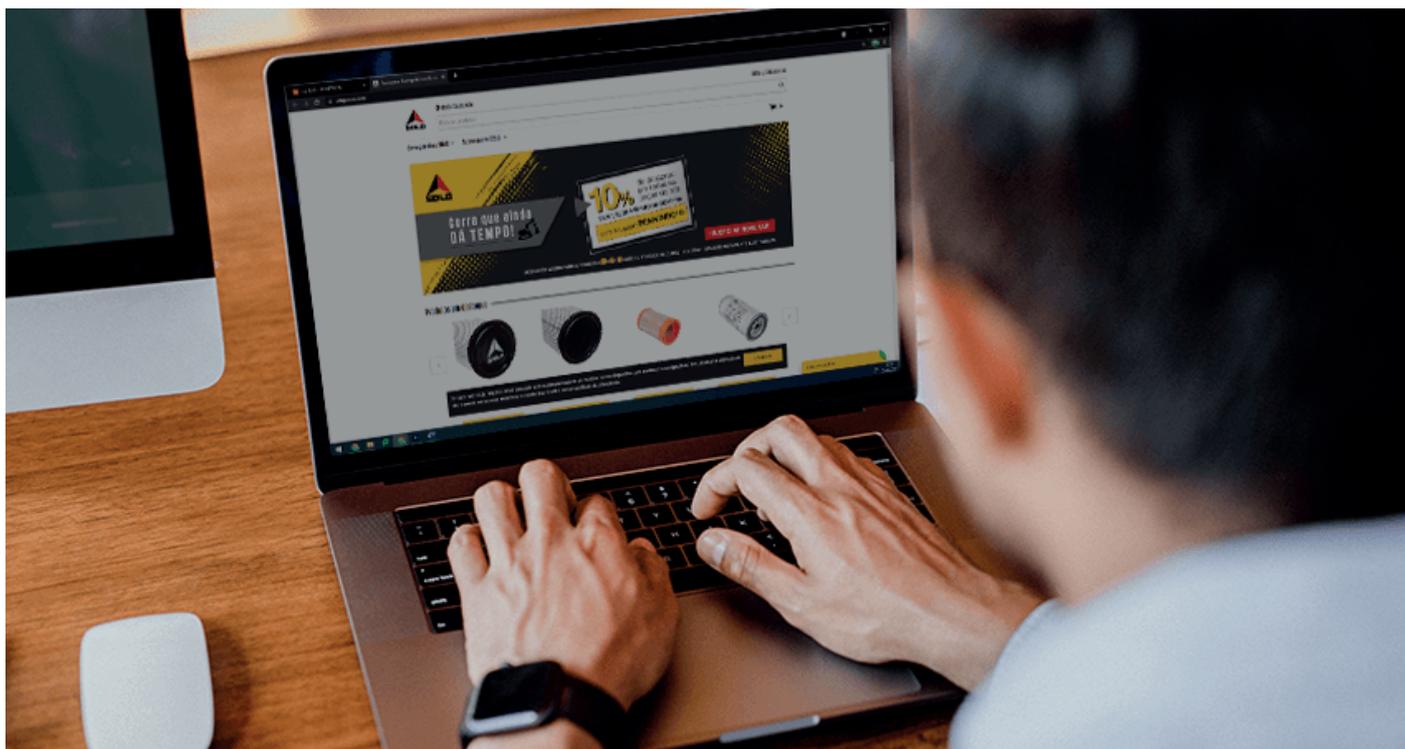


## E-COMMERCE DA SDLG EXPANDE SUA COBERTURA E LANÇA NOVIDADES



Lançado no início de maio, o e-commerce da SDLG vem obtendo ótima aceitação por parte dos clientes e movimentando negócios na rede de distribuição. O dinamismo e a melhoria contínua fazem parte do dia a dia do e-commerce. Por isso, pouco tempo após o seu lançamento, diversas novidades já foram incorporadas. “Por meio de parcerias com nossos distribuidores, ampliamos a cobertura do e-commerce e passamos a atender a 92% do território brasileiro. Isso significa mais comodidade e acessibilidade para nossos clientes”, conta Guilherme Pitta, da área de Customer Solutions Business Development.

A fim de dinamizar as vendas on-line nos meses de junho e julho, foram lançadas campanhas promocionais e de incentivo voltadas aos clientes e distribuidores. “A primeira campanha de ofertas do e-commerce trouxe

uma seleção de filtros com descontos especiais. Neste mês de julho, para incentivar os clientes a utilizar o canal digital, estamos oferecendo um desconto de boas-vindas de 10% na primeira compra on-line. Todas as promoções são também incentivadas junto às equipes comerciais dos distribuidores com prêmios especiais.”

Para reforçar a divulgação do e-commerce, aproximar a SDLG dos clientes e destacar temas interessantes associados ao universo da marca e de seus distribuidores, foi criada uma série de podcasts denominada “SDLG. Confiança em Ação”. “O retorno positivo dos nossos clientes e da rede de distribuição nos estimula a lançar novas promoções, aprimorar os processos e expandir nosso e-commerce para os mercados hispânicos ainda neste ano”, complementa Guilherme.

## CAMPANHAS DE OFERTAS RÁPIDAS MOVIMENTANDO NEGÓCIOS

A partir deste mês, os distribuidores brasileiros estão tendo acesso a promoções-relâmpago de peças Volvo e SDLG com descontos extremamente atrativos.

“Estamos chamando essas ações promocionais de Campanhas Flash. Ao anunciar cada promoção, informamos a quantidade de peças disponíveis e que os pedidos serão atendidos conforme a ordem de chegada até esgotar o estoque. Dessa forma, orientamos aos distribuidores para serem rápidos na colocação do pedido,” conta Ney Neves, da área de Customer Solutions Business Development.

“Um dos maiores atrativos para os consumidores são as promoções. Nessas ofertas, os descontos são concedidos aos distribuidores, possibilitando que eles ofereçam melhores condições aos clientes finais. Ao



longo dos próximos meses, promoveremos diversos itens com potencial de atrair diferentes perfis de clientes que possuem equipamentos novos e mais antigos. Recomendamos aos nossos distribuidores que estejam atentos aos comunicados, aproveitando essas ofertas para estreitar o relacionamento e promover novos negócios,” ressalta Henrique Chuves, que também integra a equipe de Customer Solutions Business Development.

## NOVO PROCESSO AGILIZA A IMPORTAÇÃO DE PEÇAS DA SDLG



“Com a intenção de melhorar cada vez mais o atendimento aos nossos clientes, disponibilizamos a partir de 1º de julho de 2021 uma nova classe de pedido para atender a situações de máquina parada em que a peça não está disponível no C3. No novo processo, os distribuidores podem selecionar no sistema SOL a categoria de Pedido Urgente – 1 (classe 0 no C3). Nesses casos, a importação da peça da China para o Brasil levará em torno de 10 dias úteis. Isso significa

uma redução média de 50% no prazo de envio normal”, conta Cristiane Assis, da área de Parts Logistics & Order Management, explicando que o novo processo já foi testado e validado com um distribuidor brasileiro.

Segundo Cristiane, existe uma limitação de exportação da China para o Brasil. “Por isso, só podemos utilizar essa modalidade para pedidos com até 80 kg (peso bruto) e valor de até US\$ 720.