

ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 02 DE JULHO DE 2019 – Nº 011/2019

Data e Horário: 02 de julho de 2019, às 17:45h. Local: Concessionária Star Motos Ltda.

Convocados: Vendedores internos e F&I da Concessionária Star Motos

Pauta: Campanha do Pan e promoções do mês de junho e julho de 2019

Marcelo da Silva Dias – Gerente Geral – Cumprimenta aos presentes e diz que a empresa sempre busca fazer além do que foi combinado.

A campanha do Banco Pan lançada para o mês de junho era: vendedor maior nº de vendas CDC PAN receberia bônus de R\$ 500,00. O vendedor Marcelo Pereira da Acre Motors foi o ganhador. E ainda R\$ 1000,00 para todos os vendedores e F&I para confraternização a definir. Se caso esse valor não for suficiente a empresa irá arcar com a diferença.

Também teve desafio para o F&I das 02 lojas: Acre Motors e Star Motos. Se atingissem 190 financiamentos bônus de R\$ 1.800,00 dividido entre os 06 F&I. Total de financiamento do mês foi de 188 faltando 02 contratos, portanto não atingiram a meta. Levando em consideração a falta de produtos em estoque, a situação econômica, a loja vai pagar o bônus mesmo a meta não sendo cumprida.

Ontem dia 01.07.2019, foi liberado o nosso Grupo de CNH Exclusivo do Acre, bônus de venda de CNH R\$ 20,00 e se com débito automático R\$ 40,00. Hoje estamos pagando para Júnior Castro bônus de R\$ 180,00 referente à venda de cotas com débito automático. Marcelo Dias fala que gostaria de esta pagando bem mais. Alerta que os vendedores precisam desenrolar. Esta fechando a venda, que falem das vantagens e comodidade de adquirir um consórcio no pagamento no débito automático.

Conta situação de um processo do vendedor Júnior Castro feito pela Acre Motors de PJ onde estava zero de entrada e Suzy (gerente) ligou perguntado se essa condição de zero de entrada não seria apenas para PF. Suzy ligou para o proprietário e reverteu a venda, cliente pagou a entrada. Tem que ter jogo de cintura. Zero de entrada é em último caso. Estamos com uma pendência de pagamento enorme no financeiro da loja.

As promoções da CG 160 Start e Biz 110i continuam. NXR Bros 160 ESDD sai da promoção.

Pede para Liane Mendes (F&I) para fazer simulação da tabela modelo NXR Bros 160 ESDD: 25% de entrada a taxa de juros de 1,79% a.m.

Banco Honda disponibilizou plataforma de pré-análise, que começou a operar ontem dia 01.07.2019. A partir de sexta feira dia 05.07.2019 também estará disponível no Credere.

Liane Mendes adverte que Gabriel do Banco Honda pediu que preencham os dados dos clientes corretamente, pois a maioria dos processos estão sendo preenchidos com as mesmas informações e os analistas estão bem mais criteriosos.

Marcelo Dias diz que sempre bater na mesma tecla, façam as coisas corretas, perguntem aos clientes, nome, endereço, estão com o documento do cliente em mãos e ainda fazem errado.

Compartilha que ontem o pastor Sr. Sergio Sá veio à loja e quem o atendeu foi o vendedor Orleilson que fez um orçamento em um papel qualquer mesmo tendo bloco de orçamento disponível. Cliente saiu daqui e foi na concorrente e por sorte volta e pede para falar Marcelo Dias.

Marcelo Dias Perguntou qual foi o vendedor que o atendeu, cliente não lembrava o nome e mostrou os vendedores e disse ser o Orleilson, perguntou como foi o atendimento e disse que o atendimento da concorrente foi melhor, perguntou se o vendedor pediu para que ele sentasse na moto, se ofereceu test ride, resposta, não! Não é possível pessoal, o cliente vem na loja, temos tudo isso a disposição para ser usado ao nosso favor para fechar a venda e não é feito.

Chamou Orleilson, perguntou se lembrava do cliente, se tinha anotado o nome dele, se tinha o contato, disse que tinha, trouxe anotado em papel.

“Aqui ninguém faz isso. Não tem condição de ficar desse jeito, tem vários vendedores externos querendo o lugar de vocês”.

Fala de uma palestra que será gratuita como o tema: A ciência de vendas.

Palestrante irá tentar convencê-los a fazer o curso dele.

Um das frases dele é: “Porque eu vou ficar na beira do rio com uma vara para pegar um peixe se eu posso jogar uma tarrafa?”.

O curso custa R\$ 300,00 quem quiser fazer a empresa irá pagar 50%.

Edisley Gadelha – Vendedor interno – Fala que os vendedores também têm suas dificuldades, que a empresa dificulta em algumas situações.

Marcelo Dias pede para não terem medo de falar, se alguém se sentir prejudicado, tem alguma dificuldade, podem falar, mandem e-mail, ninguém nunca recebeu represália por falar alguma coisa, não tenham medo. Não deixem passar, às vezes realmente cometemos falhas, falem. Enquanto acharmos que tem como melhorar, vamos lutar.

Ontem descobrimos que das 15 motos que a fábrica enviou para test ride, 03 foram vendidas, tiraram os bloqueios das motos e venderam. Essas motos não poderiam ser vendidas.

O Suelderson Dutra, como combinado no começo do ano ficará cuidando apenas de motos usadas mais todos podem ajudá-lo adiantando e fazendo a avaliação da moto.

Suelderson fala que ninguém é impedido de vender moto usada.

Marcos Aurélio vai passar a data da palestra e diz mais uma vez: Aquele que não quer aprender vai ficar para trás.

Ata lida e assinada pelo orador da reunião,

Marcelo da Silva Dias
Gerente