

ATA DE RENIÃO GERAL REALIZADA NO DIA 01 DE MARÇO DE 2019 – Nº 002/2019

Data e Horário: 01 de março de 2019, às 18:00h. Local: Auditório Antônio Dias Alva na Concessionária Star Motos Ltda.

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

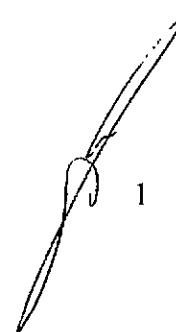
Sr. **Marcelo Dias**, Gerente Geral Grupo Star – Inicia a reunião dando as boas vindas a todos e aos novos colaboradores de vendas externas: Andreo, Márcio e Ruan. Agradece aos colaboradores da Acre Motors por estar participando da reunião e ao Colaborador Thiago que está disponibilizado para o PV Paris Dakar e informa que a partir de segunda o mesmo irá para a Acre Motors para qualificação junto ao F&I.

Pergunta quem fez o treinamento com o coach o Sr. Mark Wisley – Curso desenvolvendo pessoas durante o mês de fevereiro. Informa que verá a possibilidade com o Sr. Osvaldo Dias para disponibilizar aos colaboradores que não fizeram o curso.

Reuniu-se como o departamento de F&I da Star Motos e Acre Motors antes do início desta reunião para mostrar-lhes que a empresa esta pagando para vender as motocicletas BIZ 110i e Elite 125. "Quem quiser pode procurá-lo para que mostre a nota fiscal e os custos" Informa.

Pede que utilizem as ferramentas que a empresa proporciona, Flyer, forders, compartilhem nas redes sociais. Tem vendedor que nem o próprio vizinho sabe que ele é um consultor Honda. Conta uma situação que ocorreu da venda uma cota de consórcio para o primo de um consultor do mesmo grupo. Precisamos ficar atentos.

Apresenta a nova campanha de financiamento com a motocicleta CG 160 FAN. Financiamento da entrada do cliente pela loja em 48 vezes. Vídeo da campanha já esta disponível no Whatsapp. Apresenta o vídeo da campanha.

 1

TAB 2CNNA021227 + TC 852,00 X COEF 0,03694 TAXA 2,61% AM - EM 48X

MODELO 2018/2019	VALOR A VISTA	VALOR SISTEMA	VALOR EMPLACAMENTO	VALOR ENT SIST. BANCO	PARCELA BANCO	VALOR ENT. LOJA	PARCELA LOJA	PARCELA TOTAL
CG 160 FAN	10.890,00	11.590,00	927,20	2.300,00	408,88	1.222,80	30,00	438,88

EXCLUSIVO PARA RIO BRANCO

- VALOR SISTEMA R\$ 11.590,00 MENOS R\$ 2.300,00 ENT SISTEMA BANCO TOTAL R\$ 9.290,00 MAIS R\$ 927,20 DO EMPLACAMENTO, A LOJA RECEBERÁ R\$ 10.217,00 GARANTIDOS PELO BANCO. CLIENTE FINANCIARÁ PELA LOJA ENTRADA DE R\$ 1.222,80 EM 48X E AINDA CORRENDO O RISCO DE NÃO RECEBERMOS.

Liane Mendes – F&I Star Motos pergunta: Nessa situação do modelo da campanha, mesmo o cliente dando uma entrada e financiando o restante pelo Banco, o vendedor irá receber a comissão de 0,5%?

Marcelo dias responde: Vendedor receberá comissão normal (na condição estabelecida pela loja) de 1,3% se cliente não financiar entrada pela loja e com o VALOR DE TABELA.

Campanha exclusiva para Rio Branco por vários motivos, um deles é a facilidade de cobrança dos boletos.

Comenta de alguns casos ocorridos na Acre Motors de motocicletas da campanha que não inclui os 8% referente a emplacamento, se o banco libera 8%, porque não inclui o valor sugerido pelo próprio banco? Estamos perdendo dinheiro. Quando passamos uma tabela, tem que ser cumprida.

Honda incluiu mais 03 modelos na tabela. Parabeniza Edisley Gadelha que já vendeu uma cota da motocicleta África Twin e que hoje vendeu uma CBR 1000 RR segunda motocicleta desse modelo para o mesmo cliente o senhor Ricardo Dias de Lima.

Dia 27/04/2019 no dia do aniversário do Sr. Osvaldo Dias - será sorteado como prometido se o grupo ganhasse a campanha Texas Austin, 03 motocicletas Biz 110i ou Elite (será definido ainda) uma para cada loja do grupo para os vendedores e pós-vendas.

Abaixo comparativo de produção com as demais concorrentes 2018 a 2019:

MARCAS	ACUMULADO FEVEREIRO/2019		COMPARATIVO /		
			VOLUME		
	01 à 25	%	2013	2018	V
TOTAL	70.510	100%	60.231	120.375	
HONDA	55.011	78,0%	122.150	102.495	
YAMAHA	10.201	14,5%	21.985	17.315	
SHINERAY	1.101	1,6%	3.206	1.406	
HAOJUE	883	1,3%	2.012	836	
BMW	534	0,8%	1.297	820	
KAWASAKI	417	0,6%	981	643	
Desconhecido	313	0,4%	798	618	
DAFRA	322	0,5%	782	516	
H.DAVIDSON	269	0,4%	761	681	
TRIUMPH	336	0,5%	680	508	
OUTRAS MARCAS	1.132	1,6%	2.730	2.636	

Como observado, o nosso crescimento a nível nacional de 2018 para 2019 é maior que toda a produção da nossa maior concorrente YAMAHA.

Marcos Aurélio – Supervisor de Vendas entregou aos vendedores a Revista Conexão que fala justamente do crescimento da Honda. Reforça sobre a importância de ler e se inteirar do produto que vende para ter argumentos quando apresentar e abordar os clientes.

Marcelo Dias – Bônus de R\$ 100,00 para vendedor sobre vendas de motocicletas dos anos: (2017/2017) – (2017/2018) – (2018/2018) – (2018/2019) a partir de 02.03..2019.

- SH 300i 2017/2017 continua com bônus de R\$ 1.000,00 temos 03 unidades no estoque.

Fala das mudanças que teve no Consórcio Nacional Honda. Portanto cotas que o cliente optar pelo débito da parcela em conta corrente e cota com seguro, o vendedor terá comissão diferenciada, dobrando o valor do bônus.

Exemplo: Se o vendedor vende cota de cnh de CB TWISTER crédito de R\$ 15.194,00 – se atingiu a meta, comissão 1,3% **R\$ 197,52**, se vende uma cota do grupo exclusivo bônus de **R\$ 20,00**, vendeu a cota com seguro e débito em conta mais **R\$ 20,00** - Total que receberá em uma única venda de cota CNH **R\$ 237,52**, ou seja, ¼ do salário de um trabalhador que recebe 01 salário mínimo ao mês.

A partir desse próximo sábado, Samilia Costa (F&I, Acre Motors) virá para Star Motos para treinamento referente às mudanças para implantar no setor na Acre Motors.

Autorizou ao F&I a devolver ao consultor, fichas que estiverem incompletas, que não estiver digitada, e que estejam ilegíveis.

Apresentado relatório de vendas de cotas de consórcio por período, abaixo relatório:

VENDA DE COTAS CNH POR PERÍODO				
MESES	STAR MOTOS	ACRE MOTORS	JURUA MOTOCENTER	TOTAL DO GRUPO
fev/18	73	167	110	350
jan/19	144	232	120	496
fev/19	61	110	84	255

Como podemos observar, tivemos uma queda significativa nas vendas de cotas de CNH nesse mês de fevereiro 2019 em todo o Grupo. Podemos citar vários fatores que justificam essa baixa: período de chuva, mudança de governo, o treinamento que ocorreu durante esse mês, porém faz uma ponderação. "Será que os horários disponíveis que a gente trabalhou, nos empenhamos realmente? Precisamos recuperar e para isso tomar medidas".

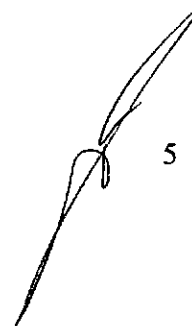
Parabenizou o colaborador Mendhelson Emmanuel que na semana passada vendeu 04 quadriciclos que atenderá a Eletroacre de Rio Branco e Cruzeiro do Sul, cliente só iria comprar os quadriciclos se a empresa fizesse treinamento de uso e pilotagem. De imediato Marcelo Dias, pesquisou materiais, fez o treinamento teórico, Reinaldo Pereira fez treinamento prático no Amazônia Rio em Rio Branco, nesta quarta-feira, Reginaldo foi dar aula prática em Cruzeiro do Sul. Certificados de conclusão do curso já confeccionados. É fácil? Não, mas precisa querer fazer e fazer.

Outros assuntos abordados na reunião:

- Viagens para o interior custam caro para empresa e nosso maior concorrente hoje é Recol Motors, diante disso, a partir deste mês de março, concentraremos nosso foco em Rio Branco.
- Não julgar as pessoas pela aparência;
- Precisam fazer ações de vendas na Eletroacre, oportunidades de venda/compra de motocicletas;
- Contax, milhares de pessoas que trabalham nesse local faz uso de ônibus, mais oportunidade de negócios;
- Enviado e-mail a Suzy Neiva e Edivaldo Nascimento, solicitando a escolha uma pessoa para se dedicar a vendas e compra de usados. Na Star Motos temos o consultor Suelderson Dutra que inclusive quem quiser aprender mais sobre, pode procurá-lo.
- Orienta que andem com ficha de avaliação de moto.

Por fim, o Grupo tomou a iniciativa junto à AUTO-ESCOLA, (sem custo nenhum para a auto-escola) de trocar uma moto zero quilometro por uma usada. É um investimento de R\$ 2.000,00 a R\$ 3.000,00 mensais, para que os alunos dessas Auto-Escolas, sentem em nossos produtos, na nossa marca e despertem o desejo que adquirir uma HONDA.

Ações estão sendo feitas, temos recursos, precisamos somente querer aprender, ter iniciativa que querer ganhar dinheiro para continuarmos crescendo juntos.



5

Encerra a reunião, desejando a todos uma boa noite.

Ata lida e assinada pelos oradores da reunião,



Marcelo da Silva Dias
Diretor

Marco Aurélio
Supervisor de Vendas

Obs: Ata de Reunião elaborada por Jaqueline de Moura Ribeiro