

ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 18 DE JANEIRO DE 2019 – Nº 001/2019

Data e Horário: 18 de janeiro de 2019, às 18:00h. Local: Auditório Antônio Dias Alva na Concessionária Star Motos Ltda.

Convocados: Departamentos de Vendas Internas e externas, F&I e Pós-vendas das Lojas Star Motos e Acre Motors.

Sr. **Marcos Aurélio**, Supervisor Geral de Vendas – Inicia a reunião parabenizando a todos pelas venda de 03 (três) Scooter Elite 125 já nos primeiros dias do ano, uma na Star Motos, uma na Acre Motors e a outra no PV Paris Dakar. Apresenta vídeo do Canal do YouTube Canal Vrum do lançamento da Elite 125.

Sr. **Oswaldo Xavier Dias**, Diretor Geral – Parabeniza a todos e agradece por mais uma reunião. Se Sente orgulhoso pela chegada da Elite125, algumas concessionárias no Brasil não receberam esse modelo, isso mostra a credibilidade do Grupo junta a Fábrica; Orienta os vendedores a sondar o cliente, entrevistando para ver o potencial dele. A Elite125 é uma motocicleta de entrada;

Precisamos quebrar paradigmas sobre o Consórcio Nacional Honda, que está a mais de 40 anos no mercado, tem representatividade e funciona; tem flexibilidade para usar o crédito para retirada de outro bem; o Grupo Star nos 22 anos de sua existência sempre se preocupou em atender a todos os clientes e em não perder carta de crédito de Consórcio; pede que não se comprometam com cores de motocicleta, pois não depende de nos e sim da fábrica. Temos que vender o que tem no estoque;

Demonstra preocupação com a inadimplência que vem ocasionando problemas para o grupo; pede acompanhamento da carteira de clientes; que alimentem os bancos de dados corretamente para que facilite o contato;

Menciona a Juruá Motocenter que perdeu Bônus do mês pela alta inadimplência; que esta reforçando o time de pós-vendas, mas pede a colaboração de todos para que minimize esse problema; atitudes simples, mas que fazem toda a diferença; procurar outros meios para ter acesso e contato com clientes em potencial.

Lembrou que na última reunião foi acordado que a cada 15 dias seriam enviado a ele relatório de vendas para avaliação de desempenho de vendas e não foi atendido. Reforça solicitação. Mandou e-mail a o Sr. Edivaldo Nascimento, solicitando acompanhamento, relatórios, sempre bate nessa tecla e precisa ser atendido. O mercado não está fácil e alguns até desleais.

Hoje dia 18.01.2019 teve uma reunião com a nova Secretária da Fazenda do Acre junto com outros empresários, o Acre está com muitos problemas financeiros, empresas fechando as portas e precisam arrumar uma saída, pois os primeiros prejudicados são os funcionários; sugeriu que a secretaria de Fazenda disponibilizasse um disk denúncia, pois existem muitas empresas que não honram com suas responsabilidades junto ao governo, fazendo assim um mercado competitivamente desleal.

Comenta que quando foi se aposentar pela empresa na qual ele trabalhou durante 35 anos, a atendente do INSS ficou impressionada, pois durante todos esses anos, a empresa nunca atrasou o pagamento dos impostos devidos e o nosso Grupo não é diferente, sempre paga em dias ou até antes todas suas obrigações, sempre buscando melhorar as condições de trabalho e se aperfeiçoar ao mercado.

Fala sobre licitação de Porto Acre onde o Sr. Marcelo Dias está desde as 09:00h de hoje até agora 18:30h ainda está no certame com mais 12 empresas, ou seja, ainda não terminou a licitação, na qual fomos desclassificados por uma falha de documento, porem a nossa concorrente também foi desclassificada por outros 02 itens, e de 13 empresas que foram concorrer ao certame, 11 foram desclassificadas, para se ter ideia do grau de exigências que esta tendo para vender para o governo.

Outros temas abordados na reunião:

- A marca Honda no mundo; esta em mais de 60 países, tem liderança de mercado no Brasil;
- Grupo Star fechou o ano de 2018 com uma média diferenciada de 75% de participação de mercado;

- Rondônia tem uma média de 90% de mercado, porém concessionárias são mais antigas, investiram muito no consórcio no passado e as outras marcas não tem tanta representatividade;
- Promoção 2ª quinzena de janeiro em breve, mas adianta que uma das promoções **será de financiamento com entrada zero para modelos que não sejam 2019/2019**, precisamos terminar produtos dos anos anteriores são mais de 153 motocicletas que precisam ser vendidas; **esqueçam modelos 2019/2019, todas bloqueadas para vendas a não ser que não tenha mais modelos anteriores.** Caso clientes questionem, seu Osvaldo sugere que diga que a fábrica está de férias coletivas, ou algo parecido. Essa medida esta sendo tomada para evitar mais promoções a preço de custo como tivemos nas promoções passadas, que trabalhamos com lucro zero;
- Propagandas na radio, TV em 2019 será reduzida em 50%, em compensação estamos investindo no e-commece, impulsionando as redes sociais e outras ferramentas para facilitar no atendimento e aprovação de fichas, como Credere; mais uma vez pede que usem essas ferramentas que não é de graça, a empresa vem investindo muito, mas precisa que sejam utilizadas. **Sugere escolinha do Credere;**
- Apresenta o CNH digital aplicativo para celular – chama vendedor Suelderson Dutra a frente que já usa o aplicativo a seu favor. Não precisa do uso do tablet para fechar uma venda de cota, apenas que tenha um celular com um bom sistema operacional e uma internet veloz, um investimento que ajudará E MUITO NAS VENDAS;
- Pede agilidade no envio dos borderôs;
- Campanha Texas Austin; Grupo concorrendo a 03 biz 110i pede a colaboração de todos;

Marco Aurélio – Apresenta site oficial Honda Brasil; site do CNH e Banco Honda e propagandas já disponíveis nas redes sociais de novos e semi novos.

- Informa que Rogério (supervisor de vendas) e equipe estão indo para Boca do Acre no Amazonas; Antônio Carlos (supervisor de vendas) e equipe indo para Acrelândia e Plácido de Castro.
- Designou Bruno Albuquerque para na segunda- feira, dia 21.01.2019, está fazendo ação de vendas na empresa Ecoacre;
- Elainy Lopes - está na Caixa Econômica Federal do centro;
- Reginaldo Pereira no PV Sobral;
- Sueyton na Van.

Tudo se encaminhado para ganharmos a campanha do Texas Austin.

Grupo Exclusivo já esta com 75% de cotas fechadas e se caso a diretoria queira já pode fechar. Ressalta que para cada venda de cota do grupo exclusivo, o vendedor ganha bônus de R\$ 30,00. “Rogério pede que campanha do grupo exclusivo siga até o final do mês, pois ajuda nas vendas.”

Faz uma ressalva dando as boas vindas para os 02 (dois) novos colaboradores:

- ✓ Silvana Vasconcelos – Secretaria da Diretoria; e
- ✓ Paulo Rodrigo – Recepcionista Oficina.

Osvaldo Dias – Fica grato que a cada reunião ver o quanto estamos evoluindo, trazendo para o grupo novos colaboradores, dar as boas vindas.

Enfatiza sobre:

- Conhecimento dos produtos que vendemos e da própria concorrência para que possam ter argumentos;
- Dar o mínimo de descontos possíveis;

- Solicitou que o Sr. Marcos Aurélio faça shopping semana de preço dos produtos concorrentes e encaminhe a gerência para acompanhamento e providências cabíveis;
- Faz comparativo entre as motocicletas: CG Start160 Honda e Factor 125 e 150 da Yamaha - Start 160 é muito superior a da concorrente, tendo uma das diferenças a roda de liga leve que o vendedor tem como mostrar ao cliente as desvantagens que uma roda pode trazer para ele; Adverte: Precisam ter conhecimento para argumentar;
- Outro comparativo: Elite125 Honda e Neo AT Yamaha. A Neo é desconfortável, joelho encosta na frontal da motocicleta, posição do piloto incomoda, entre outros fatores;
- Treinamentos de vendas, não tem outra saída, todo dia e dia de aprendizado;
- Comenta de uma situação que há 15 dias o ponto de venda estava sem acesso ao sistema da MicroWork, resolveu com um simples e-mail, os trabalhos tem que ser dinâmicos, apresentar o problema para se ter uma solução;
- Apresenta os Sistema "S" que disponibiliza vários benefícios aos funcionários, Sesc, Sest Senat. A empresa paga todo mês na guia INSS para que uma quantia para que seus empregadores possam usufruir desses serviços que essas instituições oferecem, pede que façam suas carteirinhas, procure Márcia Agda ou se informem de quais documentos necessários para adquirirem esses benefícios.

Frase:

Sempre falo que os donos da empresa:

- ✓ ***1º é o Fabricante;***
- ✓ ***2º o Governo;***
- ✓ ***3º Funcionários;***
- ✓ ***4º Clientes; e***
- ✓ ***5º os Proprietários e Sócios.***

Se os proprietários não deixa os funcionários satisfeitos, a empresa não vai para frente.

Compartilha a viagem que fez com a família e amigos ao Peru com o objetivo de assistir ao Rally Dakar que provavelmente será o ultimo ano do Rally na América Latina. Conta da experiência, da constituição da estrada entre Brasil e Peru que estará aberta os 365 dias do ano. Ficou mais fácil e acessível à viagem para o país vizinho e um sonho do brasileiro de ter um facilitador dessa natureza.

Sr. Osvaldo encerra a reunião agradecendo a atenção de todos e desejando um bom regresso a casa.

Ata lida e assinada pelos oradores da reunião,

Osvaldo Xavier Dias
Diretor

Marco Aurélio
Supervisor de Vendas

Obs: Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro