

ATA DE REUNIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 14 DE AGOSTO DE 2019 – Nº 13/2019

Data e Horário: 14 de agosto de 2019, às 18 h. Local: Concessionária Star Motos Ltda.

Convocados: Vendedores internos, externos e F&I das Concessionária Star Motos e Acre Motors

Pauta: Campanha Banco Honda; Credere e vendas em geral.

Marcelo da Silva Dias – Gerente Geral – Cumprimenta aos presentes, agradece a presença de todos e inicia abordando a questão de sempre reclamar, questionar e quando olha a fundo tem algumas falhas.

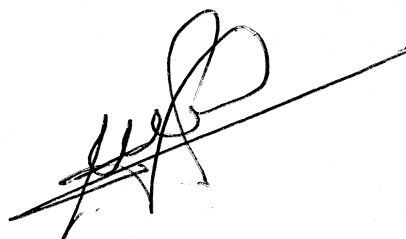
Hoje, Rodrigo, F&I Star Motos não sabia de uma informação de que quando o banco reprova proposta de um cliente em muitos dos casos tem como reverter, sabiam disso?. Gabriel tem esses números exatos, mais em média, umas 300 fichas são reprovadas somente pelo Banco Honda.

Precisamos fazer uma autoanálise e ver onde estamos errando. Ter atenção ao fazer o cadastro do cliente. Não é para fazer a caneta é para digitar. Pede novamente para fazer esses procedimentos. O Rodrigo ligou para 05 caso de reprovação, o Banco liberou os 05 com avalista.

A ficha precisa cair, em especial aqui na Star Motos. Liane está de licença maternidade e nesse período de 04 a 05 meses os vendedores precisam ajudar os F&I, pois todos sabem o procedimento.

O Credere custa quase R\$ 2.000,00 para a empresa, menos de 30 fichas são passadas no Credere. Compra, paga, coloca à disposição e não utilizam. Tudo isso tem uma finalidade, APROVAR FICHA.

Comenta da viagem que fez recentemente, onde passou pela cidade de Itaítuba, concessionária bem inferior a um dos nossos pontos de venda e que tem um faturamento bastante representativo enquanto nós damos inúmeras vantagens e ainda pecamos.



Gabriel – Representante Comercial do Banco Honda – Agradece e inicia a reunião falando que o objetivo do Banco Honda é escoar os produtos da montadora.

Hoje estão trabalhando para melhorar o acesso, aprovações por meio de desenvolvimento de aplicativos, tablets. O objetivo é tirar o processo papel.

Um ponto importante: Qualidade do procedimento de ficha. Tem que fazer uma entrevista completa com o cliente. Muitos cadastros estão sendo reprovados porque o vendedor não altera os dados do cliente e quando chega na mesa de crédito reprova por inconsistências de dados.

Banco Honda não financia produto para terceiros. Alertem aos clientes no momento da entrevista que precisa confirmar com a mesa de crédito que o produto é para uso dele.

Se for o caso, insira o horário específico, se não conseguirem, entrem em contato conosco.

Questão de endereço, confirmar os dados antes de enviar para análise.

Sr. Osvaldo Dias faz pergunta: Se um cliente mora em Porto Velho/RO e trabalha em Rio Branco/AC, acaba comprando uma moto aqui, tem algum problema na aprovação?

Gabriel – É passível de defesa. Se o cliente tem um score muito bom, aprova de imediato, se acontecer algo, passa para gente para analisar e tentar reverter.

Orleison Monteiro– Vendedor interno Star Motos – Fala que sua cliente ficou bem chateada pela pergunta da mesa de crédito que perguntou onde a mesma votava.

Jeilson Viana – Vendedor interno Star Motos – parabeniza o Banco por ter disponibilizado a pré análise, agiliza bastante.



Gabriel apresenta **Campanha da Honda** – Vigência: 01.08.2019 à 31.10.2019.

Vendedores:

- De 2 a 4 contratos = 45 pontos, se com seguro + 10 pontos = 55 pontos
- De 5 a 6 contratos = 60 pontos, se com seguro + 10 pontos = 70 pontos
- Acima de 6 = 70 pontos, se com seguro + 10 pontos = 80 pontos

F&I:

- 10 contratos = 20 pontos.

Critério mínimo de 10 contratos

Observação:

- Cada ponto corresponde a R\$ 1,00 que poderá ser trocado por produtos nos sites parceiros;
- Todos contratos têm que estar cadastrados no IHS;
- Crédito disponível até o 5º dia útil;

Demais informações disponíveis no site da campanha.

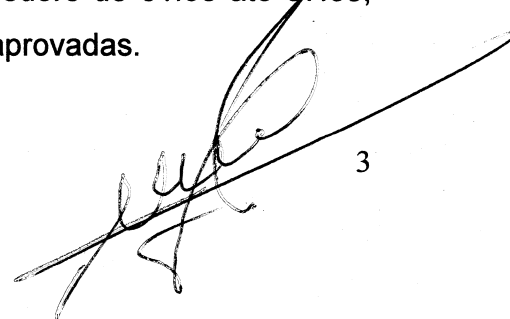
Osvaldo Dias – Diretor Grupo Star – Faz lembrança que hoje 14.08.2019 há exatos 11 anos inaugurávamos a Star Motos e ainda hoje está em construção.

Tem o orgulho de falar que pela 2º vez, Júnior Castro vendedor – é considerado o melhor consultor da Região Norte.

Diz que temos medo de mudança, porém temos que avançar e acreditar. Lembro de quando liguei para o representante do Produto de força, do TRX verde. Se não tivesse acreditado, não estávamos onde estamos hoje.

Saiam daqui com isso na cabeça, não tem como não usar o Credere. Peço que retorne a escolinha do Saber.

Marcelo Dias mostra informativo de fichas passadas no Credere de 01.08 até 07.08, passaram 04 fichas e aprovadas 03, ou seja, 75% das fichas aprovadas.



Osvaldo Dias – Isso tudo é para vocês. Somos uma empresa em que os sócios estão 24 h. dentro do negócio e mesmo assim nos deparamos com esses problemas. Gabriel fez hoje um shop de preços na Yamaha, viu a questão de atendimento.

Aqui vemos a dificuldade e muitas dessas coisas que acontece eu que sou o culpado.

Pessoal, não engavetem problemas, não fiquem de conversas paralelas.

Hoje à tarde aconteceu uma situação, na qual ao descer pelo show room, da escada até a porta, fui abordado por 3 vendedores. O Osvaldo Dias não é milagroso, não tem de cabeça todos os preços de motocicletas. Pede que seja o último a ser procurado. Levem tudo mastigado para o Marcelo ou Márcia. Não leve o cliente junto antes de passar a situação.

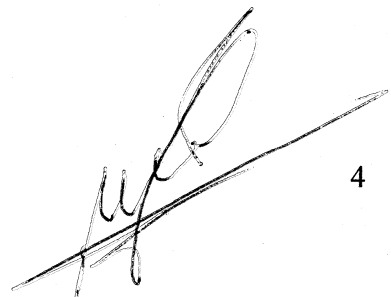
Em nenhum lugar do Brasil acontece isso, entrada zero e 1ª parcela do seguro grátis.

Marcelo Dias Parabeniza o vendedor Mendhelson que teve a ideia de ativar as motos de alta cilindrada para que o cliente sinta o motor.

Motos do Show Room que tenha baú, tem que estar destravado para exibir para os clientes.

Senhor Osvaldo comenta uma situação em que teve o desejo de comprar um Pajero Full, entrou na loja, depois de um certo tempo encontrou uma vendedora e senhor Osvaldo demonstrou interesse de entrar na caminhonete. Vendedora disse não ser possível pois a chave do veículo estava em posse do seu gerente que estava em uma reunião as portas fechadas. Sr. Deu um cartão com seu contato para que quando pudesse ver a caminhonete, ligassem para ele.

Resumindo: Passou-se um tempo, já estava com a empresa em Rio Branco, viajando para São Paulo de carro, avistou uma caminhonete SW4, em 15 minutos já está com o carro.





STAR MOTOS LTDA.

Rodovia AC 01 Km "0" nº 929.
Via Chico Mendes - Bairro 08 de Agosto
CEP: 69905-605 Rio Branco - Ac
Fone/Fax (68) 3302 3080
CNPJ: 01.444.283/0001-23

Pede que não deixem isso acontecer, cliente entrou na loja tem que colar nele.

Por fim, Sr. Osvaldo fez perguntas e quem respondeu corretamente ganhou R\$ 50,00 cada. Ganhadores: Marcelo Lima (Acre Motors), Jeilson Viana (Star Motos) e Jaqueline Ribeiro (Star Motos).

Reunião encerrada com coffee Break.

Ata lida e assinada pelo orador da reunião,

Osvaldo Xavier Dias
Diretor

Marcelo da Silva Dias
Gerente