

ATA DE REUNIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 17 DE OUTUBRO DE 2019 – Nº 17/2019

Data e Horário: 17 de outubro de 2019, às 18 h. Local: Concessionária Star Motos Ltda.

Convocados: Departamento de pós-vendas; Supervisores de vendas externas; Departamento vendas de usados; Gerência da Concessionária Star Motos e Acre Motors.

Pauta: My Honda; Campanha Visita Premiada; Vendas externas; Procedimentos internos; Dentre outros.

Marcelo da Silva Dias – Gerente Geral – Inicia a reunião com uma metáfora:

“Quando vai uma boiada é necessário se uma pessoa vá à frente conduzindo, cachorros ao lado auxiliando e outros atrás tocando para que o rebanho não se perca. No mundo dos negócios não é diferente. Se não estiver junto corremos o risco de um boi fugir”.

Marcelo diz que tirou a manhã de hoje para fazer umas visitas em alguns pontos que a equipe de vendas atua na cidade e teve uma manhã de muito aprendizado.

Visitou ponto de venda da Sobral. Vendedor Dárcio que esta no ponto há 90 dias não tem um relatório de vendas, tabela de vendas desatualizada, esta com a tabela nº 15 enquanto já estamos com a tabela nº 17.

A rua do ponto de vendas da Sobral é só comércio, perguntou quantas vezes fez visitas nas redondezas? Nenhuma.

“Orientei, conversei. Isso é nossa obrigação. Vocês precisam fazer mais, senhores gerentes, quem está à frente. Visitar, cobrar.”

Outros lugares visitados por Marcelo Dias:

- Ponto de venda da dona Lúcia;
- Central Motos - conseguiu espaço para colocar as barracas e expor;
- Ceasa, com 01 tenda, van, carro e 02 vendedores. Pergunta a Rogério – Supervisor de vendas: Precisa dessa estrutura toda là?. (Conversou com senhor Jorge que tem um lanche e com 02 rapazes que trabalha no prédio da administração, todos disseram que nunca foi oferecido 01 cota de consórcio sequer).
- Comércio na via verde, de todos que visitou apenas 01 disse que passou um vendedor lá, porém era da YAMAHA.

Pessoal, se nossa boiada não tiver alguém tocando o berrante e cachorros orientando nossos bois não irão chegar ao curral.

Marcelo diz que acredita que tem coisas que não são exatamente do jeito que esta falando, mas na barraca é para ficar apenas 01 vendedor e os demais abordando os clientes, visitando (visitar não é só panfletar, é conversar, saber da necessidade do cliente).

Hydhara e Marcos Aurélio é para ligar, orientar, cobrar.

Hoje autorizou o conserto do ar condicionado do saveiro, orçamento deu R\$ 2500,00 conseguimos fechar por R\$ 2000,00. Prejuízo.

Ligou para um motorista que trabalhava na Amazon Gás para dar uma chance. Na nossa empresa tem tanta gente e não abraça a oportunidade.

Marcos Aurélio - Supervisor de Vendas – Reconhece que estão falhando em alguns pontos, estão buscando melhorar. Voltar a visitar obras, mercados, reavaliar e alinhar para obter melhores resultados.

Tem vendedores muito bons, mas temos que cuidar. Pois podemos perdê-los. Se detectar algo de errado, oriente. ***“Às Vezes é preciso latir um pouco mais alto.”***

Hydhara – Responsável pelo Setor de Pós-vendas: Diz que foi entregue 15 contratos para o Supervisor Antônio Carlos e até agora não recebeu nada desses contratos, ligou e passou email.

Osvaldo Dias – Diretor Geral – De discurso já estamos cheios, mas a minha missão como gestor é ajudar vocês.

Eu e Edivaldo acabamos de chegar de Porto Velho de uma reunião da Honda a reunião mais pesada que já presenciei. Teve pontos abordados lá que não teve respostas.

Estamos com 7 a 8% de clientes que respondem às pesquisas e a maioria não faz o Test Ride.

Ninguém lá teve coragem de falar o que falei. Alertei que a fábrica precisa ter cuidado e parar de enfiar motos nas concessionárias. É melhor não ter motos do que ficar devendo.

As vendas de CNH em todo o Brasil está menor que o ano passado. CDC só aumentando.

Nossa empresa já esta habilitada no floorplan.

Parte da reunião foi toda em cima desses termos – a situação atual do mercado.

O Acre está em 2º lugar no ranking do Serasa. Não adianta insistir só no financiamento. Se o cliente não paga a inadimplência aumenta, então orientem aos vendedores a vender consórcios, não podemos perder nosso lastro.

Olhem só o tamanho da nossa estrutura, não dá para ficar 02, 03 vendedores numa barraca.

Providências tem que ser tomadas todos os dias, não nos roubaram nos que demos o dinheiro para eles. Tem procedimentos e não é feito, não pode.

Nossas vendas de 4 a 5 anos só vem caindo. Mas ainda passamos pelos setores e vemos luzes acesas, ar condicionado ligado e portas abertas. Será que só eu tenho olhos nessa empresa?

Sidney da Mastter Motos com problemas de recuperação judicial, problemas com a família e nos lá defendendo nossa região.

Um dos gerentes da rede de concessionária Cometa comentando que para dar um brinde de capacete para um cliente é necessário pedir autorização do diretor. E nos aqui dando, capacete, 1ª parcela do seguro grátis, emplacamento, troca de óleo, etc. estamos sendo o chamado **vendedor gay**, só dá!

Parabeniza departamento do pós-vendas 1º lugar na adimplência.

Providências tem que ser tomadas todos os dias.

Pagamos em média R\$ 3.000,00 por mês para operarmos o MyHonda, por ano cerca de R\$ 30.000,00 sendo que há 02 anos não gastávamos nada.

Edivaldo Nascimento – Sócio-Gerente da Juruá Motocenter – Enfatiza que linha de frente tem que cuidar, cobrar, visitar. Todos estão afinados com os treinamentos. Todos esses problemas elencados até aqui, também tem na Juruá.

Estamos quase terminando nossa jornada e todos vocês estarão à frente, portanto têm que estar equilibrados.

Os assuntos como: MyHonda, CNH, ADA, metas, dentre outros, foram bem debatidos nessa reunião em Porto Velho/RO.

Osvaldo foi bem contundente nos argumentos e levaram em consideração nossas reivindicações.

Agradece Marcos Aurélio pelo trabalho realizado em Cruzeiro do Sul, já esta vendo mudanças. Agradece também Márcia Agda, Suzy Neiva pelo suporte.

Está a disposição para o que for preciso.

Marcelo Dias – Pede que acessem o site do Grupo Star: grupostar.net.br para verificar se tem algo a ser mudado. Bruno Brasil (vendedor E-commerce) será responsável pelo atendimento. Sem anunciar o site já recebemos 08 currículos pelo *trabalhe conosco*.

Só vamos conseguir se cada um entender que isso é para o nosso bem.

Passou 30 leds para Mendhelsson hoje para ligar para os clientes, será que fez? Se ele não fizer hoje o cliente não fecha negócio.

Márcia Agda – Auditora – Tivemos dentro da empresa por meses uma equipe de obra com vários homens, ninguém ofereceu nossos produtos. Parece que estão acostumados a ganhar pouco.

Marcelo Dias – Campanha para clientes – VISITA PREMIADA – de 01.11.2019 a 30.05.2020, será sorteado 01 motocicleta SH300i para quem visitar qualquer de uma das nossas lojas e preencher ao cupom corretamente e colocar na urna.

Márcia Agda deu sugestão de comprar urna de acrílico para dar transparência ao sorteio. Marcos Aurélio estará responsável de organizar.

Marcelo Dias – Vamos tocar o berrante. A ideia é só melhorar.

Por fim orienta Rogério Silva para amarrar as motos com as 04 cordas. Cobrando para evitar problemas.

Reunião se encerra.

Ata lida e assinada pelo orador da reunião,

Marcelo da Silva Dias
Gerente

Osvaldo Dias
Diretor

Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro