



Campanha de Vendas

## CAMPANHAS INICIAM COM ÓTIMOS RESULTADOS

Dois meses após o lançamento, a Promoção Nacional de Peças e o CS Challenge vêm registrando um alto nível de engajamento dos distribuidores e uma ótima aceitação por parte dos clientes.

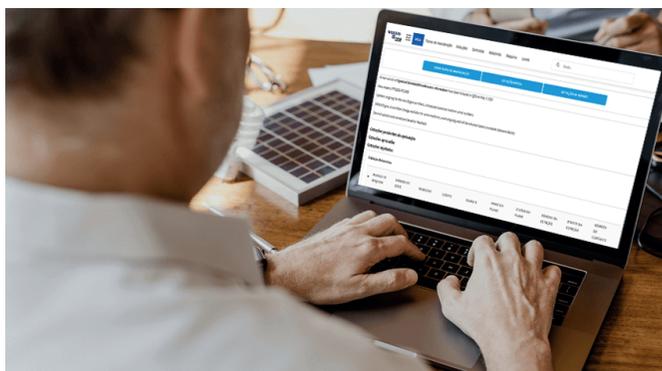
“Nesta edição de 2021, a Promoção Nacional de Peças passou a agrupar as ofertas em temporadas. Nos meses de abril e maio, promovemos as peças de reparo com descontos bem atrativos. Os resultados foram muito bons, pois superamos as metas nas vendas”, conta Henrique Chaves, da área de Customer Solutions – Business Development da Volvo CE. Para junho e julho, a seleção de ofertas inclui mais de 100 peças de conforto e segurança com até 40% de desconto.

As equipes comerciais dos distribuidores estão bastante

engajadas na edição 2021 do CS Challenge. A cada mês, a campanha incentiva a venda de uma linha de peças. Em abril e maio, foram promovidos o Volvo Reman e os filtros. Neste mês de junho, é a vez da linha de Líquidos refrigerantes (Volvo Coolants).

“Temos registrado altos níveis de engajamento e participação dos vendedores. Os rankings mensais estão sendo disputados ponto a ponto pelos distribuidores. Como premiação aos destaques de cada mês, optamos por distribuir vales-compra em sites de e-commerce nacionais como Fast Shop, Centauro e Submarino. Assim, cada premiado tem à disposição uma ampla seleção de itens que são enviados diretamente para seus endereços em todo o Brasil.”

## MAIS ASSERTIVIDADE NOS ACORDOS DE MANUTENÇÃO E REPARO



Em abril, a Volvo CE iniciou a implantação de uma nova ferramenta para aprimorar as cotações dos acordos de manutenção e reparo. Trata-se do QSS (Quotation and Service Scheduling), um sistema global que passou a substituir gradativamente o SCQ. “Por

ser uma ferramenta on-line, o QSS pode ser acessado por meio de computadores, tablets e smartphones. De forma simples e intuitiva, ele oferece mais agilidade e precisão nos cálculos, possibilitando agrupar acordos de reparo e manutenção com outros serviços”, conta Gabriela Montanari, da área de Customer Solutions Business Development.

Os primeiros distribuidores a participar da implantação do QSS foram a Gotemburgo, que atua em seis estados no Nordeste brasileiro, e a Escandinavia del Plata, que distribui os equipamentos Volvo na Argentina. Até o final de julho, o QSS será implantado em todos os distribuidores brasileiros e, ao longo do segundo semestre, será estendido ao mercado hispânico.

## NOVA SOLUÇÃO LOGÍSTICA A SERVIÇO DA ALTA DISPONIBILIDADE



Para contribuir com os objetivos estratégicos de oferecer alta disponibilidade e de aumentar a satisfação dos clientes, a área de Parts Logistics & Order Management tem trabalhado para implantar novas soluções logísticas. A mais recente delas envolve a venda direta de peças da fábrica de Pederneiras para a rede de distribuição brasileira. Viabilizamos este novo fluxo para atender exclusivamente aos pedidos de extrema urgência (Classe 0) que estão sem

disponibilidade de estoque no Centro de Distribuição C3. Nesses casos, quando não existe previsão de atendimento de curto prazo, oferecemos ao distribuidor a possibilidade de adquirir e retirar a peça diretamente em nossa fábrica de Pederneiras. A gestão do novo processo é feita pelo Order Desk no e-mail [order.desk@volvo.com](mailto:order.desk@volvo.com)”, conta Tatiane Conrado, que, juntamente com Thais Schuhli, implantou a nova solução na Volvo CE LA.