

Cartões:

**Novos Modelos de Cooperação entre
Indústria, Comércio e Bancos**

juan.agudo@amanco.com



1 da América Latina em Tubosistemas

Cinco pessoas que você encontra no mundo da Indústria

A Cadeia de Valor da Construção Predial



Meu Chefe
(Indústria)



Mário, o
Lojista

CLIENTE



Roberto, o
Balconista



Paulinho, o
Profissional

INFLUENCIADORES OU DECISORES



Kelly, a
Consumidora

1. A Indústria



O QUE TIRA O SONO DA INDÚSTRIA

- Lojistas focando só em preço
- Pouco acesso a Decisores - Balconistas, Profissionais, Consumidores

OPORTUNIDADES PARA A INDÚSTRIA

- Capilaridade – conhecimento profundo de 30.000 Lojistas
- Grandes necessidades desses Lojistas não atendidas

O SONHO

- Como vender mais sem brigar só em preço?
- Como ter acesso a todos os decisores? Como fidelizá-los?

2. Mário, o Lojista



O QUE TIRA O SONO DO LOJISTA

- Clientes – pouca fidelidade
- Vendedores – pouca qualificação, alta rotatividade

O QUE O LOJISTA TEM

- Acesso fácil a milhões de Decisores – Balconistas, Profissionais, Consumidores

O SONHO

- 4 Como crescer sem brigar só em preço?
 - Clientes fiéis, com mais poder de compra em material de construção
 - Vendedores excelentes
- 4 Será que a Indústria pode ajudar?

3. Roberto, o Balconista do Lojista



O PROBLEMA DO BALCONISTA

- Pouco ou nenhum treinamento
- Pouco ou nenhum reconhecimento

O QUE O BALCONISTA TEM

- Enorme influência sobre todos

O SONHO

- Como vender mais e ganhar mais dinheiro?
- Será que a Indústria pode ajudar?

4. Paulinho, o Profissional (Encanador)



O PROBLEMA DO PROFISSIONAL

- Pouco ou nenhum treinamento
- Pouco ou nenhum reconhecimento

O QUE O PROFISSIONAL TEM

- Enorme influência sobre todos

O SONHO

- Como ter mais trabalho e ganhar mais dinheiro?
- Será que a Indústria pode ajudar?

5. Kelly, a Consumidora



O PROBLEMA

- Experiência muito frustrante de construção

O QUE A CONSUMIDORA TEM

- Muita vontade de construir
- Muita vontade de ser bem atendida

O SONHO

- 4 Uma excelente experiência de compra e instalação
 - Confiança - Indicação de bons profissionais e lojas
 - Crédito fácil
- 4 Será que a Indústria pode ajudar?

Resumo das Oportunidades

Indústria



Acesso e
Fidelização dos
Decisores

Lojista



Clientes fiéis
Vendedores
excelentes

Balconista



Incentivo
Treinamento

Profissional



Reconhecimento
Treinamento,
Avaliação,
Indicação

Consumidora



Poder de
compra
Confiança

Nossa solução para Mário, o Lojista



EXCELENTES BALCONISTAS

- Treinados em produtos e em vendas consultivas
- Com cartão de incentivo dos fabricantes

PROFISSIONAIS FIÉIS À LOJA

- Treinados e Avaliados na Loja
- Visíveis para Consumidores no site Doutores
- Com cartão de fidelidade dos fabricantes – POS



CONSUMIDORES - PODER DE COMPRA, FIDELIDADE

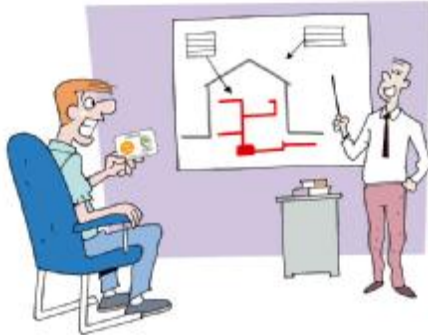
- Cartão de crédito da loja adaptado a suas necessidades
- Menos burocracia, mais dinheiro no bolso do Lojista



INFORMAÇÃO E AÇÕES PARA VENDER MAIS

- Clientes que mais compram, com bons limites, sumidos
- Ações de boas-vindas, aniversário, recuperação

Nossa solução para Roberto, o Balconista



CRESCIMENTO PROFISSIONAL

- Produtos – visão sistêmica
- Venda consultiva e gestão de clientes
- Atualizações constantes – novos produtos



BOUTONES DA CONSTRUÇÃO

Incentivo Lojas Ouro

Distribuir Pontos

Total de pontos = 10.000

INDÚSTRIAS	Pontos
Amanco	2000
Marcante	10000
Elona	5000
Indústria 2	1000
Indústria 4	0
Indústria 5	1200
Indústria 8	2400
TOTAL	10.000

Nome	Porcentagem	Pontos Distribuídos
Leonardo Buitanzsche	10%	1.000
Carlos Eduardo	20%	2.000
Rodrigo Almeida	20%	2.000
João Alberto	20%	2.000
Daniel Saratá	20%	2.000
Rodrigo Lima	10%	1.000
TOTAL	100%	10.000

GRAVAR

Importante: A gratificação será liberada quando forem distribuídos 100% dos pontos disponíveis.

RECONHECIMENTO E INCENTIVOS

4 Cartão de incentivo – Pontos/prêmios ao

- passar nas avaliações,
- cadastrar cartões de crédito e fidelidade
- vender produtos da indústria

4 Motivação via torpedos

Nossa solução para Paulinho, o Profissional



CRESCIMENTO PROFISSIONAL

- Produtos – visão de sistemas
- Gestão – apresentação, orçamento, pós-venda
- Uso racional da água, saúde, segurança



VISIBILIDADE E MAIS NEGÓCIOS

- Profissionais aprovados constam no site Doutores

RECONHECIMENTO E RECOMPENSAS

4 Cartão de fidelidade – Pontos/prêmios ao

- passar nas avaliações
- comprar produtos da loja
- Bônus ao comprar produtos da indústria

4 Motivação via torpedos



Nossa solução para Kelly, a Consumidora



CONFIANÇA E PAZ DE ESPÍRITO

- Indicações do Site Doutores – profissionais e vendedores treinados e que passaram nas avaliações
- Seguro gratuito cobrindo serviço dos profissionais e produtos, outros seguros opcionais de assistência

MAIS PODER DE COMPRA

- Cartão de Crédito - Até 40 dias sem juros, ou parcelamento sem burocracia



INFORMAÇÕES E OFERTAS DOS FABRICANTES

- Aproveitando os pontos de contato: telefônicos, chegada do cartão, fatura

Nossa solução para a Indústria



4 ACESSO E FIDELIDADE DE DECISORES

- Visibilidade de marca
- Frequência de contato
- Campanhas



MASISA



DOUTORES DA
CONSTRUÇÃO

4 COMPARTILHAMENTO DE BASES E AÇÕES

4 MAIS IMPACTO, MENOS CUSTOS QUE PROGRAMAS ISOLADOS

- Em vez de desconto de 1%, investir esse valor no relacionamento com os decisores



Outras



1 da América Latina em Tubosistemas

Resumo das Oportunidades de Cooperação

Indústria



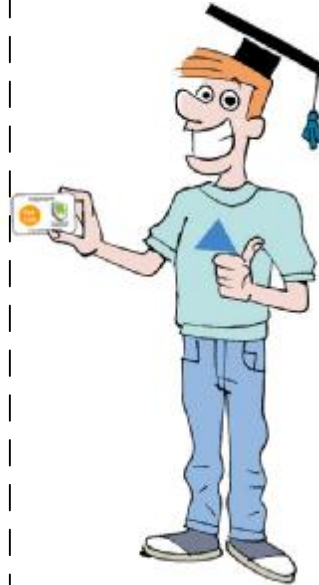
Acesso e
Fidelização dos
Decisores

Lojista



Cartão de
Crédito da Loja
Programas de
Treinamento e
Fidelidade

Balconista



Cartão de
Incentivo
Treinamento

Profissional



Cartão Fidelidade
Treinamento,
Avaliação,
Indicação

Consumidora



Cartão de
Crédito da Loja
Indicação
Seguros

Conclusão



- 4 **Pense grande.** Converse e observe as necessidades e oportunidades
 - de seus clientes
 - dos clientes de seus clientes
 - dos fornecedores de seus clientes!

- 4 **Olhe com atenção para a indústria.** Ela é uma das próximas fronteiras de crescimento
 - Afinidade, conhecimento e relacionamento com lojistas pulverizados
 - Interesse em ampliar acesso a toda a cadeia de valor, fidelizá-la

- 4 **Esteja aberto para combinações criativas.** Muitas oportunidades para cartões de crédito, incentivo e fidelidade combinados com outros serviços, como treinamento e informação

Cartões:

**Novos Modelos de Cooperação entre
Indústria, Comércio e Bancos**

juan.agudo@amanco.com



1 da América Latina em Tubosistemas