

**ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 16 DE MAIO DE 2019 – Nº 007/2019**

**Data e Horário:** 16 de maio de 2019, às 17:30h. Local: Auditório Antônio Dias Alva na Concessionária Star Motos Ltda.

**Convocados:** Departamentos de vendas internas e externas, Pós-vendas, Gerência, Acre Motors e Star Motos.

**Assunto:** Lançamento de Campanha, colaborador do mês, treinamentos, dentre outros.

**Osvaldo Xavier Dias** – Diretor do Grupo Star – Inicia a reunião, cumprimentado a todos e compartilha a experiência que viveu indo ao município de Jordão, interior do Estado do Acre, que junto com o Sr. Marcos Aurélio (Supervisor de vendas) e João Paulo (vendedor) participaram de licitação de motocicleta e motores, no qual fomos vencedores do certame aproveitaram para conhecer mais sobre a vida daqueles que residem ali e para fazerem negócios.

Diz que a quem não teve a oportunidade de conhecer cidades isoladas, procure ter essa experiência, pois lá eles têm algo que dificilmente vemos aqui: o sentimento de amor muito forte, paixão. Em Jordão percebeu que eles dão muito valor a 02 coisas: a 1ª é um motor de rabeta e a 2ª é ter uma motocicleta. Por ser um município isolado o acesso é muito complicado e custoso.

Dona Juliana proprietária de um simples comércio, vende seus quitutes, bolos, alimentos para sustentar 05 filhos que deste, 03 estão em Rio Branco estudando na Universidade Federal. Dos dias que esteve em Jordão presenciou essa dona tentando apurar R\$ 200,00 para pagar frete do avião para enviar um colchão para os filhos aqui na capital, vejam a dificuldade.

Referente à licitação comenta da determinação da pregoeira em convencer os fornecedores para vender para o município. Segundo a mesma tem mais de 28 projetos da Calha Norte para licitar e não apareceu nenhum fornecedor. Para terem ideia, 02 metros de brita para chegar ao município custa R\$ 2.000,00.

João Paulo fechou em média 14 negócios, mesmo com todas as dificuldades, de acesso, isolamento, inclusive a precariedade de acesso à internet, foi possível.

Orientou o rapaz que presta serviço para nos, que cobre R\$ 2,00 para impressão do Slip do cliente.

Parabeniza José Luiz (vendedor externo Star Motos) que tem se destacado nas vendas. Pede aos demais que se espelhe nele e em João Paulo, que se divertem trabalhando.

Destaca tudo isso porque viu grandes oportunidades e temos que agarrá-las, aproveitar, não tem só Jordão, temos muito espaço nos outros municípios.

**Marcelo da Silva Dias** – Gerente Geral – Cumprimenta a todos e diz que abordará sobre: Motos Usadas, consultor do mês e treinamentos.

O mercado de motocicletas usadas hoje é maior que o de moto zero. Pede que os vendedores se atentem para esse mercado e façam os treinamentos referente as usadas que estão disponíveis no site.

Cobrou de Gergliane (Gerente Serviços), Suelderson (Especialista em usados) e Jhonatas (Arte) que cumpra os procedimentos por ele já passado.

Mostra a ficha de avaliação de motos usadas e informa que recebemos como entrada de moto e até como lance, para isso tem que passar ficha para que seja feito a avaliação.

Suelderson Dutra no mês passado fez mais de 15 negócios somente de motocicletas usadas, vejam as oportunidades, muitos vendedores não chegam a esses números com venda de 0km, aproveitem.

Hoje a Honda avalia o desempenho da concessionária por pesquisa de 03 formas:

**1ª. TSI – Pesquisa de Satisfação do cliente;**

**2ª. Presença de consultor na concessionária** enviado pela Honda para verificar se os padrões estão sendo seguidos, como o uso de uniformes, crachás, organização do show room, dentre outros. A loja ficou com média de 75%, uma média acima da média do nacional, mas podemos melhorar.

3ª. SSI – Pesquisa feita para os clientes que adquirem moto 0km. Com 07 dias o cliente recebe no seu email ou whatsapp um questionário para saber como foi a negociação. Nessa avaliação tiramos uma nota muito ruim referente a 01 item: **Oferecer motos para Teste Ride**. Cruzeiro do Sul teve a pior nota, zero.

Temos moto para teste Ride, porém não estão oferecendo aos clientes. Até dia 1ª de junho teremos um departamento de Teste Ride e um funcionário exclusivo para isso.

**Mesmo que o cliente não faça, tem que oferecer.**

Discorda, mas para a Honda existem apenas duas notas que são boas: **09 e 10**. Orienta que peçam aos clientes que respondam aos questionários e se for dar nota 08 dê 09, não se esqueçam disso na hora de fechar a venda.

**Na hora da entrega da motocicleta também tem que lembrar aos clientes sobre a pesquisa e os orientá-los.**

Marcelo Dias comenta que veio para a empresa de táxi, e conversando com o motorista o senhor Antônio que perguntou se ele era filho do Sr. Osvaldo. Disse que admira muito o Sr. Osvaldo que o mesmo já vendeu 02 cotas de consórcio para ele e que 01 já foi contemplada que era de sua filha. Diz que a Executiva Rádio Táxi agradece a parceria firmada há anos conosco. Mais uma vez presenciado aqui a importância de se ter um bom relacionamento.

No sábado pela manhã na escolinha do saber, falava treinamentos. Que recebeu um comunicado do SENAC da abertura de um curso de marketing de vendas e de imediato passou para Bruno Brasil (vendedor Star Motos) que fosse no outro dia fazer a sua inscrição. Ao chegar lá, Bruno foi informado que as vagas já estavam todas preenchidas. Isso nos mostra que as pessoas estão indo em busca de conhecimentos, se aperfeiçoarem. Façam isso, senão ficarão para trás.

Marcelo, Marcos Aurélio e Hydharma fizeram uma prova de conhecimento relativo ao nosso ramo de trabalho que será aplicado a todos os presentes nas reuniões sobre vendas.

Critério de avaliação será da seguinte forma: **Prova + Meta CNH + Meta CDC + Índice de adimplência.**

- Prova: Pontuação de 8 e 9 ----- 1 ponto  
Pontuação 10 ----- 2 pontos
- Atingir meta CNH ----- 1 Ponto
- Atingir meta CDC ----- 1 Ponto
- Índice de adimplência: acima de 75% ----- 1 ponto  
acima de 85% ----- 2 pontos

Vendedor que atingir as pontuações estabelecidas receberá o título de **VENDEDOR DO MÊS**, com divulgação nas mídias sociais da empresa.

Ao fim do ano serão somadas as pontuações e estabelecerá algo para premiar os destaques do decorrer deste ano.

**Marcos Aurélio** – Supervisor de vendas – Pede que se dediquem para que alcancem as metas, não desistam. Comenta da viagem que fez com seu Osvaldo Dias a Jordão, que foram 03 dias de aprendizado.

Fala do portal de treinamento disponível a todos que é direcionado para o dia a dia do consultor Honda e da ênfase a **Campanha Arquibancada Norte** – campanha que iniciou no dia 01.05.2019 e vai até 31.05.2019 com várias premiações.

Por fim, foi aplicada uma prova contendo 10 questões, sendo que cada questão contém 04 alternativas, e apenas uma alternativa correta.

Resultado será divulgado no próximo dia útil e disponibilizado a todos.

Encerram a reunião desejando a todos uma boa noite.

**Observação: Anexo lista de presença.**

 **HONDA**  
**STAR MOTOS LTDA.**  
Rodovia AC 01 Km 10 nº 929.  
Via Chico Mendes - Bairro 06 de Agosto  
CEP: 69905-605 Rio Branco - Ac  
Fone/Fax (68) 3302 3080  
CNPJ: 01.444.283/0001-23

Ata lida e assinada pelos oradores da reunião,

---

Osvaldo Xavier Dias  
Diretor

---

Marcelo da Silva Dias  
Gerente

---

Marcos Aurélio  
Supervisor Honda

Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro



# Reunião Geral de Vendas 16/05/2019

## EMPRESA:

	NOME	CARGO	ASSINATURA
1	MARCO AURELIO R. COSTA	VENDEDOR	
2	Myriam B. dos S. A. Zigueiredo	Obs. Vendas	
3	Caetano dos Santos Chalul	Vendedor	Caetano
4	JORGE VILLY NUNES DE AROÚJO	Vendedor	
5	Wesley Gomes Brites	Cons. de Vendas	
6	Elaine Lopes da Silva	Cons. de Vendas	Elaine
7	Marcelo da S. Coelho	cons vendas	
8	Dorival Ribeiro Santos	Vendedor	
9	Julio Pinz de Azeite	Vendedor	
10	SEBASTIAO DOS SANTOS DA SILVA	VENDEDOR	
11	Wagner Moura Araújo	Vendedor	
12	BRUNO ALBANO OLIVEIRA	Vendedor	BRUNO OLIVEIRA
13	Silvana Lopes da S. de Almeida	Pos. vendas	Silvana
14	Carolina Keila W. Wengert dos Santos	Cons. de Vendas	Carolina
15	Marcos da Silva	Vendedor	
16	Guilherme Regerio da Silva	VENDEDOR	
17	Thiago Moura do Carmo	VENDEDOR	Thiago Moura do Carmo
18	BRUNO BRASIL WENSCHE	VENDEDOR	
19	ROGERIO SILVA DOS SANTOS	COORDENADOR	Rogério Silva dos Santos
20	Mariana Aguiar	auditoria	Mariana
21	Suelton S. Dutra	Vendas	Suelton
22	ANTONIO JOSE DA N. S. SILVA	VENDEDOR / ACESSORIA	
23	Jose Luiz Campos da Silva	Consultoria Vendas	
24	Antonio Carlos de Melo Souza	coordenador	
25	MARCELO CUNHA	VENDEDOR	
26	Ruan Diego M. S. Camargo	Cons. de Vendas	Ruan Diego
27	Reginaldo Pereira de Almeida	AUX. GERENTE	
28	Jaqueline de Lima Ribeiro	Ass. Adm.	Jaqueline
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			

Star Motos  
R. Chico Mendes, 25 - Jd. do Agreste  
(68) 3302-3080

Acre Motors  
Av. Ceará, 301 - Jardim Boque  
(68) 3302-7777

Junia Motocenter  
R. das Américas, 20 - Centro - Cuiabá - MT  
(68) 3322-4310



\*Válido para motocicletas modelo Fan e Titan 2014 e data de venda a partir de 1º de dezembro de 2013. Fornecimento de óleo válido a partir da 3ª revisão. Consulte os concessionários participantes.

JUNTOS FAZEMOS UM TRANSITO MELHOR

E-mail: gerencia@grupostar.net.br

Acesse nossa página  
grupostar.acre



PRODUZIDO NO  
POLO INDUSTRIAL  
DE MANAUS  
CONTEC A AMAZONIA