

ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 27 DE MAIO DE 2019 – Nº 008/2019

Data e Horário: 27 de maio de 2019, às 18:00h. Local: Sala de Treinamento na Concessionária Star Motos Ltda.

Convocados: Departamentos de vendas internas, Pós-vendas, Entrega de motos, Depto. Seguro, Gerência, Acre Motors e Star Motos.

Assunto: - Campanha festa junina; Campanha: melhor vendedor x F&I; Seguros de motos 0 km; Mudança no sistema de comissão; Credere; Moto usada.

Marcelo da Silva Dias – Gerente Geral – Cumprimenta a todos e inicia a reunião e compartilha que hoje pela manhã, recebeu uma ligação, onde um cliente que havia sido contemplado em uma motocicleta fora de linha e alegando que a concessionária estaria cobrando a mais R\$ 3.000,00 dele.

É comum nos intimidarmos em situações como essa quando o Procon, órgãos fiscais/judiciais ou até mesmo quando abordado pela polícia, por mais que não tenha feito nada, temer ter acontecido algo de errado.

O cliente estava contemplado na Bros 160 a tambor e iria retirar uma Bros 160 a disco que a diferença do crédito realmente daria os R\$ 3.000,00. Marcelo Dias perguntou se estariam com o contrato em mãos firmado junto ao Consórcio Nacional o qual o rapaz do Procon disse que não estavam e logo disse que não poderia tratar de um assunto se ao menos estavam com o contrato, pediu o CPF do cliente e pôde constatar que realmente o plano do cliente havia mudado e segundo as normas cliente que quiser retirar um bem superior deverá pagar a diferença.

Seguros CNH –

Na semana passada foi emitida uma circular bloqueando o brinde do seguro para CNH. 1ª parcela do seguro grátis limitado a R\$ 250,00 **SOMENTE** para motos de CDC ou à vista. Em média, o CNH entrega por mês cerca de 150 motocicletas. O que se pode fazer a partir de agora? - Vender o seguro para esses consorciados e o vendedor receberá comissão sobre essa venda. Portanto está valendo para seguros CNH do dia 1º de maio de 2019 em diante, podem ligar para esses clientes e oferecer o seguro.

Denise representante do Banco Panamericano esteve conosco semana passada e lançou um desafio interno para todos nós que estará valendo a partir do dia 1º de junho de 2019.



CAMPANHA DE — VENDAS INTERNA
JUNHO 2019

Grupo Star

METAS GRUPO STAR FINANCIAMENTOS
NO CUMPRIMENTO TEREMOS
BONIFICAÇÃO EXTRAS PARA OS F&I

Metas	Bonus
STAR - 110	R\$: 1.000,00
ACRE - 80	R\$: 800,00
JURUÁ - 50	R\$: 500,00

O MELHOR VENDEADOR DO MÊS DE JUNHO
Banco PAN
GANHA R\$: 500,00 ATRELADO A META

META PAN STAR+ACRE= 50 PROPOSTAS
EQUIPE GANHA CHURRASCO

Visite uma de nossas concessionárias!

Star Motos
Via Chico Mendes, 929-06 de Agosto
(68) 3302-3080

Acre Motors
Av. Ceará, 3023 - Jardim Nazim
(68) 3302-7777

Juruá Motocenter
Tr. São Mateus 84 - Centro - Cruzeiro do Sul
(68) 3322-4310

Acesse nossa fanpage
grupostar.acre
E-mail: gerencia@grupostar.net.br

JUNTOS FAZEMOS UM TRANSITO MELHOR

Será da seguinte forma:

- Melhor vendedor do mês de junho 2019 do Banco Pan, terá bônus de R\$ 500,00 atrelado à meta.
- Meta Pan: STAR MOTOS + ACRE MOTORS somarem 50 propostas a equipe ganha um churrasco.

****Metas Grupo Star terá bônus extras para os F%I:**

Empresa	Metas	Bônus
Star Motos	110	R\$ 1.000,00
Acre Motors	80	R\$ 800,00
Juruá Motocenter	50	R\$ 500,00

****Bônus será dividido entre os F&I do departamento de cada loja.**

CREDERE

Temos uma ferramenta que está nos dando um custo relativamente alto e não está sendo usado pelos vendedores, o CREDERE. Diz que não consegue entender que algo que veio para facilitar a venda, dar agilidade no processo de vendas, não estar servindo. Pergunta quem dos presentes na reunião tem dificuldade em usar o CREDERE.

Marcos Roberto (vendedor Interno Star Motos) diz que a maioria dos cliente que chegam até a loja querem financiamento com entrada zero e ele já passa a ficha do cliente no BV ou no Bradesco, pois no Credere ele não consegue fazer a jogada de valores.

Marcelo Dias pergunta: de cada 10 proposta quantas aprovam? Pelas contas feitas 02 são aprovadas. Se passar pelo BV, Bradesco passa junto no Credere.

Em todos lugares usam-se o Credere. Por ano gastamos em média 10.000,00 por loja, somando as 03 lojas daria R\$ 30.000,00 por ano jogados no lixo. Mendhelson (vendedor interno Star Motos) nos primeiro meses em que começamos a operar com o sistema, passava todas as fichas no Credere e a maioria foi aprovada.

Conta que ele estava na Acre Motors na sala do Sr. Osvaldo Dias com Denise (Panamericano) e quando ela foi mostrar as vendas do Grupo pelo Banco Pan viu que nossa média de venda do mês é de 18% enquanto que a nossa maior concorrente a Recol Motors tem 50% de vendas pelo Pan. Isso significa que o Pan esta aprovando melhor.

Nessa mesma conversa, Denise comentou que o Edisley (vendedor interno Star Motos) estava com uma CB 650 aprovada, Marcelo Perguntou ao Edisley o que estava faltando que o informou que o cliente alegava valor da parcela muito alta. Para fechar a venda Marcelo Dias ofereceu emplacamento, mas mesmo assim cliente não se deu por satisfeito. Logo, Liane (F&I Star Motos) resolveu passar ficha pelo Banco Bradesco e aprovou financiamento do cliente R\$ 200,00 a menos na parcela. Se tiverem processos aprovados e tiverem alguma dificuldade, mande e-mail, vá com Marcia Agda, comigo, vejam o que pode ser feito. Só não podemos deixar as oportunidades passarem.

Reginaldo Pereira (vendedor Grupo Star) aprovou ficha de um cliente pelo BV. Liga para o cliente para ir até a concessionária para assinar o contrato do financiamento. Chegando aqui, o cliente era analfabeto e o Banco não aceita a Rogo. Reginaldo liga para o cliente onde o mesmo informa que não seria possível retirar a moto, pois o banco não aceita a Rogo. Então o Reginaldo diz: Vamos realizar 02 sonhos do senhor. – Escreve o nome do cliente, comprou um caderno de caligrafia e pede que ele treine e volta na loja depois de 05 dias. Cliente volta, assinando seu nome. Reginaldo liga para um amigo no IML que emite um novo RG.

Resultado: *Cliente está com sua motocicleta! Que sirva de exemplo para todos.*

SSI – Pesquisa satisfação do cliente moto zero.

Somos avaliados pela Honda através de algumas pesquisas, uma delas é o SSI. Os vendedores e entrega de motos, tem que orientar os clientes para responder aos questionários, falar da importância da avaliação para a empresa e se caso for avaliar a concessionária dando nota 08 que dê 09 ou 10, pois para Honda nota 08 não é uma boa nota.

- Marcelo cita algumas perguntas enviadas para os clientes que adquirem uma moto Honda.

Diz ser inadmissível que vendedor ao preencher ficha dos clientes, ainda preencha errado. Nome, nº de RG, endereço, até o nome da mãe do cliente. Denise comentou que ficha foi reprovada por que enviaram proposta com nome da mãe errado. Somando situações como essas, se 10 de cada loja, seriam 30 clientes que vão para a concorrência porque talvez o vendedor de lá se atentou aos procedimentos.

Recol sentiu o impacto de termos vendido bem na campanha passada e baixou o preço da Neo AT para R\$ 8.777,00. Não iremos baixar o preço da nossa Elite, até porque estamos com falta no estoque e talvez ele tenham muitas motos para venda.

PROIBIDO faturar moto do Show Room. Todo mundo pode ver se está faltando modelo no show room, porém muitos são alheios a isso. Pede a colaboração de todos em manter o show room com todos os modelos disponíveis.

Precisam oferecer os outros produtos e serviços que a loja tem.

O vendedor de vendas externas, Júlio Diniz, ficará a disposição e responsável pelas motos de Test Ride, portanto, ofereçam esse serviço, mesmo que o cliente não faça, **OFEREÇA**. Somos avaliados por isso também.

Entrega de Motos - Se colocar no lugar do cliente e orientá-lo sobre a garantia, da importância de ler o manual, das trocas de óleo, cuidados e uso da motocicleta. Muitos clientes perdem a garantia por não atentar para prazos e procedimentos.

Vendedores, preencher orçamentos corretamente, estão fazendo de qualquer jeito. Temos formulário para isso.

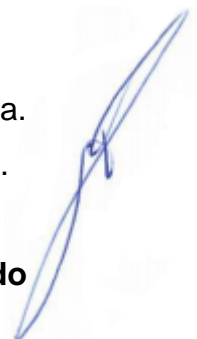
Apresenta novo VT da campanha JUNINA que irá ao ar nas TV dia 1º de junho de 2019.



Brindes: Emplacada e licenciada, 01 capacete gow e 1ª parcela do seguro grátis até R\$ 250,00.

CG 160 Start - Entrada de R\$ 399,00 + 48 parcelas de R\$ 399,00 – Pelo Banco Honda. Está liberado para financiar pelos outros bancos, mas temos que receber R\$ 10.290,00.

Condição acima válida apenas para Rio Branco/Ac. Cruzeiro do Sul, interior do Acre e Boca do Acre/AM terá tabela diferenciada.



Lojas deverão ornamentar o Show Room com a temática JUNINA: fogueiras, bandeirolas, dentre outros artefatos. Orientar os vendedores externos sobre a campanha; Jhonatas da MD Comunicação fazer banners.

A partir de 21/05/2019 passam a valer as seguintes metas de vendas e comissões.

VENDEDORES INTERNOS - CDC			
Empresa	Até 10 motos	11 a 23 motos	Acima de 23 motos
Star Motos	0,5%	1%	1,3%
Acre Motors	0,5%	1%	1,3%
Jurua Motocenter	0,5%	1%	1,3%

VENDEDORES INTERNOS - CNH		
Empresa	Até 10 cotas	Acima de 10 cotas
Star Motos	0,70%	1%
Acre Motors	0,70%	1%
Jurua Motocenter	0,70%	1%

TODOS OS VENDEDORES EXTERNOS		
Modalidade	Até 08 motos	Acima de 08 motos
CDC	1%	1,3%
CNH	Até 16 Cotas	Acima de 16 Cotas
	1%	1,3%

VENDEDORES EXTERNOS QUE TENHAM SALÁRIO FIXO	
CDC e CNH	0,70%

VENDEDORES EXTERNOS E PARCEIROS	
CDC e CNH	2%

F&I MOTOS FATURADAS EM TODOS OS BANCOS				
Empresa	Acima de 50	Acima de 80	Acima de 100	Acima de 150
Star Motos	R\$ 500,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00
Acre Motors	R\$ 500,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00
Juruá Motocenter	R\$ 500,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.500,00

PRODUTOS DE FORÇA	
Para todos os vendedores e parceiros	2%

Ao mesmo tempo em que de um lado aperta do outro flexibiliza.

Enfatiza a importância de fazerem os treinamentos, de que precisam não querer desistir.

Hoje não temos um supervisor interno para acompanhá-los, mas diz não acreditar que um vendedor atenda durante todo o dia apenas 05 cliente como é informado no relatório QQC que recebe por email. O QQC não está sendo feito da maneira que deveria ser feito.

Diz que fez junto com Márcia Agda e Ricelli um treinamento para utilizar a ferramenta da Microwork – CRM (Parecido com o QQC), mas conhecendo os vendedores que não estão usando o Credere, não iriam usar o CRM.

Já viu várias vezes, barracas da loja pelos pontos da cidade, com 03 ou 04 vendedores parados, **NÃO PODE**. Tem que ficar 01 vendedor na barraca enquanto os outros fazem visitas nos estabelecimentos, na rua.

“Até para ganhar dinheiro tem que ficar mostrando e cobrando”. Vocês estão satisfeitos com o que estão ganhando? Se tiverem, estão no lugar errado!!!!

Denise comentou que na Recol não tem F&I, o próprio vendedor é quem faz e passa ficha dos clientes, defendem, colhem assinatura, ou seja, fazem todo o tramite, enquanto aqui tempo um departamento para auxiliá-los e alguns vendedores não sabem digitar um endereço correto.

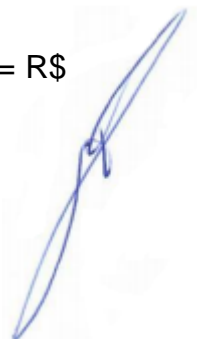
Pergunta aos F&I: Quem não quer ser vendedor? Resposta: Todos dizem sim. Vejam, todos motivados a ganhar mais.

Moto Usada

Fala da venda de motocicleta usada e faz simulação de comissão sobre a venda.

Exemplo:

- Se uma Start 160 zero KM for vendida por R\$ 10.000,00 a 1% de comissão = R\$ 100,00;



- Start 160 usada valor pela tabela NOA R\$ 12.350,00 a 1% de comissão = R\$ 123,50, supondo que entrou na negociação uma NEO AT usada pelo valor de R\$ 7.000,00 a 1% de comissão = R\$ 70,00, total nessa operação em comissão a receber pelo vendedor = **R\$ 193,50.**

R\$ 93,50 a mais de comissão em comparação com a venda de uma moto zero.

O cliente dando a sua motocicleta usada para compra de uma zero já melhora e muito a aprovação/negociação dele. Portanto, reitera mais uma vez que busquem usar esse tipo de negociação para melhorar as vendas.

Pede que coloquem em prática o que foi falado aqui nessa reunião e encerra a reunião desejando a todos uma boa noite.

Observação: Anexo lista de presença.

Ata lida e assinada pelo orador da reunião,



Marcelo da Silva Dias
Gerente

Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro

EMPRESA:

	NOME	CARGO	ASSINATURA
1	MARCO AURELIO R. COSTA	VENDEDOR	
2	Bruno Tais Crotti Pereira	Pos. vendedor	
3	Raigone da Conceição Mendes Pessieros	381	
4	Carolina Kula Oliveira Wengert	Consultora de vendas	
5	Somália Costa de Jesus	F & I	
6	Galzele Batista Amarim	F & I	
7	Mulcilene Costa	Emb. de motos / seguran	
8	Jessica Thayane da Rocha	Emb. de motos / seguran	
9	Marlene Lima de Araújo	F & I	
10	Marcos Rê S. Costa	Vendedor	
11	EDISLEY ADELINO FERNANDES	VENDEDOR	
12	Jaqueline de Menezes	Aux. Admin	
13	Marcelo Pereira Lima	VENDEDOR	
14	Marcos Costa	Administrador	
15	Sivomilete Freitas de Souza	Vendedor	
16	Suelderson Dutra	Vendedor	
17	BRUNO BATISTE MENEZES	E-COMMERCE	
18	Paulo Rodrigo Silva G.	F&I	
19	Marcos Rê S. Costa	Vendedor	
20	Maydara de Aguiar	Pos. Vendas	
21	Silviana Lopes da Silva	Pos - vendas	
22	Yelson Thiago de Vasconcelos	Vendedor	
23	Almeida Gonçalves do Nascimento	Pos - venda	
24	Guilherme Rocha da Silva	Financeiro	
25	Antonio Jose da Silva	VENDEDOR	
26	Fumero Costa	Vendas	
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			
42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			