Rita Mazzuchini

Inovando no relacionamento e ampliando as vendas

O sistema de consórcios carrega em si um excelente potencial para a fidelização de clientes, por considerar um relacionamento que se inicia na adesão ao grupo, podendo chegar a 120 meses (10 anos), e conta com momentos de extrema importância, como a contemplação, considerada uma das mais importantes neste relacionamento.

Na verdade, o sistema de consórcios é o único que reúne um grupo de pessoas com objetivos comuns e por meio do qual cada participante conquista o seu sonho de aquisição de um patrimônio, sendo ele realizado por meio de sorteios ou antecipado por meio de lance.

Como prestadoras de serviços e como captam recursos de terceiros, transmitir credibilidade é fundamental para as administradoras de consórcio.

Os meandros deste processo, contudo, merecem cuidados e a transposição de barreiras, que incluem desde a valorização dos consórcios com um negócio definitivamente rentável para as empresas que nele atuam, passando pela capacitação de seus profissionais e pela adoção de investimentos e práticas que possibilitem, de fato, não apenas o retorno de ex-consorciados ao sistema como a conquista de novos clientes e parceiros.

Investir em tudo isso tem menor custo e traz mais vantagens para as empresas do que direcionar amplos esforços e investimentos apenas para vendas únicas, para clientes que nunca mais retornam ao sistema de consórcios. Para se ter uma idéia mais clara da importância do relacionamento em consórcio, pesquisa realizada nos Estados Unidos, em

2002, revelou que cliente satisfeito não significa, necessariamente, cliente fiel. É preciso ir além nessa relação e passar a adotar o chamado Marketing da Emoção junto aos consumidores.

Segundo dados desta pesquisa, o índice de troca de uma empresa para outra estava entre 9% e 15%, enquanto o processo conhecido como "Cliente indica Cliente", havia aumentado 235% e a queda no custo de prospecção chegou a 40% para algumas empresas mais preocupadas em investir no relacionamento de seus próprios clientes.

Também no Brasil esta realidade é semelhante se imaginarmos que mais de 50% dos ex-consorciados voltam ao Sistema ou mesmo o indicam a parentes e amigos, conforme demonstrou pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (ABAC), em 2000.

Mais do que produtos ou serviços, as empresas que atuam no Sistema de Consórcios, sejam administradoras ou fabricantes, distribuidores e lojistas, têm em sua prateleira uma vasta gama de clientes para fidelizar. No livro intitulado "Wisdom of the CEO's", editado em 2000, mais de 20 líderes de empresas multinacionais chegaram a um consenso sobre a relação empresa/cliente: "O cliente está onde está" e nada mudará isso. O que esta idéia propõe é que cabe às empresas ir ao encontro dos clientes que pretende conquistar e, uma vez conquistados, é preciso continuar investindo esforços para sua manutenção e para que este relacionamento possa lhes trazer outros e assim sucessivamente.

Começar este processo praticando excelência na venda e no pós-venda pode ser um ótimo precursor do investimento em novas tecnologias.

Por estar atrelado à realização de conquistas, o Sistema de Consórcios carrega, em si, o chamado "Marketing da Emoção" o que é, de fato, uma das abordagens de sucesso utilizadas para a venda de cotas.

Consórcio deve ser oferecido como uma poupança inteligente, um valor mensal que o cliente disponibiliza para realizar uma conquista, que não será imediata, mas sim, planejada.

Na maior parte das vezes, a conquista e manutenção do cliente estão atreladas à credibilidade e confiança que se tem, primeiro no vendedor que o aborda e atende, e em relação à administradora. Isso porque, ninguém irá investir seus recursos em uma empresa que não confia.

Também nesse sentido, é preciso respaldar o cliente, primeiro com o atendimento oferecido por profissionais seguros, capacitados e cordiais, assim como lastrear esse contato com informações sobre a solidez e idoneidade da administradora de consórcios com a qual este cliente manterá um longo relacionamento.

A Rodobens Consórcio reconhece o valor do relacionamento na busca da fidelização e conquista de clientes e parceiros

Vale ressaltar que, apesar do advento da internet, que vem sendo utilizada por alguns conglomerados para a venda de cotas, o consórcio ainda é, em sua maioria, comercializado passo a passo, cujas vendas se concretizam pessoalmente, muitas vezes numa prospecção porta a porta.

Basicamente, se existe uma fórmula infalível para que empresa e vendedor realizem bons negócios em consórcio, esta receita está em construir uma carteira de clientes satisfeitos, cuidar bem dela, mantendo o relacionamento com estes clientes ao longo de todo o período e trazendo, mensalmente, novos clientes para este inventário.

Pode não parecer um processo simples mas, certamente, é bem mais fácil e barato do que ficar investindo esforços em clientes de compra única.

Um dos momentos mais felizes e importantes na vida de qualquer consorciado é o ato da contemplação. É neste momento, de extrema felicidade para o consorciado, que já está de posse do crédito para a compra do Bem pretendido no plano, que os contatos com o contemplado devem ser intensificados, pois é nesta hora que o cliente estará mais satisfeito com o consórcio e, certamente, poderá recomendá-lo a amigos e parentes, assim como fornecer estas indicações para que o vendedor de consórcio faça frutíferas prospecções.

Diante de todo este contexto, e com experiência de quase 40 anos acumulada neste setor, a Rodobens Consórcio reconhece o valor do relacionamento na busca da fidelização e conquista de clientes e parceiros. Mais do que simplesmente vender, a administradora, que está entre as maiores do País, atua no sentido de garantir o acesso a uma vida melhor a

seus consorciados, conquistando, dessa forma, uma ampla e fiel carteira de clientes também junto a seus parceiros.

Estreitar o relacionamento com todos os consorciados e parceiros e fazer das assembléias um momento de grande alegria, para todos os clientes e parceiros, são objetivos claros da Rodobens Consórcio e deste case..

O CASE RODOBENS CONSÓRCIO

Com quase 40 anos, a Rodobens Consórcio pertence às Empresas Rodobens e está entre as três maiores administradoras de consórcio de caminhões e de imóveis, segundo informativos do Banco Central. e em constante ascensão no segmento de automóveis no País.

A administradora foi pioneira na administração de consórcio de imóveis no país, iniciando a operação desse produto em 1991 e, recentemente, ingressou no segmento de motocicletas, obtendo excelentes resultados.

Primeira administradora do País em arrecadação, em função das carteiras de consórcio que opera, a Rodobens Consórcio desponta no mercado com altos índices de contemplações e bens entregues a seus consorciados. Desde sua criação já entregou mais de 210 mil bens, entre caminhões, imóveis, automóveis e motos.

TRAJETÓRIA

A empresa, que foi fundada inicialmente para agregar serviços por meio da venda de cotas de consórcios junto às concessionárias de caminhões e ônibus das Empresas Rodobens e da rede conveniada Mercedes-Benz, expandiu sua atuação formando parcerias como a estabelecida com o Unibanco, em 2000, dando origem à Unibanco-Rodobens que, por intermédio do Consórcio 30 horas Rodobens, passou a comercializar cotas de consórcio de automóveis em todas as agências Unibanco do País.

Essa mesma parceria teve outro desdobramento, em janeiro de 2002, com a *joint venture* entre Unibanco-Rodobens e a Ford Credit para a venda de cotas e administração dos grupos do Consórcio Nacional Ford. Com a *joint-venture*, o Consórcio Nacional Ford passou a oferecer aos consumidores um novo canal de comercialização, formado por cerca de 1.250 pontos de vendas do Unibanco, além dos atuais 470 distribuidores Ford no País, contando com a administração Rodobens.

A Rodobens Consórcio administra, também, o Consórcio Nacional Marcopolo (ônibus), o Consórcio de Automóveis Mercedes-Benz e de Automóveis Toyota, além de cotas de consórcio de equipamentos rodoviários Noma e Facchini. Adquiriu, em 2005, as cotas do Consórcio Batistella e estabeleceu recente parceria com a SulAmérica Seguros para administrar o Consórcio SulAmérica, com o Banco IBI, para administrar o Consórcio IBI, e com o Citibank, que passou a vender os produtos da Rodobens Consórcio em suas agências.

Em 1998, recebeu o prêmio Top de Marketing concedido pela ADVB.

O MERCADO DE CAMINHÕES E A RODOBENS

Enquanto as vendas de caminhões no primeiro semestre de 2005, ao mercado interno, chegaram a 40.400 unidades, representando aumento de 4,44% se comparadas ao mesmo período de 2004 (*Fonte: Fenabrave)*, as vendas de cotas de caminhões da Rodobens Consórcio subiram 39% no período. Em valor, o aumento foi de 54%.

Os resultados da Rodobens Consórcio, na avaliação da performance de vendas de cotas de caminhões, supera inclusive os dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (ABAC) que, na comparação entre o primeiro semestre de 2004 e 2005, apontou crescimento de apenas 0,8% no volume de cotas comercializadas entre os veículos pesados (caminhões). O Sistema de Consórcios, segundo a entidade, responde por 2,5% das vendas totais de caminhões do País.

Considerando esses dados, vale ressaltar que a Mercedes-Benz participa com 29,94% no total de vendas de caminhões no Brasil, e a participação da Rodobens Consórcio nas vendas de cotas de consórcio da Mercedes-Benz ao mercado interno equivale a 30% deste volume.

AS ASSEMBLÉIAS SHOW

Consciente dos componentes emocionais que envolvem a relação de compra e manutenção de um

cliente de consórcio, assim como da importância de fortalecer a credibilidade e o relacionamento durante todo o prazo de duração de seus grupos, a Rodobens Consórcio inovou no mercado, ao realizar excelentes negócios em ambiente festivo e de extrema motivação.

Com o objetivo de alavancar vendas e estreitar e desenvolver a parceria já existente com as concessionárias de caminhões Mercedes-Benz conveniadas e seus clientes, a Rodobens Consórcio foi pioneira ao lançar, em 22 de novembro de 2004, as chamadas Assembléias Show que, desde então, vêm dando show de vendas e relacionamento em todo o País. "Festa com negócios e negócios com festa" tem sido o mote de cada evento de sucesso promovido pela empresa.

As Assembléias Show passaram a ser realizadas em cidades estrategicamente selecionadas, oferecendo um show de relacionamento e bons negócios para todos os envolvidos.

FORMATO

Cada Assembléia Show tem, como cenário, uma cidade sede para acolher o evento que reúne, em média, mais de mil participantes previamente convidados. E tendo sempre, como anfitriãs, além da própria Rodobens Consórcio, uma ou mais concessionárias Mercedes-Benz local.

Para que se atinja um número ainda maior de participantes, a Assembléia Show é transmitida via satélite, ao vivo, para as demais concessionárias conveniadas Mercedes-Benz em todo o país, por meio da Rodolink TV Corporativa – pertencente à Rodobens Comunicação Empresarial e que, utilizando a unidade móvel instalada no local de realização da Assembléia Show, consegue promover interação entre todas as outras concessionárias e clientes convidados. Com isso, no total cada evento chega a reunir mais de seis pessoas interligadas em todo o Brasil.

O QUE ACONTECE NAS ASSEMBLÉIAS

Os participantes recebem convite para o evento, incluindo jantar seguido de show artístico, onde acontecem, além dos sorteios que indicam os consorciados contemplados entre os Planos de Consórcio em andamento, o lançamento de planos e campanhas, exibição de vídeos institucionais e outras surpresas como a divulgação dos clientes convidados (conforme regulamento) a formar a grande Torcida Rumo ao HEXA, que irá à Alemanha assistir à estréia do Brasil na Copa do Mundo em 2006. Ou, ainda, fazer parte da Torcida Hexa no Sauípe e assistir à final da Copa do Mundo 2006 na Costa do Sauípe, nordeste brasileiro.

Para personalizar os eventos não é contratado nenhum apresentador ou mestre de cerimônias. A organização dos eventos é feita internamente, pela equipe comandada por Ismael Schiavinatto, e a condução de cada evento é orquestrada pelo diretor geral da Rodobens Consórcio, Pedro Santos, e pelos diretores Valdomiro Pedroso e José Antonio Cicote dos Santos, que assumem o palco para realizar os sorteios e apresentar todo a programação do evento. Os sorteios dos grupos são acompanhados por um auditor da PricewaterhouseCoopers, presente em todas as assembléias realizadas pela Rodobens Consórcio.

Homenageando cada localidade onde se realizam as Assembléias Show, a Rodobens Consórcio também exibe vídeo sobre as principais características e atrativos da cidade e da concessionária anfitriã, assim como anima o evento apresentando um chamado "Causo de Estrada", recurso utilizado para entreter e promover maior descontração entre os presentes.

Os sorteios dos grupos são acompanhados por um auditor da PricewaterhouseCoopers, presente em todas as assembléias

Feitos os sorteios - durante o coquetel, o jantar é servido e é anunciada a atração artística da noite. O início do show, que habitualmente acontece por volta das 21h00, é transmitido ao vivo para as demais concessionárias conveniadas em todo o País e, em seguida, a transmissão se encerra para estas, continuando o espetáculo apenas para a platéia da Assembléia.

Na seqüência do show, brindes são entregues aos convidados até o final do evento que, geralmente, acaba por volta da meia noite.

Na preparação dos eventos, assim como durante toda a Assembléia Show e posteriormente às festividades, representantes regionais da Rodobens Consórcio interagem com os clientes como forma de estreitar relacionamento e realizar novos negócios.

VENCENDO DESAFIOS

Realizar eventos mensais para mais de 1.000 pessoas, onde a infra-estrutura local deve atender uma série de quesitos – incluindo a geração simultânea de imagens para o programa de TV transmitido ao vivo, não tem sido tarefa fácil para os organizadores das Assembléias Show.

Após selecionada a cidade que sediará o evento, um amplo processo de garimpagem se inicia até a escolha do melhor local para a operacionalização de tudo o que acontece nas Assembléias.

Para que nada fuja do controle e desvios possam ser corrigidos em tempo, uma extensa lista de itens é checada e cada evento é organizado com quase três meses de antecedência.

Entre os itens relevantes na escolha do espaço estão acústica, iluminação, ventilação, capacidade de estacionamento de veículos, instalações telefônicas e sanitárias adequadas, segurança, mecanismos contra incêndio, precauções sobre acidentes, entre outros.

Seguindo o ambiente escolhido, itens como decoração, sonorização, cenário de palco, buffet, entre outros dignos de um verdadeiro espetáculo também são previstos, como contratação de maquiadores, fotógrafos e a elaboração de vídeos específicos para cada evento. Isso sem considerar a infra-estrutura de apoio, que prevê a escolha de hotéis para hospedar convidados e equipe encarregada de operacionalizar os eventos.

Paralelamente a este processo de organização, convites são enviados para um mailing previamente selecionado e composto por consorciados e parceiros da Rede Mercedes-Benz. Nestes convites, geralmente distribuídos pessoalmente pelas equipes de venda das concessionárias envolvidas, a Rodobens Consórcio e Concessionária (as) local (is) aparecem como anfitriãs. Esse processo de entrega personalizada tem garantido a presença da maior parte dos convidados, já numa demonstração de que a proximidade traz resultados.

A OPERACIONALIZAÇÃO DO EVENTO

19 horas

Convidados começam a chegar ao local da Assembléia. Quando a platéia se acomoda e o coquetel começa a ser servido, surge no palco o diretor comercial Rodobens da região a que pertence a concessionária anfitriã, que dá as boas-vindas aos convidados. É neste momento que são exibidos vídeos institucionais da Rodobens Consórcio e Rodobens Corretora de Seguros.

20 horas

Início da transmissão ao vivo, para concessionárias Mercedes-Benz de todo o País, que estão interligadas via satélite à Assembléia Show por meio da Rodolink TV Corporativa. Na condução da programação, o diretor geral da Rodobens Consórcio, Pedro Santos, acompanhado dos diretores Valdomiro Pedroso ou José Antonio Cicote dos Santos, são encarregados de iniciar e conduzir a apresentação de toda a programação da noite.

Com muita alegria e descontração, os diretores conduzem, com maestria, a transmissão ao vivo, dirigindo-se tanto à platéia local como às demais regiões interligadas pela Rodolink TV Corporativa, com muita naturalidade e desenvoltura.

Na seqüência do evento, são realizados os sorteios que indicaram os consorciados contemplados entre os planos de caminhões em andamento, sempre auditados por representante da PricewaterhouseCoopers e, para descontrair a noite, um vídeo "Causo de Estrada", típico entre caminhoneiros, é sempre apresentado para todos os convidados.

A apresentação continua com a formação da Torcida denominada Rumo ao Hexa Fácil – Alemanha/2006, onde clientes são convidados (conforme regulamento) para formar a grande torcida Hexa para assistir a estréia do Brasil na Copa do Mundo na Alemanha em 2006, assim como a formação da Torcida Hexa no Sauípe, anunciada no último dia 18 de julho, durante a Assembléia realizada em Porto Alegre-RS, em que clientes também são convidados (conforme regulamento) para assistir à final da Copa do Mundo 2006 na Costa do Sauípe, nordeste brasileiro, com show da cantora Gil e da Banda Beijo.

21 horas

Os apresentadores-diretores da Rodobens Consórcio anunciam a atração artística da noite e, na seqüência, é servido o jantar. O show do artista convidado é transmitido inicialmente para todo o Brasil, via Unidade Móvel instalada pela Rodolink TV

Corporativa. Minutos depois, é finalizada a interligação via satélite e a transmissão nacional ao vivo é encerrada e o show passa a ser assistido apenas pela platéia presente à Assembléia Show. O evento local continua, com muita festa e contatos de vendas até o seu encerramento, por volta de meioanoite.

UM SHOW EM CADA CIDADE

Com a divulgação espontânea obtida junto às mídias locais, as Assembléias Show vêm se tornando eventos esperados em todas as cidades brasileiras.

"O nosso jeito franco, cordial e descontraído, porém absolutamente confiável, transparente e de renomada excelência de realizar assembléias ganhou as estradas", declara o diretor geral, Pedro Santos.

Para ele, muitos são os objetivos das Assembléias Show, nesta incrível viagem chamada de Integração Nacional Rodobens Consórcio. "Um desses objetivos é absorver completamente a atenção, os olhares, os ouvidos, a visão e, principalmente, a estima, consideração e a preferência de nossos clientes e parceiros! Queremos atrai-los para o nosso jeito de ser, para o nosso estilo sempre novo, sempre repaginado e vitorioso de transformar o momento da contemplação num momento de intensa alegria, num instante gratificante, numa comemoração incrível pelo momento mágico da conquista do cliente, que é a alegria de todos nós", completa Santos.

Uma verdadeira festa em homenagem ao cliente. "E uma festa com todos os detalhes e cuidados que nossos clientes e parceiros Mercedes-Benz, em todo o Brasil, certamente, merecem", conclui o diretor.

Dando um show de relacionamento e vendas em cada cidade por onde já passou, podemos perceber que as Assembléias Rodobens têm resultado, de fato, num show de relacionamento e vendas por todo o País.

AS ASSEMBLÉIAS REALIZADAS

22 de novembro de 2004 – Cuiabá (MT)

No Cuiabá Tênis Clube, a primeira Assembléia Show contou com a concessionária Cuiabá Diesel como anfitriã. A atração da noite inaugural foi o humorista João Elias, de bastante receptividade local.

16 de dezembro de 2004 – São Paulo (SP)

Realizada na concessionária Sadive, anfitriã do evento, a Assembléia Show foi abrilhantada pelo show do cantor Eduardo Dussek.

17 de janeiro de 2005 – Curitiba (PR)

O Jóquei Clube de Curitiba foi o cenário escolhido para acomodar a platéia da Assembléia Show que repetiu o sucesso do cantor Eduardo Dussek. Como anfitriã, a concessionária Divesa.

17 de fevereiro de 2005 – Uberaba (MG)

O primeiro evento realizado em Minas Gerais teve a cidade de Uberaba como escolha, e o Centro de Eventos Rômulo Kardec de Camargo como sede. A concessionária Uberdiesel (Grupo AMEP) foi a anfitriã da noite, que recebeu mais de 1.000 convidados para assistir ao show do cantor Eduardo Dussek.

A Rodobens criou as Assembléias Show, com eventos em várias capitais

17 de março de 2005 – Governador Valadares (MG)

Segundo evento consecutivo realizado em Minas Gerais, desta vez a cidade escolhida foi Governador Valadares, que atraiu um público considerável na Sociedade Recreativa Filadélfia para assistir ao show da cantora Wanderléa. A concessionária anfitriã da noite foi a Valadares Diesel (Grupo VDL).

18 de abril de 2005 – Rio de Janeiro (RJ)

Realizada na Hebraica Sociedade Cultural Desportiva e Recreativa, localizada da cidade do Rio de Janeiro, a sexta Assembléia Show contou com o espetáculo de Neguinho da Beija Flor e teve, como anfitriãs, as concessionárias Rio Diesel, Miriam Diesel e Guanabara Diesel.

18 de maio de 2005 – São José (SC)

A cidade catarinense de São José acolheu a sétima Assembléia Show. Realizado na concessionária DVA Veículos, anfitriã da noite, o evento voltou a contar com o show de Wanderléa.

17 de junho de 2005 – Salvador (BA)

Aproveitando o clima quente de Salvador, a oitava Assembléia Show, realizada no Fiesta Bahia

Hotel, teve como anfitriã a concessionária Rio Bahia e foi animada pelo show da Banda VIP'S.

18 de julho de 2005 – Porto Alegre (RS)

Em Porto Alegre, o Centro de Convenções "Casa do Gaúcho" acolheu o público da Assembléia Show que teve, como anfitriãs, as concessionárias Savar Sul, Meca Sul e Sulbra. O show esteve sob o comando do cantor Gaúcho da Fronteira.

17 de agosto de 2005 – Presidente Prudente (SP)

A décima Assembléia Show contou com mais de 1.100 participantes presentes à UNOESTE – Campus II. A concessionária anfitriã foi a Jabur Automotor e o entretenimento da noite ficou a cargo da dupla Teodoro e Sampaio.

16 de setembro de 2005 – Fortaleza (CE)

Na capital cearense, o cantor e compositor Guilherme Arantes animou a assembléia realizada na La Maison Coliseu. A concessionária anfitriã foi a Ceará Diesel, que reuniu mais de _____ pessoas.

17 de outubro de 2005 – Blumenau (SC)

Agitando o Parque da Octoberfest, a eterna "Ternurinha" Wanderléa, embalou grandes sucessos da Jovem Guarda na cidade de Blumenau. Com mais de ____ pessoas participando da assembléia, o evento contou com as concessionárias Blu Star, Stein, Curt Schroeder e Itadisa, como anfitriãs da festa.

18 de novembro de 2005 – Vitória (ES)

Tendo as concessionárias Mercedes-Benz Vitória Diesel e Linhares Diesel como anfitriãs do evento, o grupo The Fevers agitou a platéia presente nas dependências da Vitória Diesel.

15 de dezembro de 2005 – Campinas (SP)

Para fechar com chave de ouro o ano de 2005, a Rodobens Consórcio promoveu a 14ª Assembléia Show em Campinas (SP). O evento contou show de Guilherme Arantes e mais de mil pessoas no Salão de Festas Excalibur, tendo como anfitriões concessionários Mercedes-Benz de Campinas, Jundiaí, Piracicaba, Limeira, Itatiba, Amparo, São José dos Campos e Guaratinguetá.

TECNOLOGIA RODOLINK TV CORPORATIVA: INTERLIGANDO CONCESSIONÁRIAS E CLIENTES EM TODO O PAÍS

Graças à tecnologia empregada pela Rodolink TV Corporativa, pertencente à Rodobens Comunicação Empresarial, as Assembléias Show puderam ser compartilhadas por clientes e concessionários de todo o território nacional, simultaneamente.

Por meio de uma unidade móvel, instalada na

CALENDÁRIO DAS ASSEMBLÉIAS REALIZADAS

DATA	CIDADE	SHOW
22/11/2004	Cuiabá/MT	Humorístico com João Elias
16/12/2004	São Paulo/SP	Cantor Eduardo Dussek
17/01/2005	Curitiba/PR	Cantor Eduardo Dussek
17/02/2005	Uberaba/MG	Cantor Eduardo Dussek
17/03/2005	Governador Valadares/MG	CantoraWanderléa
18/04/2005	Rio de Janeiro/RJ	CantorNeguinho da Beija Flor
18/05/2005	São José/SC	CantoraWanderléa
17/06/2005	Salvador/BA	Banda VIP'S
18/07/2005	Porto Alegre/RS	CantorGaúcho da Fronteira
17/08/2005	Presidente Prudente /SP	DuplaTeodoro e Sampaio
16/09/2005	Fortaleza/CE	Cantor Guilherme Arantes
17/10/2005	Blumenau/SC	Cantora Wanderléa
18/11/2005	Vitória/ES	The Fevers
15/12/2005	Campinas/SP	Cantor Guilherme Arantes

cidade sede da Assembléia Show , os sinais de som e imagem são transmitidos, ao vivo e via satélite, permitindo interatividade entre os diretores-apresentadores da Rodobens Consórcio (nas Assembléias) e os diversos pontos instalados em concessionárias de todo o Brasil.

Pioneira na criação de TV empresarial (Rodolink TV), com sinal digital na América Latina, a Rodobens Comunicação Empresarial está em operação desde março de 1996. A tecnologia empregada pela empresa garante cobertura em todo o Brasil e parte da América Latina, por meio de pontos de recepção interligados via satélite, que utiliza sistema digital de geração de imagens, transmissão criptografada e infra-estrutura que engloba estúdio próprio em São José do Rio Preto e São Paulo, além de unidade móvel que permite a transmissão ao vivo de eventos a partir de qualquer parte do País.

Com tecnologia e infra-estrutura para desenvolver desde o conteúdo até a produção e transmissão de programas para todo o Brasil e países do exterior, a Rodobens Comunicação Empresarial é a parceria ideal para quem pretende obter mais resultados em menos tempo.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Sempre à frente em seu tempo, tendo sido pioneira no lançamento de consórcio de imóveis no país (ainda em 1991), na aliança com banco para a comercialização de cotas de automóveis (Unibanco, em 2000) ou a utilizar a tecnologia via satélite (TV Executiva – Embratel) para difundir suas assembléias em todo o território nacional (década de 80), a Rodobens Consórcio tem obtido excelentes resultados em relacionamento e vendas por meio da realização das Assembléias Show.

Já no primeiro evento conseguiu um aumento de 39% sobre o volume de negócios obtidos na média dos seis meses anteriores. Nesta mesma comparação, chegou a obter crescimento de 225% com a realização do evento em Salvador.

Na média das dez Assembléias Show realizadas entre novembro de 2004 e agosto de 2005, o volume de negócios da Rodobens Consórcio, nas praças em que foram realizados os eventos, aumentou 73,5%. Alcançou a marca de R$ 118 milhões, contra R$ 68 milhões registrados na média dos seis meses anteriores ao início de cada Assembléia.

Com base nestes resultados, o retorno sobre o investimento feito para a realização dos eventos tem sido bastante positivo, chegando a 300 %. Isso significa um retorno de R$ 3 mil para cada R$ 1 mil investidos nos eventos.

Considerando apenas os resultados com a comercialização de cotas com o Plano Hexa Fácil (Rumo a Alemanha/2006), a Rodobens Consórcio passou a contabilizar uma média de vendas de 726 cotas mensais contra 509 cotas mensais anteriormente, num crescimento de 45%, na comparação entre o primeiro semestre de 2004 e igual período de 2005.

PERSPECTIVAS

Com base nos resultados já obtidos e acumulando experiência que permite continuar inovando em suas ações de relacionamento e vendas, a Rodobens Consórcio dará seqüência à realização das Assembléias Show, tendo eventos já marcados até o final de 2005, em diferentes pontos do Brasil, tendo a certeza de superar metas já realizadas.

De acordo com a direção da Rodobens Consórcio, os resultados obtidos até o momento, tanto em termos de relacionamento como, efetivamente sua tradução em vendas, motiva a empresa a continuar adotando a estratégia de realizar Assembléias Show por todo o País.

"É num ambiente festivo e regado a muita alegria e descontração que podemos reforçar nosso relacionamento com clientes e parceiros, alicerçando o conceito de credibilidade tão importante para a atividade em consórcio. Podemos dizer, inclusive, que o aumento das vendas é apenas e tão somente um dos reflexos deste relacionamento que buscamos estreitar e mais a cada dia, em cada evento que promovemos e em cada contato que fazemos em nosso cotidiano. Isso tudo, certamente, vale a pena continuar, assim como esperamos que os nossos clientes continuem ao nosso lado, como parceiros, por muitos anos e, se possível, indefinidamente", conclui Pedro Santos, diretor geral da Rodobens Consórcio.

Rita Mazzuchini é Assessora de Imprensa das Empresas Rodobens.