso da Placa Módulo

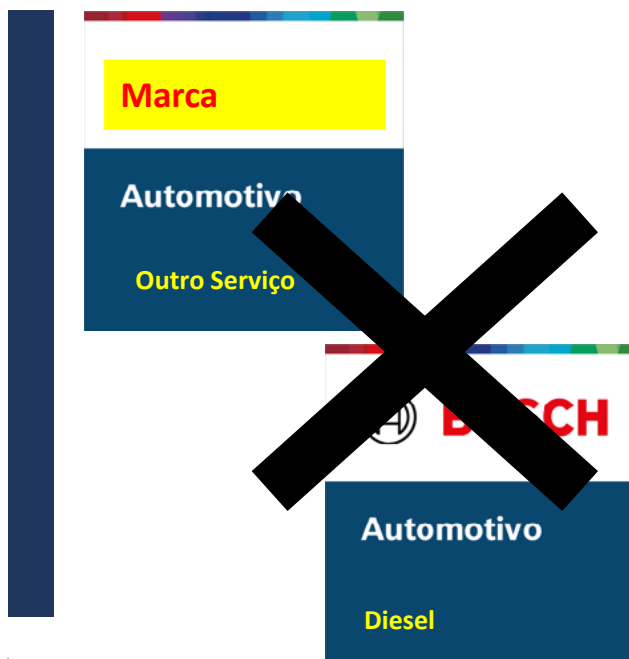
3.9 – Uso da Placa Módulo - Instrução Geral

A placa de identificação Módulo deve ser exposta no exterior da oficina Módulo de forma secundária em relação à sua marca própria ou à rede que já pertence. Além disso, deverá ser facilmente visível, não podendo ser ocultada por veículos, portas, paredes, bandeiras ou outros elementos.



É proibido o uso da placa do Módulo:

- 1 - Em conjunto com outros componentes;
- 2 - Em combinação com símbolos de outros fabricantes;
- 3 - Em outros materiais promocionais da oficina, tais como publicidades, papel de carta, sites, redes sociais, cartões de visita, etc.; ou
- 4 - Que caracterize uma Rede de oficinas nova, como por exemplo, acompanhada de um friso.



É muito importante que a fachada, a coloração ou exposição da placa pela oficina não dê a impressão de que a parceria seja um Bosch Car Service, Bosch Truck Service, Bosch Diesel Center ou uma nova Rede Bosch.

Em caso de dúvidas, esclareça com o seu promotor antecipadamente.



Capítulo 3:

Elementos do Conceito

Uso da Placa Módulo

**Tamanho permitidos**

700 x 700 mm
1000 x 1000 mm

Material e fabricação

As seguintes regulamentações se aplicam ao material e à fabricação:

Material

O material recomendado é o PVC 02 mm

Fabricação

Para atingir o efeito esperado é preciso aplicar o silk screen no PVC de 02 mm.

1 | Nome da marca

O símbolo/representação gráfica consiste de uma âncora tridimensional e representação gráfica Bosch, que aparece como uma unidade unia em proporções fixas recíproca. O espaço entre o símbolo/representação gráfica e as extremidades externas da placa é igual à metade da largura da letra “H” da representação gráfica. O símbolo/representação gráfica é posicionado oticamente centralizado dentro do campo branco. O tamanho o nome da marca depende do formato da placa, mas sempre corresponde às proporções.

2 | Sinalização / Designação do Contrato

Tipo da Fonte: Bosch Sans Bold

O texto é alinhado à extremidade do círculo interno. O tamanho da fonte é flexível, dependendo do comprimento da designação. O tamanho máximo da fonte (altura da caixa alta) é de ¾ da altura da altura do logotipo.

3 | Descrição de competência

Tipo da Fonte: Bosch Sans Regular, 135 pt

Seta: Wingdings 3, 110 pt

A seta é alinhada com a extremidade do círculo interno do símbolo.

A tipo da fonte é cortada e apoiada com filme de plotagem translúcido.

Bosch Red

HEX #ED0007

RGB 237, 0, 7

CMYK 0, 100, 100, 0

RAL 3020

PMS 485

Slide details

Translucent plot foil

3M Scotchcal 100-368 Light Red

Bosch Blue

HEX #004975

RGB 0, 73, 117

CMYK 85, 43, 0, 55

RAL D250.30.25

PMS 7693 C

Slide details

Translucent plot foil

3M Scotchcal 100-003 Dark Blue

Black

HEX #000000

RGB 0, 0, 0

CMYK 0, 0, 0, 100

RAL 9005 deep black

ORA 751-070 Black

PMS-C Process Black

NCS S 9000-N

Slide details

Translucent plot foil

3M Scotchcal 100-12 Black

Capítulo 3:

Elementos do Conceito

Uso da Marca Bosch

3.10 – Uso da Marca Bosch - Publicidade orientada por produto Bosch para veículos leves.

Como parceiro de oficina Bosch, você tem o direito de fazer publicidade com a marca registrada Bosch, interna e externamente a sua empresa, desde que respeitando alguns limites. Alguns itens são entregues por seu Promotor Bosch fazendo parte do “Kit de Comunicação” e outras, você pode produzir por conta própria.

Área interna

Em geral, não existem especificações para o lay-out interno para o conceito de módulo Bosch. Entretanto, para permitir que você apresente a Bosch e você mesmo para seus cliente temos materiais adequados disponíveis:

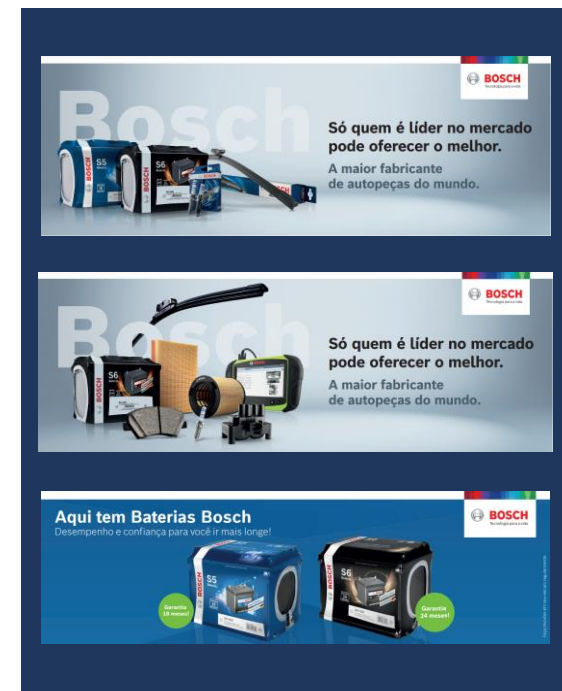


Divulgação

Você tem a opção de fazer publicidade com os produtos Bosch, junto com seu nome / logo da empresa na mídia impressa e eletrônica. A Bosch pode fornecer as imagens para a criação desses materiais. Você pode criar livremente o conteúdo de sua publicidade em cooperação com a agência de marketing. Ex:



Além dos exemplos de folders, há também os exemplos de faixas abaixo:



Gostaríamos de lembrá-lo que qualquer publicidade além desses exemplos não é autorizada pela Bosch.

Capítulo 3:

Elementos do Conceito Identidade Visual

3.11 - Regras gerais para uso da identidade visual Bosch

3.11.1. A identidade visual Bosch são todos os indicadores de origem Bosch, em particular os nomes, marcas registradas e designs com caracteres da marca, assim como designações de negócio, usadas ou registradas pela Bosch, ou em processo de solicitação de registro. Isto também inclui designações e placas, que informam exteriormente a função contratual Bosch de "Módulo Especialista Bosch".

3.11.2. O relacionamento contratual não dá qualquer direito ao "Módulo Especialista Bosch" ao uso da sinalização Bosch que não tenha sido permitido expressamente dentro do contrato e manual do credenciado. O "Módulo Especialista Bosch" não tem o direito de incluir a identidade visual Bosch para qualquer outro propósito, em qualquer registro.

3.11.3. O "Módulo Especialista Bosch" poderá usar identidade visual Bosch na publicidade para produtos contratuais, de acordo com as orientações da Bosch. O "Módulo Especialista Bosch" não deverá modificar ou complementar a sinalização Bosch ou usá-la para publicidade de quaisquer outros produtos.

3.11.4. A Bosch permite que o "Módulo Especialista Bosch" use a identidade visual nas instalações definidas para suas atividades, de acordo com os termos do contrato e manual do credenciado, com a placa correspondente para a nomeação realizada (ex: Módulo Diagnóstico Veicular); entretanto, é apenas para declarar suas atividades contratuais como parceiro de venda e de serviço ao cliente da Bosch. O mesmo se aplica aos documentos relacionados ao negócio e à publicidade.

A Bosch permite que o "Módulo Especialista Bosch" use, até a revogação, a placa contratual e a descrição funcional correspondente para promover os produtos Bosch, para isso deve ser dada prioridade na aquisição de produtos Bosch, principalmente os que estão ligados ao Módulo de especialidade devendo ser utilizados e divulgados de forma que não possam prejudicar a reputação da Bosch.

3.11.5. A Bosch tem o direito de, a qualquer momento, determinar ou proibir o uso de certas concepções, bem como a forma de emprego de Identidades Visuais Bosch.

3.11.6. Além disso, a Bosch tem o direito de verificar as atividades dos "Módulo Especialista Bosch" e outras operações com a função contratual Bosch, no que se refere à qualidade. O "Módulo Especialista Bosch" não está autorizado a responder em nome da Bosch.

3.11.7. O "Módulo Especialista Bosch" apoiará a Bosch em seus esforços para proteger a identidade visual Bosch, com o objetivo de interromper ações que a prejudique e informar a Bosch sobre o uso indevido de sinalizações. O uso e o registro de qualquer sinalização, que possa ser confundida com a sinalização Bosch não é permitido sob quaisquer circunstâncias.

Capítulo 4:

Combinações e Oportunidades de desenvolvimento

4 - Uma grande vantagem do conceito de Módulo Bosch é sua flexibilidade. Seleccionando um módulo apropriado, você pode definir seu foco técnico. O contato com seu Promotor Bosch é fundamental para ficar atento às oportunidades através de:

- Visitas periódicas ao Módulo
- Interface direta com a Bosch
- Realização periódica de reuniões de negócios
- Suporte na aquisição de equipamentos de teste
- Informações sobre qualificação
- Informações sobre catálogos e peças

Incentivamos sempre a diversificação dos serviços oferecidos pelas oficinas, de modo que, mesmo uma oficina sendo especialista em Elétrica Veicular, serão apresentadas oportunidades, por exemplo, para se ofertar palhetas aos consumidores.

Caso sua empresa não seja especialista em apenas um sistema do veículo, fale com seu Promotor Bosch para saber das alternativas de conceito que Bosch possui para oficinas mecânicas.

Atualmente, além do Conceito Módulo, a Bosch possui os seguintes conceitos para oficinas que trabalham com veículos leves:

Rede Original Auto Center (OAC)
Site: www.originalautocenter.com.br

Rede Bosch Car Service (BCS) e Express Bosch Car Service (EBCS)
Site: www.bosch.com.br/br/boschservice/

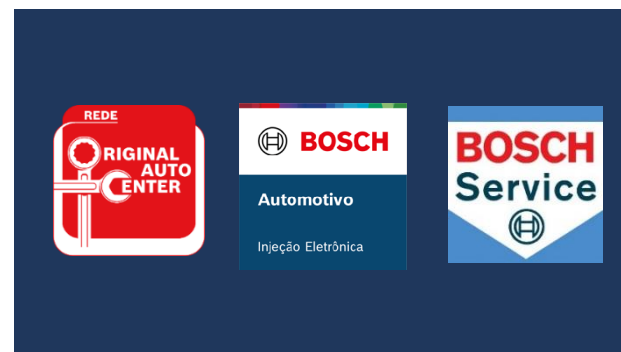
Há ainda os conceitos focados nas oficinas que trabalham com veículos pesados:

Rede Diesel System (RDS)
Rede Bosch Diesel Service (BDS)
Rede Bosch Diesel Center (BDC)

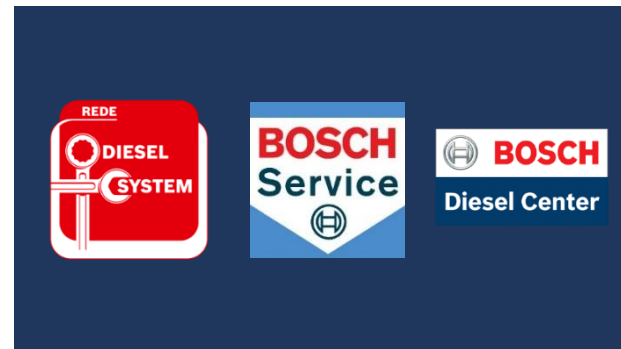
As combinações possíveis para uma mesma oficina são:

Original Auto Center + Módulo Especialista Bosch
Bosch Car Service + Bosch Diesel Service
Bosch Car Service + Bosch Diesel Center

Conceitos Bosch para oficinas que trabalham com veículos leves:



Conceitos Bosch para oficinas que trabalham com veículos pesados:



Capítulo 4:

Canal de relacionamento Suporte online ao credenciado

Oficinas Módulo Especialistas, além da visita do promotor, tem acesso a um canal de suporte digital via WhatsApp. Através dele, você pode tirar dúvidas sobre a parceria com a Bosch, acompanhar todas as solicitações e muito mais!

Adicione já o número do suporte aos seus contatos do WhatsApp (Utilize o aplicativo ou versão web): **19 97171-9172** ou **escaneie** o código QR Code abaixo:



