

BALCONISTA S/A

abril - maio / 2016 #05

O segredo é ter humildade

A história de um balconista do Recife

Empreendedorismo

Especialista dá dicas para abrir seu próprio negócio

Opalão 63

O Placa Preta que passou de geração para geração

b.



Instale Confiança com Produtos de Reposição Automotiva SKF



Só quem é líder mundial pode oferecer a qualidade e confiança que você merece. Lembre-se disso e solicite produtos SKF:

- Rolamentos e kits de rolamentos
- Juntas homocinéticas, coifas e semieixos
- Rolamentos, atuadores e componentes hidráulicos de embreagens
- Axiais, braços e terminais de direção
- Bombas d'água
- Polias e tensores de correias
- Kits de coxins de suspensão
- Bandejas, bieletas, braços e pivôs de suspensão

Install Confidence

CaRisMa - Serviço ao Cliente
0800 141152
www.skf.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente

SKF



26



10

12



18



36

b.

- 10 - COMO ABRIR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO
- 12 - OPALÃO 63
- 18 - A HISTÓRIA DA BUZINA
- 26 - O SEGREDO É TER HUMILDADE
- 36 - 2 MESES EM 2 PÁGINAS
- 40 - AUTO SHOW COLLECTION
- 60 - ESQUADRÃO S/A NA TRW



b.

Diretor de planejamento:

Fabio Lombardi
fabio.lombardi@wepost.com.br

Diretor de criação:

Gabriel Cruz
gabriel.cruz@wepost.com.br

Diretor de arte:

Pablo de Vivo
pablo.noronha@wepost.com.br

Jornalista responsável:

Vinicius Bopprê
vinicius.boppre@wepost.com.br

Redator:

Caio Anequini
caio.anequini@wepost.com.br

João Fontoura

joao.fontoura@wepost.com.br

Consultor editorial:

Claudio Milan
claudio.milan@wepost.com.br

Jornalista:

Guilherme Torres
guilherme.torres@wepost.com.br

Rafaela Putini

rafaela.putini@wepost.com.br

Gestão digital:

Thiago Mancini
thiago.mancini@wepost.com.br

Equipe de arte:

Bruna Geddo
bruna.geddo@wepost.com.br

Eduardo Vila Nova

eduardo.vilanova@wepost.com.br

Gabriel Soeiro

gabriel.soeiro@wepost.com.br

Equipe SK:

Diretor comercial:

Gerson Prado
gerson.prado@skautomotive.com.br

Gerente de produtos:

Alexandre Taioli
alexandre.taioli@skautomotive.com.br

Analista de Marketing:

Michele Aveiro
michele.aveiro@skautomotive.com.br



A WePost é especializada em branded content, search marketing e social media. A agência é resultado da expansão do núcleo de produção de conteúdo para marcas da Editora Novo Meio – empresa pioneira nesta modalidade no Brasil desde 1998. A união das especialidades da agência permite não apenas encontrar a audiência certa, mas falar exatamente aquilo que ela deseja. Para indivíduos e marcas a lei é a mesma: **seja interessante ou invisível.**

Da redação

Para fazer esta edição, nosso destino foi Recife, capital do estado do Pernambuco. Desembarcamos por lá para conhecer a história do Alexandre Costa, mais conhecido como Galego, que trabalha na Big Car desde a Copa de 1982 e resolveu nos contar um pouco de toda a experiência acumulada ao longo de tanto tempo. Para ele, o segredo para ser um bom vendedor é, primeiro, ser humilde e, principalmente, correr atrás do conhecimento.

Por falar em conhecimento, resolvemos ajudar um outro companheiro. O balconista Harry Barreto, que vive em Feira de Santana, na Bahia, nos procurou para saber quais são os passos necessários para conseguir abrir sua própria loja de autopeças. Fomos atrás de um especialista e buscamos informações em toda parte para ajudar nosso amigo nessa nova empreitada.

Para você que ainda pretende aprender muito antes de se aventurar no mundo dos negócios, temos as tradicionais técnicas de vendas, a seção Zona Verde, para você ficar por dentro do universo da sustentabilidade, comparativo entre tipos de farol e até a história da buzina.

E como nunca nos esquecemos da diversão, você vai encontrar também uma galeria de fotos do Auto Show Collection, exposição semanal que acontece em São Paulo, com carros antigos e especiais, e mais uma seção Placa Preta, desta vez com um Opalão 1963. A gente nunca esquece de que você precisa também se distrair.

Boa leitura!

www.balconistasa.com.br

[f /balconistasa](#)



JOGO RÁPIDO

Quem é você, balconista?



Nome: Gislene Sampaio, 36 anos, Recife, Pernambuco.

O carro dos meus sonhos é: Hyundai ix35

O que eu faço no tempo livre: vejo televisão e vou ao cinema

A trilha sonora do trabalho: música popular brasileira, principalmente Jorge Vercilo

Sua loja de autopeças se chamaria: Gil Autopeças

Ser um bom balconista é: dar atenção ao cliente e resolver o problema dele



Nome: Paulo Delfino de Barros, 42, Recife, Pernambuco.

O carro dos meus sonhos é: Toyota Corolla

O que eu faço no tempo livre: vejo televisão e descanso

A trilha sonora do trabalho: brega romântico

Sua loja de autopeças se chamaria: Paulinho Autopeças

Ser um bom balconista é: saber passar confiança e sinceridade para o cliente



Crystal Vision Ultra
Seu carro mais bonito e moderno
com o melhor efeito Xenon

A Crystal Vision Ultra é a lâmpada halógena que oferece o melhor efeito Xenon permitido pela legislação. Oferecendo até 4.300K de luz branca brilhante na estrada e efeito Xenon azulado no farol, devido à tecnologia Gradient Coating™, proporciona um efeito azul único no farol capaz de destacar seu veículo dentre os demais. Instale a Crystal Vision Ultra e deixe seu carro muito mais bonito e moderno.

*Imagens meramente ilustrativas

www.philips.com.br/auto

PHILIPS

DÚVIDAS DE UM BALCONISTA, RESPOSTAS DE UM ESPECIALISTA

Os passos para ser o dono do balcão

Trinta e oito milhões de brasileiros desejam abrir o próprio negócio. É isso que mostra uma pesquisa do Data Popular, feita no segundo semestre de 2015. O profissional brasileiro sempre olhou para o empreendedorismo como uma forma de aumentar sua renda e conquistar uma boa situação financeira por meio das próprias mãos. Ao que tudo indica, mesmo em tempos de crise econômica, o trabalhador ainda acredita que pode vencer as adversidades. Isso porque, entre os quase quarenta milhões que não querem ter chefe, 78% já se prepararam para abrir o próprio negócio.

Harry Barreto é uma dessas pessoas. Trabalhar como balconista durante quatro anos, em Feira de Santana, na Bahia, foi o suficiente para ele acumular experiência e começar a pensar em abrir sua própria loja de autopeças. "Aos poucos fui conhecendo o mercado, e percebi que é um ramo em ascensão", diz o vendedor. Curiosamente, o Nordeste é a segunda região que concentra o maior número de trabalhadores que desejam empreender, perdendo apenas para o Norte do Brasil.

Barreto, por exemplo, pretende abrir sua loja em Conceição do Coité, cidade do nordeste baiano que fica a cerca de 100km de Feira de Santana. Para o balconista, a economia da cidade está fortalecida, e uma loja como a dele terá potencial para atrair consumidores. Além disso, como ele mesmo observou, não existem autopeças estruturadas que possam oferecer uma grande variedade de produtos e serviços em Conceição do Coité.

No entanto, Harry afirma que sua maior dificuldade é compreender as etapas necessárias para se abrir um estabelecimento. "Minha maior dúvida, na verdade, é em relação ao investimento inicial e ao capital de giro. É difícil colocar no papel um número exato para o primeiro investimento". Por esse motivo, ele mesmo conta que está indo com calma. "Nem cheguei a procurar por um ponto comercial, já que pretendo abrir o comércio só no final do ano. Por enquanto, estou só estudando a concorrência. Já aproveito e espero a crise passar", brinca o balconista.

Dicas do especialista

Para responder as dúvidas do Harry e dar outras orientações para os empreendedores de primeira viagem, entrevistamos Cláudio Gonçalves, fundador da Consultoria CG. Com mais de 20 anos de experiência em gestão de negócios, Cláudio separou dicas preciosas. Confira:

Investimento Inicial

"É preciso enxergar o tamanho do comércio para estabelecer o investimento inicial. Pensar sob o ponto de vista da dimensão do estoque, da contratação de funcionários, e dos gastos de ativo fixo, como o aluguel. Além disso, é necessário levar em conta as despesas com contratos e taxas. Nessa hora, é muito importante um contador para definir qual será o regime fiscal do negócio. Isso evitará gastos e riscos desnecessários para a empresa e para os sócios. Outra dica importante é usar o SEBRAE. É um ótimo parceiro e referência no mercado para pequenos negócios".

Capital de Giro

"O capital de giro depende do ciclo financeiro do negócio, ou seja, o valor entre os desembolsos realizados pela loja, menos os ganhos recebidos. Em média, após três meses de faturamento é possível estabelecer um bom capital de giro para a loja".

Impostos

"Essa é uma questão complicada. Basicamente, existem três tipos de tributação no Brasil: simples, presumido e lucro real. A melhor escolha passa por uma análise minuciosa, desde a composição societária da empresa até os produtos que ela irá vender. Também nesse caso, o contador se torna muito importante."

Gestão PDCA (Planejar, Desenvolver, Conferir, Alavancar)

"Na minha opinião, esse é um modelo de gestão com base sólida para o negócio. Está sendo cada vez mais difundido nas empresas, públicas ou privadas. É um modelo que veio do Japão e foi adaptado para o Brasil pelo professor Vicente Falconi, referência em gestão. O PDCA é um modelo simples, porém, com forte impacto no resultados."

Crise Econômica

"O momento econômico que estamos passando apresenta duas situações: empresas que estão sentindo a crise, e outras que crescem até dois dígitos. No mercado de autopeças, que é muito particular, percebemos que a venda dos veículos novos estão caindo. Isso significa que os carros mais velhos estão ficando mais tempo com seus donos e, por isso, os gastos com manutenção devem aumentar. Por outro lado, as concessionárias que vendem peças autorizadas estão sofrendo com a retração, pois estão sendo substituídas por peças convencionais."

Para outras dicas e consultoria, acesse: www.consultoriacg.co.br

Aplicativos para empreender

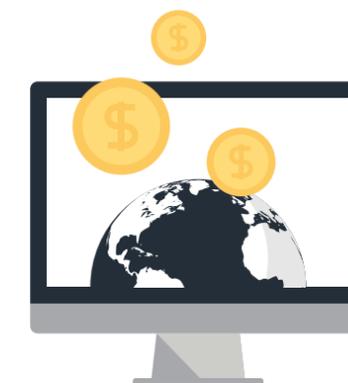
Para impulsionar o negócio, qualquer ajuda é bem-vinda, inclusive da tecnologia. Afinal, hoje é essencial para qualquer empreendedor estar conectado. Já existem diversos aplicativos com dicas e guias para gerenciar empreendimentos. Além disso, aproveite que o celular está sempre à mão e tenha acesso instantâneo aos documentos, planilhas, contas, contatos e estatísticas do seu comércio.

BIS - Biblioteca Interativa do Sebrae

São mais de quatro mil cartilhas, guias e publicações digitais sobre gestão, inovação, desenvolvimento sustentável e serviços financeiros. Disponível para Android e iOS, também é possível acessar o conteúdo por www.bis.sebrae.com.br

Qipu

Para Android, iOS e Windows Phone, esse aplicativo é focado no microempreendedor individual. A ferramenta avisa, por exemplo, sobre o vencimento do Simples Nacional, sistema diferenciado de cobrança de impostos para empreendedores, e sobre o prazo de entrega da declaração anual dos microempreendedores. Também é possível lançar gastos e vendas para controlar o fluxo de caixa. Por último, ele oferece informações sobre benefícios previdenciários, como auxílio-doença e licença-maternidade.



Coach.me

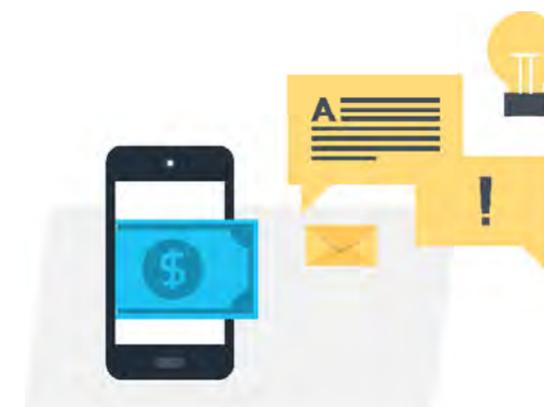
Para cumprir tarefas básicas, esse aplicativo permite estabelecer metas diárias, como zerar o caixa, conferir o estoque e checar os e-mails. Disponível para Android e iOS.

Bills Reminder

O app organiza as contas pagas e lembra a data de vencimento das que ainda não foram quitadas.

Mint

Um dos melhores apps para controle de custos, ele separa as despesas em quatro categorias: despesas únicas, como investimento inicial; despesas fixas, como aluguel e outras contas; despesas variáveis, como comissão para funcionários; e as despesas opcionais, como oferecer café e outros serviços gratuitos para clientes.



PLACA PRETA



Foi só com 27 anos que Fernando recuperou a permissão para entrar no veículo, dessa vez para pegar a guarda e cuidar dele pelos próximos anos. Agora o Opalão, como foi carinhosamente apelidado pelo dono, o acompanha em vários eventos de antigomobilismo. Foi neles que Fernando fez grandes amigos, com quem se reúne quase que semanalmente para compartilhar o amor pelos antigos. "É um lugar onde você encontra os amigos, a paixão em comum por carros e as histórias diferentes de cada um com seus automóveis, isso é muito bacana. É importante manter a história, não só do antigomobilismo, mas também da cidade de São Paulo, que está muito relacionada aos carros", frisou o motorista.

Opalão 63

Um Opala de 53 anos, adotado pela família Parlangeli há 28, que já viveu inúmeras histórias, é o nosso placa preta dessa edição. Hoje, quem dirige o modelo 1963 seis cilindros é Fernando, que conta, com um ar nostálgico e feliz, algumas das lembranças que tem das vivências na direção ou como passageiro.

O carro chegou à família por causa do pai de Fernando, que o comprou para uso diário. Foi nele que o empresário, com seus 12 anos de idade, pegou no volante pela primeira vez. Foi nele também que aprendeu a dirigir e onde, aos 17 anos, teve o primeiro acidente, quando disputava um racha com os amigos. "Eu tive a infelicidade, nessa brincadeira, de quebrar o câmbio. Naquela época, eu andei com o carro se arrastando até em casa, mas meu pai usava todo dia e quando ele foi sair na manhã seguinte, o carro não engatava mais marcha nenhuma. De punição ele me deixou 10 anos sem colocar a mão no carro", contou, de bom humor.

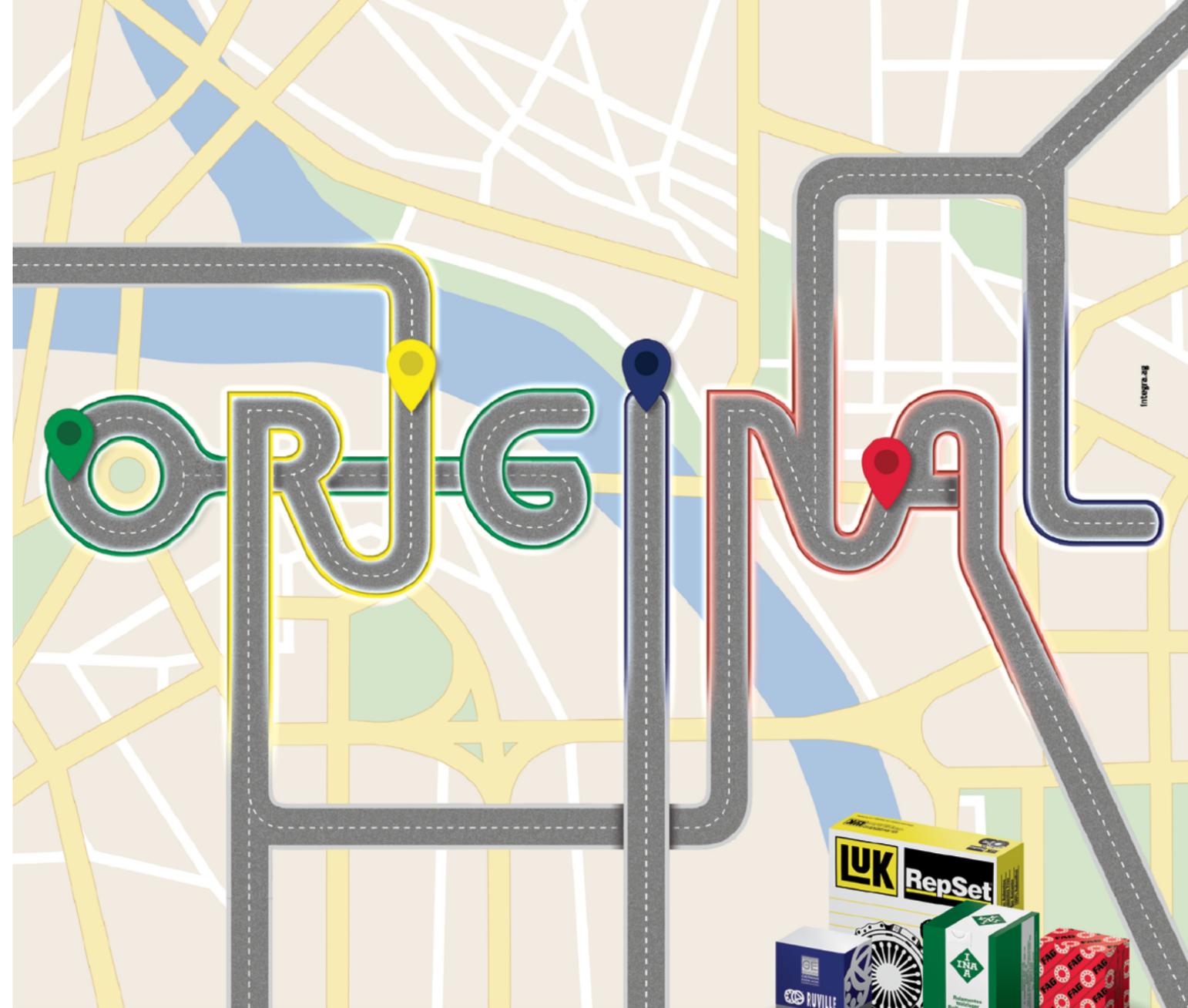


A coisa mais difícil em ter um placa preta, segundo o empresário, é a escassez de peças, principalmente as de acabamento, como frisos e lanternas. "Recentemente precisei trocar o friso da seta dianteira. Foi praticamente impossível achar. Depois de muita procura comprei por 600 reais uma usada da internet. Além de tudo, quando ela chegou, o diâmetro não bateu e eu não consegui usar", contou. Lá fora a cultura dos carros antigos é maior, mas para o Opala, que é 100% nacional, nem isso ajuda, o que dificulta a manutenção. A técnica dele é a de garimpar, principalmente nos desmanches, comprar tudo que acha em boa qualidade e deixar de reserva para o dia que precisar.



A paixão é tão grande que em 2010 ele decidiu abrir uma oficina, para estar cada vez mais perto desse universo. Agora, porém, ele voltou para o mundo corporativo, mas não deixa de mexer em seu Opala e em seu Fusca, carro que também é uma herança de família e que levou seus pais para a lua de mel. No segundo ele trabalha há 10 anos, tudo pelo valor sentimental e pelas histórias que carrega. "Eu só iniciei a restauração desse carro por causa da história, não valeria a pena financeiramente. Vai ser mais um xodó na minha coleção", ressaltou Fernando.

Toda essa relação com o carro cativou também sua filha mais velha, que é encantada com fuscas e não perde um dos encontros dedicados ao carro simpático. Assim, o amor por antigos sobrevive de geração em geração na família de Fernando. Sobre o Opala, que o levou para praia quando criança e agora leva sua filha, ele conclui: "É a graça das minhas filhas, a alegria delas é andar naquele banco inteiriço da frente do carro. Não troco, não dou e não empresto".



Equipamentos originais da Schaeffler, a direção certa para seus negócios.

Através de suas marcas LuK, INA, FAG e Ruville, a Schaeffler atende o mercado de reposição com a máxima eficiência, oferecendo equipamentos originais de fábrica das principais montadoras do mundo. São soluções completas para sistemas de motor, transmissão e chassi de veículos leves, pesados e agrícolas, desenvolvidos com alta tecnologia, dentro de rigorosos padrões de qualidade para garantir maior vida útil dos produtos e alcançar um destino certo: a sua satisfação.

0800 11 10 29 | sac.br@schaeffler.com
www.schaeffler-aftermarket.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.



SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

O OPALA 4 CILINDROS VAI DE 0
A 100 KM/H EM 15 SEGUNDOS

Chevrolet

Sooobre

Buzina



História

Os primeiros carros construídos, no século XVIII, já tinham buzinas compostas por um pequeno balão de borracha acoplado em uma trompeta. Ao contrário dos dias atuais, em que ela é usada principalmente pelos apressados nos semáforos das cidades, sua principal função era de alertar pedestres e animais desavisados. A buzina elétrica, comum nos carros de hoje, só foi inventada em 1910.



Como funciona

O funcionamento da peça é extremamente simples. A buzina está conectada na bateria do carro. Ao ser acionada, o campo magnético produzido pela eletricidade puxa um pino de metal que desliga um pequeno contato cortando a corrente elétrica e fazendo com que esse processo se repita. Isso faz com que uma bobina acoplada em um diafragma de metal vibre e gere o som característico da buzina.

Mas onde está a buzina?

Você pode encontrar a buzina debaixo do para-barro, aquele plástico que cobre as rodas dianteiras. Também é comum encontrar a buzina fixada atrás do radiador, ao lado do farol.



Você sabia?

Os aviões também têm buzina. Obviamente, elas não são usadas durante o voo, e servem apenas para o piloto chamar o mecânico quando a aeronave está no solo.

Legislação

Em alguns países, incluindo o Brasil, o uso da buzina em diversos tipos de veículos é obrigatório. No entanto, existem normas para o uso dessa peça. No artigo 41 do Código de Trânsito Brasileiro (CTB) fica estabelecido que o condutor só deve usar a buzina

para evitar acidentes, e fora de áreas urbanas, para advertir outros condutores antes de realizar ultrapassagens. Além disso, é proibido buzinar de forma prolongada, em locais sinalizados, e das 22h às 6h. A multa é de R\$53,20 mais três pontos na carteira.



Identificando problemas

Se a sua buzina parar de funcionar existem três motivos mais comuns a serem observados. Primeiro, verifique os fusíveis. Se estiverem normais, cheque o relé do carro, peça responsável pelo sistema elétrico. Por último, confira se a luz do air bag está acesa. Se o air bag estiver expandindo, ele pode interferir na distribuição elétrica e prejudicar o funcionamento da buzina.

8 ou 80

No escuro, não dá para dirigir com o farol desligado. Além de ser perigoso, pode gerar multa grave para os condutores de carros. Inclusive, o Senado tenta aprovar medida para tornar obrigatório o uso do farol baixo durante o dia, que já é recomendado pelo Conselho Nacional de Trânsito.

Mas além de item de segurança, as luzes do farol se tornaram uma peça de customização. Hoje, existem modelos que oferecem mais economia, como a lâmpada de LED, enquanto outros necessitam até mesmo de legalização para serem instalados, como é o caso do farol de xenon. Confira agora o comparativo entre eles:

Farol de LED

- Por ser um diodo, emite luz por meio de seu próprio material.
- Maior investimento, porém, menor consumo de energia.
- Menos brilhante, tem vida útil maior, e por isso é recomendada para grandes cidades, onde o farol fica aceso por mais tempo no trânsito.
- Processo de instalação mais simples, já que não modifica o sistema elétrico.
- Uso permitido por lei.



Farol de xenon

- Emite luz por meio do gás de xenônio.
- Menor investimento, maior consumo de energia.
- Muitas opções no mercado, com fácil reposição de peças.
- Mais brilhante, ilumina melhor ambientes muito escuros, porém, tem vida útil menor.
- Usa reatores no processo de iluminação, e tem instalação mais complexa.
- Exige legalização, já que somente os faróis de fábrica garantem que a luz não vai ofuscar a visão dos outros motoristas.

Halógenas e Super Branca

Mais antigo, mais barato, e de fácil manutenção, a iluminação proporcionada pelo farol de halogêneo não chega perto das lâmpadas de xenon e de LED. Isso acontece porque esse tipo de farol gera muito calor, desperdiçando energia para a luminosidade de fato.

Já a super branca, que usa o mesmo sistema de filamentos das lâmpadas halógenas, surgiu no Brasil após a proibição do xenon. Ela é legalizada e verificada pelo INMETRO. Não necessita de reator, mas é mais cara que os faróis de xenônio e esquenta como as de halogêneo.

Curiosidades:

Antes da invenção do automóvel, as carruagens já usavam velas para iluminar a via. Depois, os primeiros carros foram equipados com lâmpadas a óleo, que ficavam penduradas do lado de fora do veículo. Porém, as viagens noturnas eram extremamente raras, já que não se podia confiar nos motores. Foi entre o final do século XIX e o começo do século passado que os primeiros faróis de acetileno apareceram. A invenção era necessária já que os carros estavam mais rápidos, o que exigia uma luz mais clara.

O primeiro sistema de farol alto e baixo apareceu em 1915 e, dois anos depois, o Cadillac implantou um comando interno de seleção, possibilitando a troca sem que o motorista fosse obrigado a descer do carro.

Nós pensamos **fora da caixa** para lhe oferecer o **melhor dentro dela.**



Alta resistência. Kit de Distribuição Dayco

DAYCO®

TM



A melhor solução pode estar em uma única caixa.

Líder mundial na fabricação de componentes para transmissão de força. Com o Kit de Distribuição Dayco você também leva a alta tecnologia e qualidade assegurada da marca que fornece para as principais montadoras do mundo.



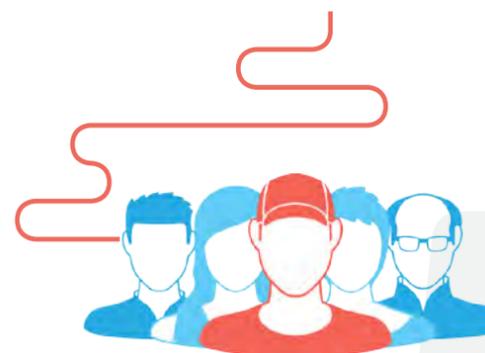
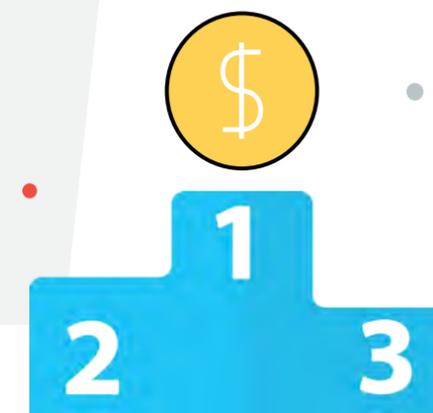
Dayco. The original **power** in motion.

O CLIENTE IDEAL COMPRA MAIS

Sabe aquela história de que o cliente tem sempre razão? Esqueça! Nem sempre todo cliente é ideal, e ficar acreditando nisso pode acabar com a sua lucratividade. É um erro achar que é necessário atender todos os clientes que aparecem na loja, já que alguns saem insatisfeitos, levando a um baixo índice de recompra e pior, propaganda negativa. Para todos os negócios existe um tipo de cliente ideal, e para descobrir qual é o seu basta traçar um PCI (Perfil do Cliente Ideal). Siga os seguintes passos e comece a vender para o consumidor certo.

1 | ESCOLHER OS PREFERIDOS

Escolha de 3 a 5 clientes atuais com quem você adora fazer negócio. Adorar não só na questão de relacionamento, mas na de lucratividade e volume. Preste atenção aos maiores clientes, aos que compram com frequência e aos que geram mais lucratividade.



2 | TRAÇAR O PERFIL

Defina quais são as características desses "escolhidos", como gênero, idade e renda, posição geográfica e perfil de consumo. Depois escolha as três principais, ou seja que aparecem mais vezes, para traçar uma abordagem mais definida.

3 | IDENTIFICAR VALORES

Faça uma pesquisa para descobrir o que esses consumidores mais valorizam na sua loja e na forma de vender. Encontre o jeito mais adequado de fazer isso, pode ser desde um formulário até uma conversa. Saber essas informações vai te ajudar a traçar um plano estratégico e um perfil da loja para deixar as vendas mais efetivas.

4 | DEFINIR O PCI

Com todas essas informações adquiridas nos passos anteriores em mãos, você terá tudo que precisa para desenhar o perfil do seu cliente. Sabendo as características, o que estão procurando e o que valorizam você vai saber com quem deve gastar seus esforços e quem você deve sugerir que procure outro comércio mais adequado. É melhor investir no certo do que ficar tentando com o incerto.

5 | CONVERSE COM OS COMPANHEIROS

É preciso haver comunicação entre todas as pessoas da loja para que todo esse trabalho faça sentido. Os resultados precisam ser compartilhados e todos devem refletir juntos sobre como o perfil influencia no modo de vender. Baseado nisso, trace um plano de vendas para atingir esse que é o consumidor certo para o balcão do seu varejo e veja as vendas crescerem em qualidade.

Bombas d'água URBA

SINÔNIMO DE QUALIDADE E DURABILIDADE

Líderes absolutas de mercado e referência entre os profissionais brasileiros, produzidas no Brasil com a mais alta tecnologia, garantem sua tranquilidade por muito mais km



PARA SABER MAIS, ACESSE
www.urba-brosol.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente

Assistência Técnica e Garantia
0800 880 21 54 - São Paulo - Capital
4003 2158 - Demais localidades



*O SEGREDO PARA
O CRESCIMENTO
É A HUMILDADE*



Galego vive no Recife e trabalha na mesma loja desde a Copa de 1982

Alexandre Costa, muito mais conhecido como Galego, tinha catorze anos quando entrou para o mundo das peças. Trabalhava como coletor de materiais recicláveis até que a família Duarte, dona de um ferro velho no Recife, resolveu convidá-lo para ajudar no trabalho diário de organização e recolhimento desses materiais. Era o ano da Copa do Mundo de Futebol de 1982 e não demorou muito para que o Galego começasse a ganhar destaque na loja, hoje chamada de Big Car.

"Eu desmontava carro, separava peças, dividia por setores para dar mais destaque a algumas coisas. Tava tudo uma bagunça e

eu organizei, botei a ordem na casa", explica. Por isso, como ele mesmo diz, os patrões resolveram segurar ele por ali. "Sempre gostei de carro e só esperava uma oportunidade para trabalhar com isso. Quando ela apareceu, agarrei com unhas e dentes". E agarrou mesmo. Em pouco mais de dois anos o Galego já ocupava um lugar no espaço de onde nunca mais sairia: o balcão.

Mas no começo deu medo, como sempre acontece quando enfrentamos uma nova situação. Ele explica que, nos primeiros tempos de balcão, tinha medo de enfrentar aquela multidão que chegava todo dia para comprar. "Para crescer é preciso, em primeiro lugar, de humildade. Só ela permite que você

"Sempre gostei de carro e só esperava uma oportunidade para trabalhar com isso. Quando ela apareceu, agarrei com unhas e dentes".



se desenvolva e alcance seus objetivos. Em segundo é a transparência. Você precisa ser muito claro para não deixar nenhuma dúvida sobre seu trabalho. Confiança é o que todo balconista precisa passar para seus clientes", diz.

Quem ensinou tudo isso, Galego faz questão de destacar, foi Gustavo Duarte, que, mesmo sendo poucos anos mais velho que ele, é como se fosse um pai. "É para ele que eu devo tudo. Minha educação, essa vontade de conhecer cada vez mais. Eles são minha família", explica o vendedor. Do outro lado, o sentimento é o mesmo. Gustavo Duarte Filho, filho do dono e chefe,

Galego é um exemplo de profissionalismo. "É impressionante a maneira como ele se dedica por isso aqui. Posso dizer sem medo que ele vive a loja mais do que todo mundo. Só ele sabe onde está tudo, como funciona cada coisa aqui", conta.

Se na Big Car, o Galego encontrou incentivo para seguir na profissão, nem sempre foi assim. Durante a conversa, se lembra perfeitamente das palavras do tio quando soube que ele havia sido convidado para trabalhar numa oficina: "Lá ele não vai trabalhar, vai é jogar bola de gude". Galego diz que não sabe porque o tio disse aquilo, mas, de qualquer forma, o destino tratou de mostrar o contrário.



"Eu fui muito mais além do que meu tio e muita gente imaginava. Não sou só um vendedor, tenho muito conhecimento geral sobre tudo. O que você falar sobre carro, eu sei", conta.

Chovia forte no Recife quando uma cliente entrou pela loja e foi direto falar com Galego. O papo demorou um pouco, o produto foi entregue e ele voltou para explicar. "Tenho muito cliente que vem fazer consulta, sabe? Eu digo que quem entende é o mecânico. Ele é o doutor, eu sou uma espécie de enfermeiro, quem passa o bisturi", conta, de bom humor, mas sem deixar de dizer que, no fim das contas, acaba fazendo também esse papel de consultor. "No fundo é um pouco o papel do balconista. Como eu estou sempre por perto dos mecânicos, dos eletricitas, eu acabei aprendendo muita coisa e, por isso, posso ajudar. Mas os doutores são eles."



Esse convívio, responsável pelo aprendizado de todo dia, é também o motivo pela alegria da turma. Galego diz que, com o passar do tempo, a equipe se torna uma família, já que passam muito tempo juntos. "Não adianta arrumar briga, trabalhar com mau humor. Você tem que fazer aquilo com prazer. Hoje, faço por prazer, não pensando em dinheiro. Claro que preciso do meu sustento, mas em primeiro lugar é preciso gostar muito daquilo que você faz. É isso o que mais orgulha, saber que faço por amor ao meu trabalho". **b.**

"Eu digo que quem entende é o mecânico. Ele é o doutor, eu sou uma espécie de enfermeiro, quem passa o bisturi".

"É isso o que mais orgulha, saber que faço por amor ao meu trabalho".



HISTÓRIA DAS MARCAS QUE VOCÊ VENDE

Chegamos à quinta edição da revista do Balconista S/A e, à essa altura, você já sabe muita coisa sobre o universo automotivo. Desta vez, é hora de descobrir um pouco a história da Dayco, que existe há mais de 110 anos. Com tanto tempo de história, a Dayco se tornou líder no mercado brasileiro quando o assunto é correia.

Boa leitura e boa viagem!

1979 - 1985

*Cria e patenteia a 1ª correia Poly-V, desenvolvida para o Ford Mustang, o tensionador automático e os tensores, que começam a ser produzidos *em 1985.*



2002

Conquista a liderança do mercado de correias sincronizadoras no Brasil.



2013

Compra a Nytron, líder em tensionadores na reposição do Brasil.



1905

Ano de fundação da Dayton Rubber Company, ou Cia. de Borrachas Dayton, cidade no estado de Ohio, nos Estados Unidos, que mais tarde deu também origem ao nome Dayco.



1997 - 2000

Chega ao Mercosul, onde inaugura uma fábrica em Córdoba, na Argentina. Em seguida, começa as atividades no Brasil.



2005 - 2010

Lança a linha de cabos de ignição e a linha de tensionadores no mercado brasileiro.



2016

Lança o kit com bomba d'água exclusivo para o mercado brasileiro.



DAYCO

CONHEÇA AS NOVIDADES EM **BARRAS AXIAIS**

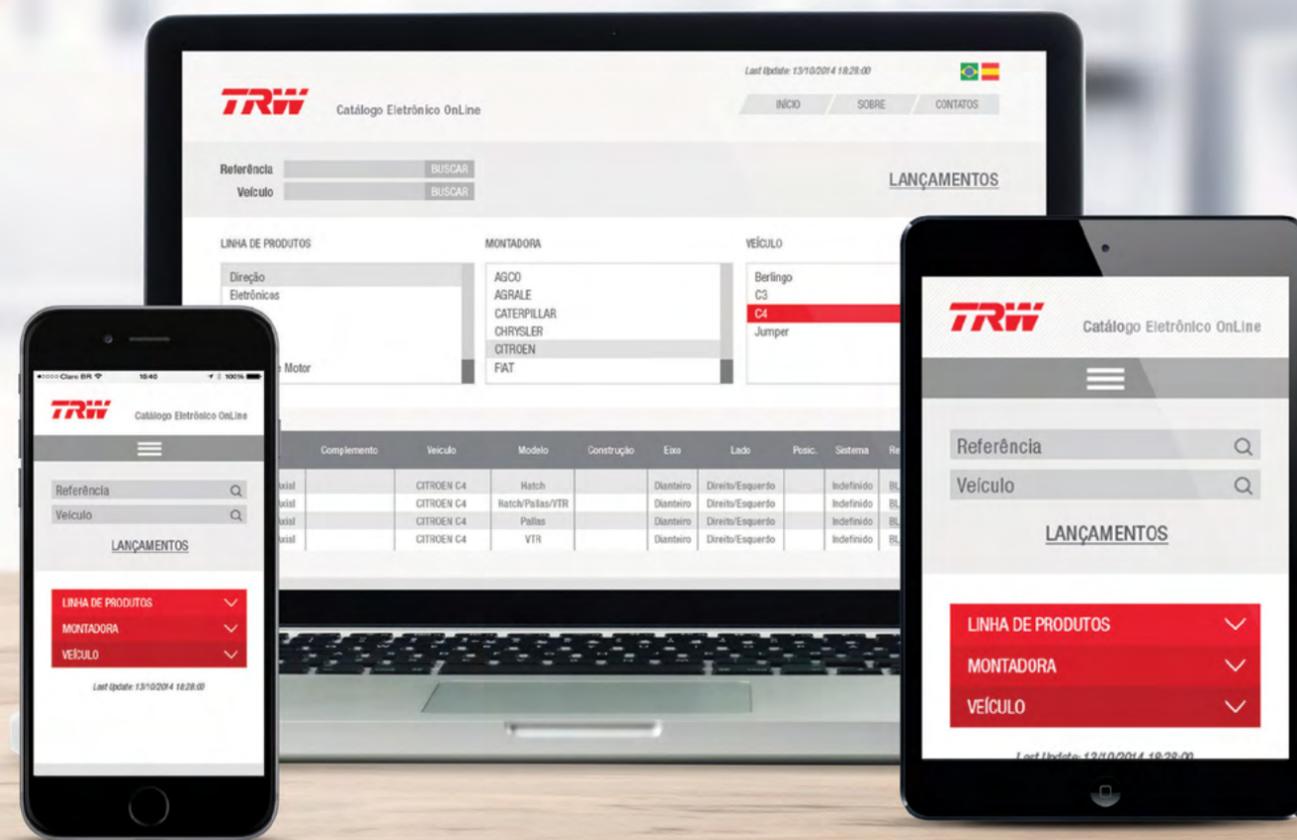


Uma linha completa com mais de 180 itens em **BARRAS AXIAIS** para o mercado de reposição. Acesse nosso catálogo online e confira todas as informações sobre as especificações dos produtos e suas aplicações: www.trwcep.com.br

Aproveite e adquira mais esse lançamento com a qualidade assegurada TRW, e aumente as suas possibilidades de venda.



O CATÁLOGO DA TRW GANHOU VERSÃO ON-LINE.



COMODIDADE ONDE ESTIVER

Sem necessidade de download, agora você pode acessar nosso catálogo on-line de onde estiver, pelo computador, celular ou tablet e encontrar, exatamente, a linha e o produto que procura.



2 MESES EM 2 PÁGINAS

Um painel pra você entender o que está acontecendo no mundo



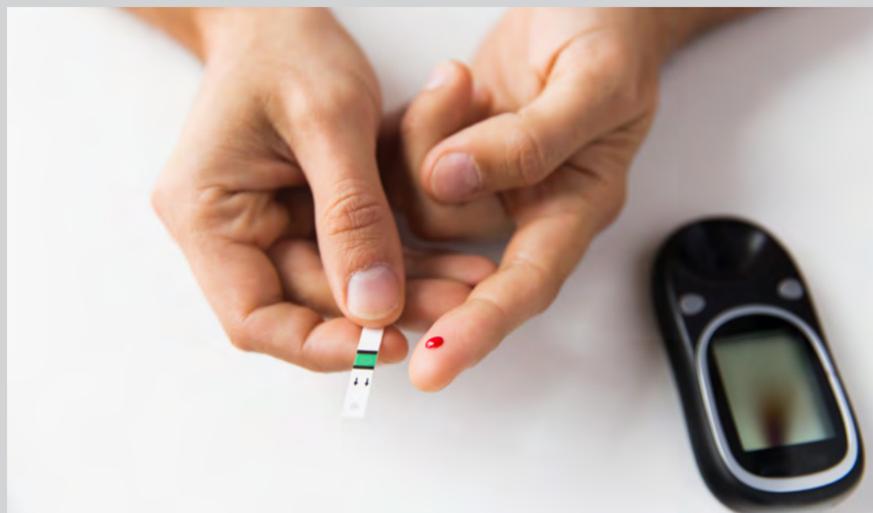
Crise Política

Nos últimos meses a crise política tomou proporções absurdas, e com tantas coisas acontecendo diariamente, em um cenário em constante mudança, é difícil explicar e entender como andam as coisas. Foram manifestações pró impeachment, atos em resposta à essas manifestações, juiz Moro assumindo as investigações da operação Lava Jato, vazamentos de informações, grampos

telefônicos, rompimento das relações entre partidos, possibilidade de impedimento duplo (da presidente e do vice), nomeação de Lula como ministro da casa civil, guerra de liminares que mudaram os rumos dezenas de vezes, ato contra o golpe e mais diversos ocorridos que contribuíram para a polarização política no Brasil. Em um painel de profunda instabilidade como esse é impossível prever um desfecho.

Dados alarmantes

A OMS (Organização Mundial da Saúde) divulgou, em seu primeiro relatório global sobre a diabetes, que o número de adultos que sofrem da enfermidade crônica quadruplicou desde 1980, afetando hoje 422 milhões de pessoas. Em 2012 3,7 milhões de pessoas morreram, direta ou indiretamente, por causa da doença. A progressão assustadora é provocada pelos maus hábitos alimentares aliados à falta de atividades físicas, ao estresse constante e a outras características do modo de vida moderno. Diante da gravidade do fenômeno a OMS fez, no Dia Mundial da Saúde, um apelo por ação contra a diabetes. Para não fazer parte das estatísticas é bom ficar de olho na alimentação e se manter sempre ativo!



Realidade virtual

Realidade virtual é uma tecnologia capaz de enganar os sentidos de um usuário por meio de um ambiente virtual, induzindo efeitos visuais, sonoros e até táteis que permitem a imersão completa em um ambiente completamente simulado, ou seja, que não existe na vida real. Isso, que parecia tão futurístico, é o que promete balançar o mercado nos próximos anos, já que, nos últimos meses, já foram anunciados vários óculos de realidade virtual que estarão nas prateleiras ainda em 2016. Um exemplo é o óculos do Playstation. Ele chegará às lojas em outubro e fará o usuário se sentir dentro do jogo, como se fosse o próprio personagem do game. E você, tem vontade de experimentar?



Terrorismo em Bruxelas

Ataques na Bélgica vieram integrar os episódios de terrorismo que assombram a Europa e o mundo nos últimos tempos. Ações suicidas causaram explosões no aeroporto e metrô de Bruxelas, capital do país, causando a morte de pelo menos 35 pessoas e deixando mais de 300 feridos. Minutos após a série de ataques foram tomadas medidas drásticas de segurança. O edifício Sede da Comissão Europeia foi encerrado, não permitindo que ninguém saísse ou entrasse. As centrais nucleares de Doel e de Tihange, na Bélgica, foram esvaziadas, tendo ficado assegurados apenas os serviços mínimos. O grupo extremista auto-proclamado Estado Islâmico reivindicou, poucas horas depois, a autoria da ação. É um momento de extrema tensão em relação à segurança em todo o mundo.

QUEM BRILHOU

Rafael Seraphim

Líder do grupo de vácuo do Sirius, um acelerador de partículas do tipo síncrotron de última geração que está sendo erguido em Campinas. Chegou ao Laboratório Nacional de Luz Síncrotron como estagiário e hoje se tornou um dos líderes desse projeto que é o maior em andamento na área de ciência e tecnologia no Brasil, com investimento previsto de 1,7 bilhão de reais. Com apenas 27 anos, e formado em engenharia mecânica, já viajou o mundo para conferências e encontros ligados a aceleradores de partículas.



Alexandre Meneghini

Fotógrafo brasileiro que ganhou o prêmio internacional no concurso Sony World Photography Awards, um dos mais importantes do ramo, que reuniu mais de 230 mil fotografias de 180 países. Saiu vencedor na série pessoas, na qual concorreram 95 mil fotografos, com a imagem de duas nadadoras se refrescando em Cuba. Agora, segue para a próxima fase, a da grande premiação, em que os vencedores das 9 categorias disputam por um prêmio de 5 mil dólares.



FATOS E BOATOS

Parte fundamental para o funcionamento dos veículos, a embreagem é responsável por colocar o carro em movimento, pelas mudanças de marcha, e por não deixar o motor morrer quando o freio é acionado por completo.



É importante pisar na embreagem ao ligar o carro.

Não existe uma recomendação oficial das montadoras. No entanto, acionar a embreagem antes de ligar o carro serve para aliviar a carga no volante do motor, desgastando menos a peça.

É necessário acionar a embreagem ao passar em um buraco.

Ao passar por grandes depressões na rua, o carro sofre fortes impactos. Nessas situações, pisar na embreagem protege a caixa de câmbio.

Usar o freio de mão nas subidas evita o desgaste da embreagem.

Além de prejudicar menos o sistema, é muito mais seguro usar o freio de mão em subidas.

BOATOS:

Não tem problema descansar o pé na embreagem.

Muito pelo contrário. Esse é um dos erros mais comuns entre os motoristas iniciantes. Qualquer toque no pedal, até mesmo os toques mais leves, acionam o disco da embreagem, provocando o desgaste precoce da peça. O correto é descansar o pé no assoalho.



Câmbios automatizados não têm embreagem.

Esses carros não só têm embreagem, como é possível perceber o funcionamento do sistema. A troca de marcha é feita pelos atuadores hidráulicos, peça que transforma energia hidráulica em energia mecânica, e isso faz com que pequenos solavancos sejam sentidos.

Quando for reduzir, é preciso pisar primeiro na embreagem.

Na verdade, não. Ao pisar na embreagem, mesmo que uma marcha esteja engatada, o motor fica desengrenado. Ao fazer isso, o condutor pode facilmente perder o controle do veículo. Assim, o correto é pisar primeiro no freio, reduzir a velocidade, e, depois, acionar a embreagem.

OFEREÇA O LUBRIFICANTE RECOMENDADO PELA FIAT AOS SEUS CLIENTES. É MAIS GARANTIA PARA O MOTOR.



ATOMO



PETRONAS
SELÊNIA

Com PETRONAS SELÊNIA, você aumenta a durabilidade das peças originais do motor e garante mais economia de combustível para o seu cliente. Não é à toa que PETRONAS SELÊNIA é o lubrificante sintético recomendado pela Fiat no mundo todo.

PETRONAS. PRESENTE NO MUNDO. NO BRASIL. NA SUA VIDA.

AUTO SHOW COLLECTION

O Auto Show Collection, realizado no Sambódromo do Anhembi, é o maior evento periódico de carros antigos e especiais do Brasil. A cada terça-feira acontece um espetáculo diferente, que reúne centenas de veículos e pouco mais de seis mil visitantes, que se dividem em colecionadores, expositores e fãs. Com 12 anos de história, o Auto Show é ponto de encontro de mais de 40 clubes da capital paulista, ABC e interior.

Cada semana é um tema diferente: japoneses, fuscas, pick-ups antigas e muitos outros. Além da área dos antigos é possível encontrar a de Tuning, uma pista de carros de controle remoto, carros para vender, lojinhas de autopeças e itens colecionáveis e muitas barracas de comida. No primeiro dia de março aconteceu a festa de inauguração, e nós fomos até lá para conferir.

Separamos três dos carros que mais atraíram olhares por lá. Confira:



IMPALA 1965

O Chevrolet Impala começou a ser produzido em 1958, pela General Motors. O sedã de grande porte fez tanto sucesso que teve 10 gerações, sendo fabricado até hoje.

Esse Impala azul 1965 é full size, 4 portas, sem coluna e com motor V8. É um dos preferidos de Marin, colecionador, dono de uma loja de antigos e expositor. A pintura brilhante e o visual impecável atraíram centenas de olhares na noite da inauguração.





CHEVROLET C-10 1974

A linha C-10 nasceu no final dos anos 1960 e veio cheia de opções: com ou sem caçamba, cabine dupla (duas portas e capacidade para seis pessoas) e as séries destinadas ao Exército e à Marinha – sem teto rígido e com parabrisa basculante.

Apesar de ter todas essas versões é bem difícil encontrar uma C-10 em bom estado, como essa 1974 da foto, que pertence ao Miguel Cannone, um frequentador do Auto Show. Foi na própria feira que o aposentado adquiriu a caminhonete, que tinha uma das cores mais alegres do evento.



FORD F-1000 1986

A F-1000 foi uma linha de caminhonetes Full Size da Ford produzida entre 1979 e 1998. O início da produção veio de uma continuação da Ford F-100, pois utilizava o mesmo chassi e carroceria. A mudança foi o motor 3.9 diesel com 86.4 cv.

Em 1986 o modelo sofreu uma reestilização e passou a ter quatro faróis retangulares, que é o caso desse da foto. O dono da caminhonete é José Dirceu, grande amigo de Cannone e Marin, frequentador assíduo da Auto Show.



BIG DATA EM VELOCIDADE DE FÓRMULA 1

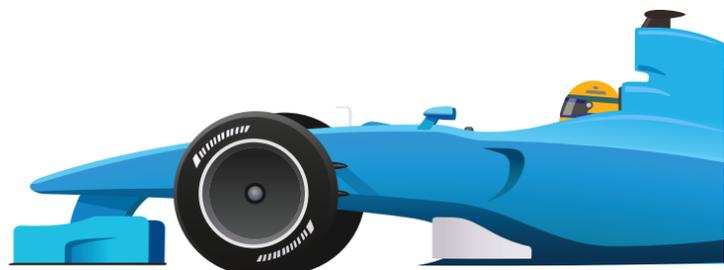
Barulho de carro acelerando, veículos correndo a uma velocidade que escapa aos olhos, a emoção da ultrapassagem: são algumas das sensações que só os apaixonados e apreciadores de Fórmula 1 conhecem. Agora, graças a uma solução SKF que combina hardware e software, os engenheiros da Ferrari podem acompanhar em tempo real o desempenho das unidades de alimentação nas câmaras de teste individuais. Por causa dessa iniciativa, a Scuderia Ferrari consegue monitorar o Big Data em velocidade de Fórmula 1.

Os engenheiros podem, por meio da plataforma, acompanhar em tempo real o desempenho das unidades de alimentação nas câmaras de teste individuais, e assim a equipe consegue se concentrar muito mais nos resultados do que nos dados. O sistema processa até 100 mil observações por segundo e pode fazer análises complexas e enviar os resultados para que os profissionais do desenvolvimento verifiquem on-line as condições do objeto em teste. O software SKF organiza as observações de 10 a 20 vezes por segundo para fornecer dados administráveis.

A Ferrari começou a planejar a modernização de suas câmaras de teste em 2011, quando nem todas as câmaras de teste estavam equipadas com sistemas especiais para um monitoramento contínuo. Até então era necessário ir a cada câmara individual para ver exatamente o que estava acontecendo em seu interior, uma verificação on-line de dados de alta frequência em tempo real era simplesmente impossível. Isso tornava a solução de problemas muito lenta e impossibilitava também criar previsões sobre a vida útil dos componentes.

A nova tecnologia resolve isso e tem muitas outras vantagens: os processos podem ser observados em tempo real, sem fio e os métodos de análise e diagnóstico desenvolvidos especificamente para a plataforma oferecem suporte para a identificação e a remoção de problemas potenciais antes que se transformem em problemas maiores. Tudo isso reflete nos efeitos da corrida de Fórmula 1 que você, como espectador, vê na telinha.

POWERED BY:
SKF



NATURALMENTE DE QUALIDADE.

Além de estar preocupada em fabricar filtros de qualidade e tecnologia que atendam às exigências das montadoras, a **TECFIL** também se preocupa com a preservação do meio ambiente em seus processos de fabricação, utilizando produtos e recursos que geram o menor índice possível de resíduos nocivos a natureza e disponibilizando ao mercado os **filtros ecológicos** que seguindo os requisitos das montadoras, estão isentos de componentes que agridem o meio ambiente, facilitando assim a sua reciclagem.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

kzujof



filtro ecológico
respeito ao meio ambiente.
Respeito à vida.



Filtros
Tecfil[®]
A qualidade que é líder.

www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

A MAIOR FÁBRICA DO MUNDO PRODUZ
1,5 MILHÃO DE CARROS POR ANO

ZONA VERDE

Quando falamos em sustentabilidade no setor automotivo é sempre bom lembrar que um processo de fabricação ecológico é tão importante quanto um produto final amigo da natureza. Isso porque o meio ambiente não diferencia o que são meios e o que são fins, por isso a preocupação com a preservação durante a produção é igualmente necessária à do carro pronto que vai para as ruas.

Confira algumas ações das montadoras brasileiras para tornar a produção mais sustentável:



Água:

Por causa de poderosas estações de tratamento algumas montadoras chegam a reutilizar, por meio de descontaminação e purificação, 99% da água utilizada em suas unidades produtivas. Apesar de esses níveis extraordinários não serem muito comuns, o setor tem se preocupado muito com a boa gestão dos recursos hídricos, sendo, inclusive, um dos que mais se destacou com as boas práticas durante as recentes crises. Além do reuso, as fábricas ainda contam com poços artesianos de água da chuva e algumas até com mini hidrelétricas de gasto mínimo.

Áreas vegetais:

Quando as montadoras se estabelecem, elas, muitas vezes, desmatam grandes áreas verdes para alocar as estruturas. Algumas delas têm adotado, para minimizar os impactos e danos, áreas de reflorestamento e reservas ambientais com mudas de árvores nativas para recompor áreas degradadas. A água reutilizada é usada, inclusive, para irrigar os viveiros, tornando o processo ainda mais sustentável.



Fauna:

Pode parecer loucura comparar montadoras de carros e animais, mas essa relação existe. Além de investir em iniciativas para preservar recursos naturais, algumas fábricas empregam seus recursos em projetos focados na vida animal. Um exemplo é a Toyota, que mantém áreas preservadas com mais três mil espécies, algumas ameaçadas de extinção. Os amantes dos bixinhos ficam felizes em saber disso.

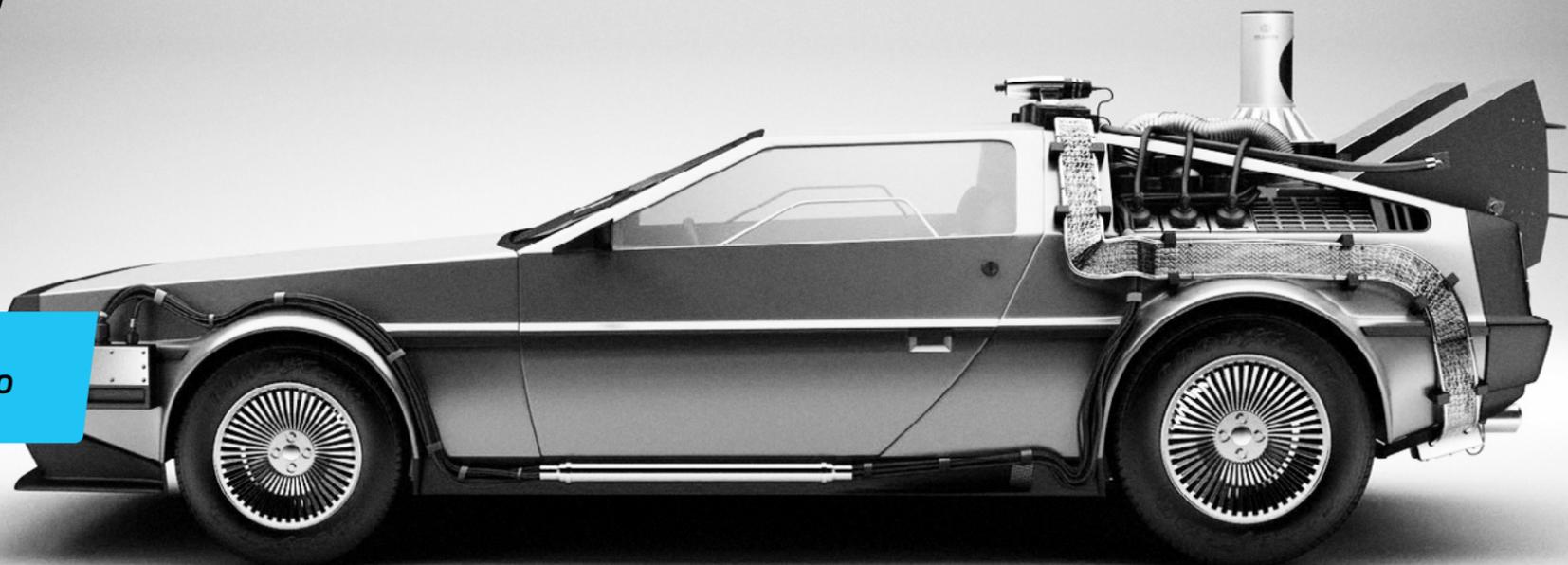


Resíduos:

Algumas montadoras já reciclam 100% dos resíduos provenientes do processo fabril. Na lista entra de tudo: sucata de aço, borra de tinta, caixas de papelão, pneus desgastados, até os componentes mais inimagináveis, tudo tem um destino certo. Além de tudo, o processo é rentável, a General Motors gerou uma receita de 2 bilhões de reais em um ano com o remanejamento de resíduos. Peças descontinuadas ou que se quebram são recicladas na cadeia de consumo, embalagens plásticas são vendidas para empresas de reciclagem, o solvente da linha de pintura é vendido para uma empresa destiladora, e por aí vai, em uma infinidade de possibilidades.

DO RO TY

de volta para o futuro



Carros aéreos - Pode parecer um pouco fora da realidade agora, mas eles são a moda do momento aqui no futuro. Os primeiros testes começaram em 2018, mas o primeiro modelo a ser comercializado chegou às ruas, ou melhor, aos céus, apenas em 2022. Menos poluição, trânsito, e é lógico, bem mais divertidos, não foi nenhuma surpresa os seus estarem lotados em apenas alguns anos.

Motores movidos à lixo - A evolução do motor híbrido tomou conta do mercado. Carros movidos à gasolina e a álcool foram tirados de circulação. Os novos motores Mr. Fusion são capazes de gerar uma grande quantidade de energia a partir de lixo orgânico e o melhor, liberando apenas água e oxigênio para a atmosfera.

Piloto Automático - Dirigir virou uma atividade de lazer, principalmente pelos céus. Para o deslocamento diário agora é possível programar o seu carro para fazer a melhor rota, enquanto você descansa e aproveita o conforto de seu veículo. As pessoas só ficam ao volante quando querem sentir o prazer de conduzir.

Hoverboard - O sucesso do filme também se tornou o das ruas. A tecnologia fez tanto sucesso que foi patenteada e expandida de skates para os outros veículos. No futuro, bicicletas, motos e até alguns carros de luxo usam a tecnologia para evitar buracos e obstáculos nas vias.

DUPLA DO CINEMA VISITA MINHA LOJA DE AUTOPEÇAS

Great Scott!!

Recebi uma visita muito especial em minha autopeça esta semana, vocês não vão acreditar: as estrelas em "De volta para o futuro", Marty McFly e o Doc. A dupla se encontrava novamente em apuros com seu De Lorean, ou melhor dizendo, sua máquina do tempo. Sorte deles que aqui no futuro foi muito fácil encontrar as peças que precisavam para voltar a 88 milhas por hora para as telas do cinema.

A maioria das inovações prometidas pela série até 2015 não aconteceram. Bem, ao menos não naquele ano. Algumas das invenções malucas da dupla acabaram pegando apenas alguns anos depois do esperado. O Doc me mataria por revelar isso a vocês, gritando algumas bobagens científicas, mas eu não ligo. Dá só uma olhada no que eles trouxeram para a minha loja de autopeças:



COMO FAZER

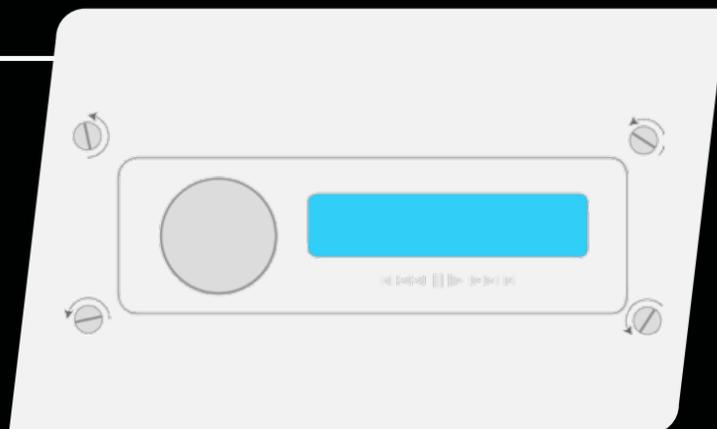
Porque sujar as mãos é o melhor jeito de aprender

COMO TROCAR O RÁDIO DO SEU CARRO?

1 REMOVA AS PEÇAS DE PLÁSTICO

Primeiro, acione o freio de mão e desligue a bateria do carro. Em seguida, solte os parafusos que prendem o painel no lugar e retire a peça. Coloque os parafusos no porta-copos para não perdê-los.

Muitas vezes existem diversas peças de plástico. Certifique-se de retirar todas elas.



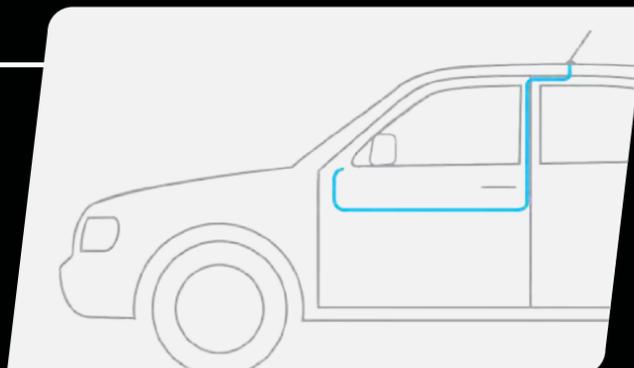
2 REMOVA O SOM

Caso ele esteja preso com parafusos ou porcas, use ferramentas apropriadas para não causar danos. Puxe com cuidado, e tire uma foto com o celular das conexões do som. Mais tarde, ela será fundamental para instalação do novo rádio.



3 SOLTE AS CONEXÕES DO SOM

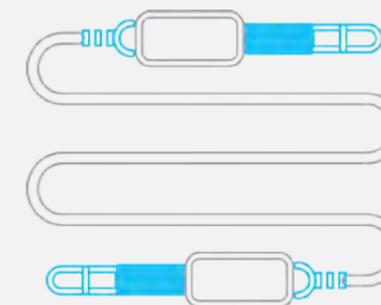
Primeiro, identifique o fio da antena e solte-o. Normalmente, ele é o mais grosso. Depois, solte cada um dos conectores do chicote elétrico. Após isso, o som antigo estará desinstalado.



4 COMBINE OS FIOS DO NOVO SOM

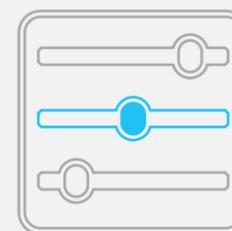
Combine a fiação do chicote elétrico com a do som novo. Se o seu carro não tiver chicote elétrico, será necessário combinar tudo manualmente com a ajuda de um prensa cabo. Cada fio é combinado por cor, sendo de fácil identificação.

Não se esqueça do fio da antena. Em caso de dúvida, verifique a foto.



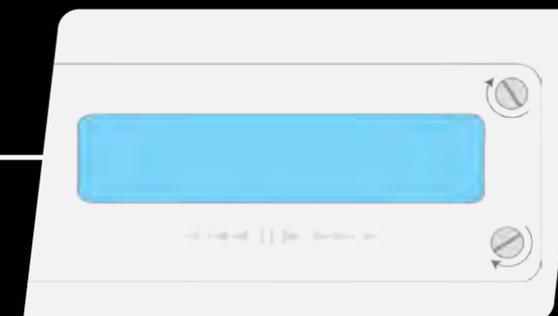
5 TESTE O SOM

Ligue a bateria do carro e, antes de encaixar o som no painel, teste o rádio. Faça alterações nas configurações de balanço para verificar se as caixas de som não sofreram alterações.



6 COLOQUE O SOM NO PAINEL

Se tudo estiver correto, coloque o som no painel. Reconnecte todos os parafusos e veja se nenhum ficou de fora.



7 INSIRA AS PARTES DE PLÁSTICO

Recoloque as partes de plástico que foram retiradas no começo da operação. Depois, verifique se tudo está bem preso e teste novamente o som.



A VOZ DO POVO

Honestidade é a melhor técnica para vender

Para o cliente poucas coisas são piores do que a sensação de ter feito uma má compra e ainda ter gasto muito com ela. Como o vendedor pode evitar que o consumidor deixe a loja com esse sentimento?

Nesta edição batemos um papo com Walter Soares, um cliente que gosta de ir ao balcão e se informar muito antes de comprar as peças para seu carro. Como ele não entende muito do assunto, o vendedor tem papel fundamental na hora da negociação, de deixar tudo claro e bem explicado. Quando perguntamos para o Walter o que faz com que ele queira fechar a compra ele disse, sem hesitar: "Quando eu sinto que não estou sendo passado para trás eu compro. Fico muito satisfeito quando vejo que o balconista colocou meus interesses em primeiro plano, me fazendo economizar e evitando gastos desnecessários".

Walter também é vendedor, mas do setor têxtil, e ele fala que a principal virtude do profissional, em qualquer setor, está em perceber que quando o cliente sai com a sensação de ter feito um bom negócio ele volta muitas vezes. "Não adianta querer vender um produto mais caro se não é o que o cliente precisa. Esse pensamento é muito imediato. Quando você faz com que o consumidor sinta que economizou ele acaba voltando, e você multiplica suas vendas", disse.

Para ele, além de ter o sentimento de que está comprando pelo melhor preço ele precisa se sentir confiante e orientado, sobre a marca, as propriedades do produto, o que difere o mais caro do mais barato e todos os outros detalhes possíveis. Para poder dar essa confiança o balconista precisa estar muito bem informado sobre o item que está vendendo e entender qual é a real necessidade do comprador. "Às vezes a gente já passou em tanta loja e já ouviu tanta coisa que nem sabemos direito o que precisamos e o que é melhor. Por isso, o balconista tem que perguntar tudo até entender qual é a melhor solução para o problema", lembrou.

Por tudo isso busque sempre oferecer a melhor opção, mostrando porque é de fato a melhor opção. Faça com que o cliente deixe a loja realizado, assim você o fideliza. "É bom fazer um exercício de se colocar no lugar de quem está comprando. Se coloque na posição do consumidor e trate ele como gostaria de ser tratado. Pergunte para você mesmo, essa negociação é honesta? Ela me deixaria satisfeito caso fosse eu do outro lado do balcão? Assim você vai ver seus clientes sempre voltando. Eu volto quando sinto a honestidade.", concluiu Walter.

taranto

Símbolo de QUALIDADE E COMPROMETIMENTO com seus clientes!



Juntas de Vedação



Retentores



Parafusos de Cabeçote



Embreagens

Jogos de Juntas Filgar



Compromisso com **você!**

RETRONO VISOR

Escort XR3



Modelo mais esportivo da linha Ford Escort, o Escort XR3 foi o sonho de muitos jovens dos anos 80. Inicialmente usava motor 1.6, e acelerava de 0 a 100 km/h em 13,4 segundos, com velocidade máxima de 163 km/h. O visual contava com rodas de liga leve aro 14", aerofólio traseiro, faróis de milha e de neblina com lavadores, teto solar, e bancos e volante esportivos. Em 1985 surgiu o modelo conversível do carro, fabricado no Brasil. Até o Kadett GSi aparecer no mercado, em 1991, ele foi o único carro conversível nacional.



AMC Gremlin



Apresentado como um dos primeiros carros compactos do mundo, o AMC Gremlin surgiu em 1970, quando a montadora americana ainda disputava com a Ford e a GM. No entanto, seu design logo virou motivo de piada. Sua frente era muito grande, e a traseira praticamente inexistente. Na época, foi um dos carros mais rápidos do mercado, porém, com todo peso do veículo concentrado na dianteira, era fácil perder o controle ao entrar em curvas. Foi fabricado até 1978, e vendeu cerca de 600.000 unidades.

Chevrolet Kadett



Muita gente não sabe, mas o Kadett tem uma história de 80 anos no universo dos automóveis. Seu primeiro modelo foi fabricado na Alemanha, em 1936, pela montadora Opel. No Brasil, chegou apenas em 1989, já pela Chevrolet. Sua produção nacional foi pioneira em diversos aspectos. Foi o primeiro a contar com vidros colados, suspensão regulável a ar, e motor a álcool injetado. Além disso, foi o primeiro da montadora com computador de bordo. Vencedor de diversos prêmios, como o de carro do ano de 1991, teve sua produção encerrada em 1998, sendo substituído pelo Astra.



Apogador

O banco do tipo Landau era um banco dianteiro único presente em diversos modelos de carros luxuosos antigos. Ideal para o conforto e dirigir coladinho com aquela pessoa especial que vinha de passageiro, o banco foi extinto por conta da invenção da caixa de câmbio no eixo central do carro. Já passeou num desses?





**UM NOVO LOGO. UMA DISTRIBUIDORA
SEMPRE EM TRANSFORMAÇÃO.**

A SK está sempre em movimento. Um novo logo simboliza a postura transformadora da empresa: novas estruturas, tecnologias, logísticas, produtos e a histórica marca de 41 filiais. A distribuidora com maior presença no mercado nacional, agora chega até você de cara nova, sem abrir mão do compromisso que impulsionou toda essa jornada: estar cada vez mais próximo de você.

www.skautomotive.com.br



Sempre ao seu lado!



A ELITE DO ESQUADRÃO S/A

Time de balconistas visitou a fábrica da TRW, no interior de São Paulo



Durante o mês de março, balconistas do Brasil inteiro foram intimados a fazer parte do Esquadrão S/A. Mas nem todos conseguiram completar a missão, que se tratava de responder a um questionário sobre o universo automotivo. Ao todo, foram 15 questões que envolviam temas apresentados tanto na revista quanto no portal do Balconista S/A.



Os membros da Elite do Esquadrão, representada por aqueles que foram capazes de acertar mais de 10 questões, tiveram então a sua recompensa: uma visita à fábrica da TRW, em Limeira, onde são fabricados sistemas de freios, suspensão e direção para as montadoras e para o mercado de reposição da América do Sul. O Esquadrão foi, ainda, na pista de testes onde produtos como air bag, abs e sistemas de suspensão são avaliados antes de entrarem para o mercado. Assim como testes exclusivos de montadoras ou testes de revistas que querem avaliar ou comparar determinados veículos para matérias.

Para o balconista Bruno Guerriero, que fez a primeira visita à fábrica de sua vida, esse tipo de ação é muito importante porque faz com que o balconista veja de perto como funciona a produção, como são feitos os testes de garantia. "Agora, na hora de vender, vou ter mais conhecimento e poder agregar valor à marca, já que estou presenciando isso", explica.



E o Antônio do Nascimento concorda. Para ele, estar próximo da indústria é fundamental, já que existe informação que só a fábrica tem. "Você precisa ter conhecimento para negociar, esse é o princípio de tudo. Para isso, distribuidora, fábrica e o balconista precisam trabalhar juntos", concluiu.

Por falar em distribuidora, o Carlos, da SK Automotive, também esteve presente durante toda a visita. Segundo ele, a expectativa da SK é se aproximar do cliente, do varejo, para ter uma parceria ainda mais duradoura. "Na minha opinião, essas atividades fortalecem a profissão do balconista que, desde sempre, são os caras que alavancam o ramo, que mandam na história", conclui.

MTE-THOMSON

Curso na Oficina do Saber!

EXCELÊNCIA EM VENDAS NO BALCÃO DE AUTOPEÇAS

Balconista chegou sua vez!

Faça o Curso On-line na Plataforma da MTE-THOMSON.



Veja o conteúdo, assista aos vídeos, responda as perguntas e receba gratuitamente o **Certificado de Participação**. Assista também os vídeos **Minuto da Venda** e aprimore ainda mais sua técnica.



SAE 0000113
REVIEWS 2016

FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE!

acesse já! www.cursosonlinemte.com.br

HAPPY HOUR

Ah, a sagrada hora do descanso. Nada como chegar em casa depois de um longo dia de trabalho, tirar o sapato apertado e se jogar no sofá. Melhor ainda se esse momento for acompanhado de boas dicas para aproveitar o sossego.

Nesta edição, o Happy Hour traz dicas culturais, tecnológicas e gastronômicas.

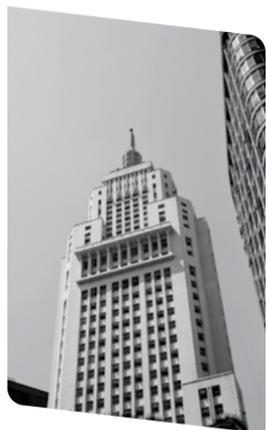


PRATELEIRA

O balconista Rafael Ribeiro indica um filme, um livro e uma série que mostram como é importante aliar os valores morais aos negócios.

1 | SÃO PAULO, SOCIEDADE ANÔNIMA

Carlos, um jovem paulistano de classe média, se aventura pelas ruas da capital paulista em um momento de euforia econômica instalada no país. O protagonista aceita um emprego em uma fábrica de autopeças, onde logo torna-se gerente. Gravado em 1965, o filme apresenta os primeiros sintomas de uma sociedade em que as pessoas trocam o dinheiro pela felicidade.



2 | UMA TRUFA E...1.000 LOJAS DEPOIS!

A história de Alexandre Costa, fundador da Cacau Show. O livro mostra que existe espaço para arriscar no empreendedorismo, e que esse mundo necessita de ousadia e disciplina. Depois, mostra como é importante investir em um modelo de negócio que nunca deixe de pensar no consumidor.



3 | TRATO FEITO

Uma verdadeira aula de negociação e história com episódios inéditos todos os domingos às 22h, no History Channel. O programa mostra o cotidiano de uma loja de penhores em Las Vegas, nos Estados Unidos. Lá, o patriarca Richard Harrison, seu filho Rick Harrison, seu neto Corey e o amigo da família Chumlee se deparam diariamente com objetos inusitados e interessantes.



APLICATIVOS

Um joguinho para descontrair? Ou um app para economizar tempo com contas e números do seu carro? Aqui você encontra os dois.

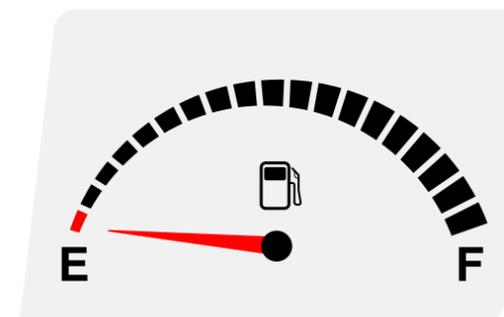
1 | DR.PARKING 3D

Jogo gratuito de manobra em que sua missão é estacionar sem colidir com veículos, e sem deixar o pneu em cima da faixa. Ao contrário de outros jogos do gênero, é possível controlar o acelerador, freio e marcha. Disponível para Android.



2 | ÁLCOOL OU GASOLINA, CHEFIA?

Com preços nada estáveis, é mais fácil - e mais rápido - pedir ajuda para tecnologia na hora de calcular qual combustível é mais econômico para seu carro. É só informar os preços e o app faz as contas para você.



3 | CARRORAMA

Nada de papel e caneta. Estatísticas de consumo de combustível, troca de óleo e outras manutenções em apenas um toque. Além disso, avisa sobre vencimento de seguro e IPVA. Gratuito para Android.

DRINKS SEM ÁLCOOL

Pensando nos motoristas da rodada, confira duas batidas que não levam álcool:

1 | COQUETEL PRIMAVERA

50ml de suco de caju, maçã, abacaxi e morango. Uma colher de sopa de leite condensado, e uma de xarope de hortelã. Depois é só bater tudo com gelo e servir.



2 | TROPICALÍSSIMO

Uma bola de sorvete de limão e cinco folhas de hortelã picada. Bater com 100ml de suco de abacaxi, 50ml de água de coco, duas colheres de sopa de leite condensado e gelo. Fica muito refrescante!

b.**BALCONISTA S/A**

UM PROJETO SK AUTOMOTIVE

O Balconista S/A é um projeto da SK Automotive com o apoio das principais indústrias de autopeças do mercado. A parceria entre estas empresas permitiu a criação da maior plataforma de conteúdo com foco exclusivo no balconista. Uma iniciativa que busca impulsionar o crescimento profissional da cadeia de vendas do mercado e contribuir com a evolução do setor.

Apresentado por:

www.balconistasa.com.br

f /balconistasa

BOSCH



CORTECO

DAYCO



FRAM

FREMAX



NSK

Rolamentos



PHILIPS



LUK FAG

SKF

taranto

TECFIL

TRW

URBA

Valeo

Amortecedor Cofap: A qualidade que faz a diferença.



Líder de mercado há mais de 60 anos, os amortecedores Cofap são desenvolvidos com a mais alta tecnologia de suspensão veicular e possuem a maior cobertura de frota do mercado nacional. Na hora da troca, ofereça sempre a melhor solução ao seu cliente. Indique os amortecedores Cofap. Afinal, se é Cofap é de confiança no mundo inteiro!

Faça revisões no seu veículo regularmente.


mmcofap.com.br


Com sistemas de freios Bosch você se garante.

Claudinei Saldanha
Auto Modelo
São Carlos – SP



Claudinei Saldanha, especialista em sistemas de freios, sabe que só a Bosch tem uma linha completa de produtos de alta qualidade e resistência que garantem frenagem eficiente e segura em qualquer situação. É por isso que ele sempre recomenda os sistemas de freios Bosch. **Acesse www.minhavidacombosch.com.br e descubra como ele e muitos outros profissionais se garantem com a Bosch.**



BOSCH
Tecnologia para a vida

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Com esta marca,
você chega melhor.
Apoiador oficial da
manutenção preventiva.