

## **ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 20 DE ABRIL DE 2019 – Nº 006/2019**

**Data e Horário:** 20 de abril de 2019, às 12:30h. Local: Auditório Antônio Dias Alva na Concessionária Star Motos Ltda.

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

**Assunto:** Sorteios das Motos, referente à Campanha Austin e o Fechamento das Vendas Abril/19.

**Osvaldo Xavier Dias** – Diretor do Grupo Star – Cumprimenta a todos e inicia a reunião dizendo que o nosso foco é ter uma comunicação clara para que as partes entendam o que o outro está falando, querendo dizer.

*“Na vida da gente tem coisa a se fazer uma observação, falo pela minha experiência que possam usar e se espelhar. Tenho procurado mostrar os sucessos e insucessos para vocês, na busca de realizar outros sonhos. Temos que está preparados para o hoje. O amanhã não sabemos se estaremos vivos. Está atentos as tecnologias, aos treinamentos oferecidos e colocar em prática.”*

Antigamente o grupo tinha reuniões semanais, devido à correria do dia-a-dia não estamos fazendo com tanta frequência, porém os ensinamentos tem que ser passados a vocês.

-Comenta da viagem que fez aos Texas/EUA no moto Austin – Fala da emoção e do sonho realizado, que lá pode está contemplando um evento de tamanha grandiosidade.

Diante de alguns imprevistos que teve no aeroporto teve a oportunidade de dialogar com o Cury – Diretor da Honda no Brasil e a palavra chave é Humildade, algo que poderia ter sido estressante foi revertido em uma conversa agradável e de muita troca.

No evento, o mundo estava focado em 02 pilotos e os 02 da Honda. Que a única falha que teve nesses 08 ou 10 dias de viagem foi o Max (Piloto Honda) que caiu, segundo relatório, freio motor travou. No demais foi uma experiência onde aprendeu muito, uma delas, foi à organização e a outra é que devemos ter humildade.

Ficou no mesmo hotel que os pilotos, o Presidente e Diretores da Honda. Se sente muito orgulhoso e grato pela homenagem recebida, por terem ido ao aeroporto prestigiá-lo.

Muito satisfeito por chegar hoje na Acre Motors e não ter nenhum processo CNH parado por falta de produto, situação diferente de alguns concessionários no Brasil que estão sofrendo por falta de estoques. Devido à crise econômica que vive nosso país, as multinacionais foram obrigadas a demitir pessoas, diminuir a produção, fechar algumas fábricas. E mesmo com todo esse quadro estamos à frente da maioria, com estoques para atender aos nossos clientes.

Enfatiza que está preocupado conosco, precisamos melhorar a nossa nota, conhecer nossos produtos, senão não iremos combater nosso concorrente. Temos como converter.

Rio Branco é uma das cidades onde a Yamaha tem maior Share, cerca de 25% a 30%, enquanto no resto do Brasil a média é de 14% a 15%. Por quê? Onde está o problema?

Hoje foi feito um Shopping de preço na Recol Motors - Yamaha, a vendedora me convenceu a comprar uma Yamaha que chegará daqui 20 dias.

E nós aqui com quase 300 motos em estoque, produto com preços bem mais atrativos, benefícios bem superiores aos deles?

Pedi para Márcia Agda fazer um levantamento, temos hoje mais de 60 processos de motos aprovados pelos Bancos e não entregues, será que esses clientes não migraram para a concorrência?

**Promoção de entrada zero:** Essa condição é pra atrair o cliente para dentro da loja, vendedor tem que ter jogo de cintura e convencer o cliente que ele tem outras formas de pagar a entrada. Até hoje, estamos com um prejuízo de mais de R\$ 15.000,00 só de boletos de financiamento de entrada pela loja.

Quando a empresa disponibilizar essa condição, tem que fazer uma pesquisa aprofundada desse cliente para evitar prejuízos. Não pretendemos criar essa situação, mas se houver mais ocorrências como estas, o próprio vendedor é quem vai fazer a cobrança desses clientes.

**Marcos Aurélio** – Supervisor de Vendas: A pedido do Sr. Osvaldo Dias fez Shopping de preço com comentado acima, reitera que mesmo com tantos atrativos a concorrência tem vendido. Acha que está faltando mais reflexão, empenho dos próprios vendedores.

Comenta que nessa semana Santa estão com equipe de vendas no Ceasa de Rio Branco e um senhor de nome João que expõe seus produtos lá, disse que não tem tempo de ir até uma de nossas lojas para fazer um CNH para sua filha e nessa oportunidade fecharam o consórcio do senhor.

Ressalta que precisam entender o mercado, ter conhecimento do produto. Faz comparação dos nossos produtos e da concorrente.

Osvaldo Dias complementa fala do senhor Marcos Aurélio, das vantagens de conhecer nossa concorrente e de saber explicar as vantagens aos nossos clientes.

Chama Samilia Costa (F&I Acre Motors) para explicar situação de um processo que foi passado pelo Bradesco.

Vendedor passou ficha pelo Banco Bradesco e reprovou. Senhor Osvaldo estava num cartório de Rio Branco e o cliente comentou essa situação que tentou financiar a compra de sua motocicleta e foi reprovado. Sr. Osvaldo pediu para Samilia repassar cadastro do referido cliente no Banco Honda e cadastro foi aprovado com uma entrada de R\$ 1.600,00. Mais um cliente com sua Honda e depois de tudo isso vendedor que passou o cadastro no Banco Bradesco e reprovou veio atrás de comissão.

Tem que ter habilidade e agilidade nos negócios, conhecer a realidade do cliente, essa venda estava dada como perdida, quantas situações como essa não vem acontecendo dentro de nossa empresa?

**Marcelo Dias** – Gerente Geral Grupo Star – Inicia comentando sobre uma palestra que assistiu cujo tema era que abordava a seguinte pergunta: Quem quer ficar rico?

Pede para pesquisar a vida de pessoas bem sucedidas e verão que a receita deles é: ***Gaste menos do que ganhe.*** Poupar para mais a frente realizar seus sonhos, investir em algo que lhe trará retorno. Coloquem isso em prática.

Apresenta uma peça de bicicleta que comprou na China pela internet que custou R\$ 36,00 com frete incluso e que essa mesma peça aqui no Brasil custaria em média R\$ 100,00. Esse exemplo dado é para que vejam que a internet está tomando espaço e o emprego de milhões de pessoas a cada dia. Vocês precisam se reinventar, as empresas estão investindo constantemente em e-commerce. Aproveitem hoje enquanto a tempo.

Comenta do novo funcionário contratado para oficina, o Francisco que trabalhava na oficina a frente da loja, metade dos serviços que ele fazia era dele, porém não tinha carteira assinada. Pediu uma oportunidade de trabalho e durante 90 dias de experiência recebeu apenas o salário mínimo. Passados esses 90 dia, no seu primeiro mês recebendo comissão vendeu serviços mais que os 08 mecânicos da loja.

Mendhelson vendedor interno a apenas 03 meses na Star Motos, vem se destacando trazendo números expressivos para a loja, mesmo fazendo faculdade a noite e em tão pouco tempo conosco. José Luiz vendedor externo, também em destaque. O que eles estão fazendo que os outros não estão fazendo?

Produto e preço o nosso é o melhor, e a nossa equipe, é a melhor? Fica essa interrogação.

Como apresentado pela Márcia, 60 fichas aprovadas, média de R\$ 10.000,00 por moto daria faturamento de R\$ 600.000,00, de comissão daria mais ou menos uns R\$ 10.000,00 que estão boiando.

**Compromisso:** Toda 1º sexta-feira de cada mês às 18:00h faremos uma prova para os vendedores de 10 perguntas, o vendedor aprovado terá como destaque o vendedor do mês e será divulgado nas redes sociais.

Lança um desafio aos presentes na reunião valendo R\$ 100,00. O primeiro a enviar uma mensagem para o seu celular ao terminar a reunião simulando que ele seja um cliente, com texto de campanha ou parabenizando por sua cota contemplada, por exemplo, porém não podem esta com celular durante a reunião.

**Osvaldo Dias** – Fica orgulhoso porque está preparando nossa empresa para sucessores.

- Comunica e justifica que o sorteio das 03 motocicletas que estava previsto para hoje fica para o dia 26.04.2019, além do sorteio para a área de venda, pós-vendas e supervisores das 03 motocicletas, 01 para cada loja, terá várias surpresa aos presentes.

- O Sindicato dos Trabalhadores ainda não está apto a representar a classe e, portanto não teve convenção coletiva nesse ano de 2019 ainda. O Grupo Star decidiu que dará por sua conta um aumento de **2%** no salário e que será pago até o quinto dia útil de maio o retroativo desde janeiro de 2019, ou seja, será pago **8%**. Se o sindicato se regularizar e definir outra porcentagem de aumento será corrigido proporcionalmente.

Como o Grupo está fazendo 22 anos de aniversário, a diretoria decide presentear nesse mês de **abril/2019** seus colaboradores ativos com bônus proporcional ao tempo de serviços prestados a empresa, ficando da seguinte forma:

MESES TRABALHADOS	% DE BÔNUS NO SALÁRIO DE ABRIL
01 a 60	5%
61 a 120	10%
121 a 180	15%
181 até os dias atuais	22%

**Bônus sobre o salário base. Funcionário que ganha comissão, fazer a média dos últimos 03 meses.**  
Reiterando: salário referente a abril/2019 que será pago no dia **07/05/2019** terá além do reajuste de **2%** (**receberão 8% devido o retroativo Jan/Fev/Mar e abril**) terá mais o bônus conforme as condições acima relacionadas.

**Observação: Esse Bônus é somente para a folha ref. a abril/2019. Reajuste de 2% segue nos meses subsequentes.**

Mais uma vez diz está muito feliz e orgulhoso por ter feito essa viagem, por sermos o 1º Grupo brasileiro a fazer um crédito garantido pela fábrica para compra a prazo no valor de R\$ 7 milhões. Fizemos teste piloto e já estamos aptos se caso precisarmos utilizar esse crédito.

Novo Grupo exclusivo será lançado em 10.05.2019 sorteio para o dia 24.06.2019.

Honda está trabalhando dia e noite para oferecer pagamento de boletos de consórcio e lances pelos Bancos do Brasil e Caixa Econômica.

Marcos Aurélio, Hydharma e Márcia sugeriu que fosse feito campanha para presentear nosso gerente Marcelo Dias a ir para a Copa América em São Paulo. Se atingirmos a meta do mês bônus sobre vendas de cotas CNH fica da seguinte forma:

Vendas cotas grupo:

- **Nacional: R\$ 10,00 + R\$ 40,00 = R\$ 50,00;**
- **Exclusivo R\$ 20,00 + R\$ 30,00 = R\$ 50,00;**
- **Exclusivo + Débito em conta R\$ 20,00+R\$ 20,00+R\$ 10,00 = R\$ 50,00**

Pagamento dos bônus extras, caso atingirmos a meta será feito no final do mês, forças será concentrada na Acre Motors. Faltam hoje 90 cotas para atingir a nosso objetivo;

Para ajudar a Acre Motors, Marcos Aurélio pede a Júnior Castro vendedor da Star Motos que venda CNH pelo login IHS do Ariel Bruno que é vendedor da Acre Motors. Não o prejudicará, pois não temos campanhas da Honda vigente.

Fechamos parceria mais uma vez com a Prefeitura de Rio Branco para mais um copão Comunitário, o Grupo esta doando uma moto para sorteio.

Outra notícia recebida pelo Moto Honda é que somos o Grupo que mais vendeu Gold Wing no Brasil, já foram vendidas 04 motos.

De 07 a 21.07.2019 - Fará viagem Expedição entre amigos com apoio da Moto Honda do Brasil onde nosso Diretor Honda também estará presente.

Por fim, encerra a reunião, desejando um ótimo final de semana e uma Feliz Páscoa a todos.

Ata lida e assinada pelos oradores da reunião,

---

Osvaldo Xavier Dias  
Diretor

---

Marcelo da Silva Dias  
Gerente

Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro