

Campanhas de vendas

CAMPANHAS ESTIMULAM NOVOS NEGÓCIOS E RECONHECEM DESEMPENHO

Para aproveitar o dinamismo dos últimos meses de 2019, a Volvo CE lança novas edições da Promoção Nacional de Peças e do CS Challenge. Com uma oferta de 121 itens, a promoção oferece descontos bem atrativos. Já o CS Challenge inclui dois serviços de pós-venda (CSA e Garantia Estendida), além de seis linhas de peças (filtros, dentes, líquidos refrigerantes, lubrificantes, Reman e material rodante). Os melhores vendedores do CS Challenge participarão do Expert Week na sede da Volvo CE em Curitiba. Além de treinamentos, workshops e palestras motivacionais, está prevista uma ampla programação turística e de lazer.



Excelência em serviços

PROGRAMA DE EXCELÊNCIA EM SERVIÇOS AVANÇA NO BRASIL E NOS PAÍSES HISPÂNICOS



Lançado inicialmente no mercado brasileiro em 2018, o Programa de Excelência em Serviços (PES) tem por objetivo possibilitar que a Volvo CE e seus distribuidores ofereçam o melhor pós-venda do segmento de equipamentos de construção, excedendo as expectativas dos clientes finais. “No primeiro semestre de 2019, alguns distribuidores brasileiros iniciaram o ciclo bronze, e já começamos a expansão gradual do programa para o mercado hispânico”, conta Alexandre Godoy, coordenador do programa.

No último Brush-up, realizado em Curitiba no mês de abril, foi lançado oficialmente o manual de processo de venda de peças. O manual de processos de atendimento a campo já havia sido introduzido em 2018. No evento, todos os participantes receberam cópias dos dois manuais. Além disso, a Volvo CE está trabalhando na substituição da ferramenta que vinha sendo utilizada para a realização das monitorias do PES, com lançamento previsto para agosto/setembro deste ano.

PROMOÇÃO ESPECIAL DE GARANTIA ESTENDIDA AMPLIA RESULTADOS

Durante a M&T 2018, a Volvo CE lançou uma promoção especial de Garantia Estendida. Até o final deste ano, esse serviço será oferecido gratuitamente na cobertura do trem de força com duração de 6.000 horas ou 24 meses para os clientes que adquirirem as Carregadeiras L60F e L70F e as Escavadeiras EC140DL, EC140DLM, EC200D, EC210D, EC210DL, EC210DLR, EC220D e EC220DL.

A Tecnoeste está aproveitando essa promoção para gerar novos negócios e fidelizar seus clientes. “No primeiro semestre, comercializamos três Carregadeiras L60F para um cliente que optou por fazer um upgrade da Garantia Estendida da fábrica. Conhecemos bem as aplicações dos nossos clientes e sabemos que os novos equipamentos terão um ritmo de trabalho bastante elevado, de até 500 horas/mês. Por isso, sugerimos ampliar a cobertura para 10.000 horas. Além disso, emplacamos também a venda de Garantia Estendida para



outro cliente que adquiriu um modelo não coberto nessa promoção, uma L110F”, conta Gustavo Meyer, Gerente de Vendas e Equipamentos da Tecnoeste.

PROXIMIDADE E SERVIÇOS DE PÓS-VENDA FIDELIZAM CLIENTE CATARINENSE

O trabalho próximo e os serviços diferenciados promovem novos negócios junto a cliente que atua no segmento de material agregado e de construção. “Possuímos em nossa frota seis escavadeiras e três carregadeiras Volvo. Recentemente, adquirimos uma L120F. Essas máquinas são robustas e versáteis e atendem muito bem às nossas necessidades de movimentação de material. Os serviços de pós-venda estruturados e de qualidade oferecidos pela Linck contribuem para assegurar alta disponibilidade e nos possibilitam trabalhar com tranquilidade e segurança”, destaca Antônio Assini, proprietário da Britagem Barracão, fundada em 2003 na cidade de Gaspar (SC).

“O cliente possui um Acordo de Manutenção Preventiva e conta com a consultoria gratuita de um especialista em materiais de desgaste para apoiar na escolha de peças de desgaste, material rodante e Sistema de Dentes Volvo. Esses serviços fazem a diferença e são decisivos no momento de aquisição de uma nova máquina”, destaca Marcos Setra, Coordenador de Pós-Venda da Linck.

VOLVO CE E TRACBEL APOIAM PREPARAÇÃO DE JOVEM BRASILEIRO PARA COMPETIÇÃO GLOBAL



Realizada a cada dois anos, a WorldSkills é a maior competição de educação profissional do mundo. Uma das categorias avaliadas é a tecnologia de veículos pesados, e o representante brasileiro será o aluno da escola SENAI Ipiranga (SP) Paulo Vitor Fratta, que em seu processo de preparação, realizou diversas atividades práticas tanto na Tracbel de Belém (PA) quanto na sede da Volvo CE em Curitiba (PR).