

BALCONISTA S/A

fevereiro - março / 2016 #04

A força da mulher no balcão

Como a presença feminina pode ser um diferencial

Os rumos da economia

Consultor financeiro dá conselhos para este ano

Vermelho matador

Bel Air, 1955, é o Placa Preta desta edição

b.



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.

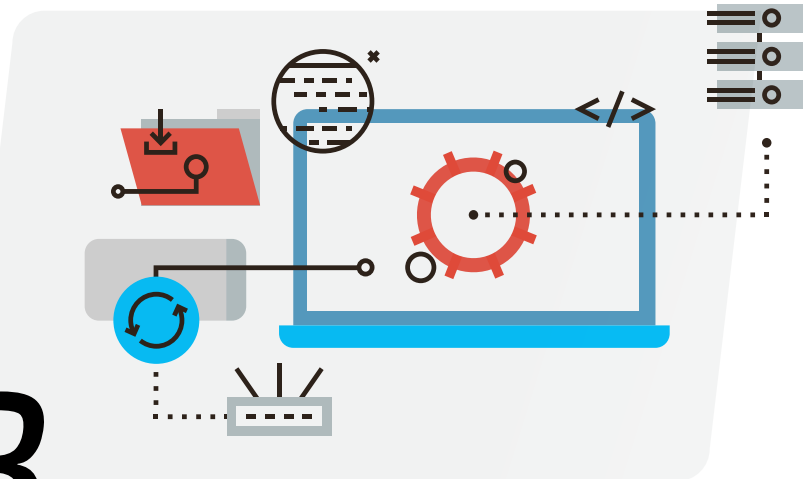
mmcofap.com.br



 **cofap**



10



23

40



26



48

b.

- 10 - PLACA PRETA
- 23 - PREPARAR, APONTAR, VENDER
- 26 - A FORÇA DA MULHER NO BALCÃO
- 36 - 2 MESES EM 2 PÁGINAS
- 40 - SALÃO DE DETROIT 2016
- 48 - ZONA VERDE
- 56 - RETROVISOR



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 Bopp
vinicius.bopp@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

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

Terminadas as festas do carnaval, chegou a hora de pisar fundo. É agora que, como todo mundo diz, o ano começa de verdade. E o mês de março já começa com uma data especial: o Dia da Mulher. Exatamente. O Dia da Mulher, comemorado no dia 8. Por isso, fomos atrás de histórias de mulheres que ganham a vida atrás do balcão e chegamos na Itapeças, em Itatiba, interior de São Paulo.

A loja, que existe desde 1980, passou a ser comandada por três mulheres depois da morte do Francisco, que aconteceu há dez anos. Agora, quem chega na Itapeças se depara com a Neide Delforno, esposa de Francisco, Carolina, a filha, e a Silvia, fiel escudeira e balconista.

Nas páginas a seguir, o trio contou um pouco dos desafios e as alegrias de comandar uma loja de autopeças, lugar que, tempos atrás, era muito mais frequentado por homens. Mas as coisas estão mudando. Prova disso está no fato de que, hoje em dia, mais de 40% dos clientes das oficinas são mulheres. E são elas também as responsáveis pelas compras de quase a metade dos carros novos. Estas e outras estatísticas sobre o novo perfil do motorista, ou melhor, da motorista você vai encontrar nas páginas a seguir.

Por falar em mudança, entrevistamos um consultor financeiro para saber se a economia deve tomar novos rumos neste ano e resolvemos falar também do que não muda nunca: a paixão pelos carros antigos. Na seção Placa Preta deste mês, a estrela é um Chevy Bel Air, de 1955, da cor vermelho-matador.

Boa leitura.

www.balconistasa.com.br

 /balconistasa



JOGO RÁPIDO

Quem é você, balconista?

Nome: Lucas Fumachi Baptistella, 25 anos, Itatiba, São Paulo

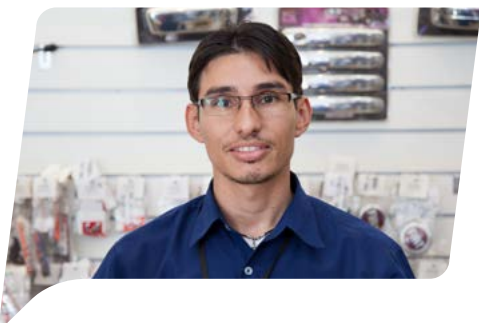
O carro dos meus sonhos é: Camaro 79

O que eu faço no tempo livre: mexo no carro e jogo bola

A trilha sonora do trabalho: AC/DC e Jorge e Matheus

Sua loja de autopeças se chamaria: Rota 66

Ser um bom balconista é: saber do que está falando, gostar de carros e agradecer o cliente



Nome: Robson da Silva, 28 anos, Itatiba, São Paulo

O carro dos meus sonhos é: Land Rover Evoque e Opala 74

O que eu faço no tempo livre: aula de dança e desenhar

A trilha sonora do trabalho: Black Label Society

Sua loja de autopeças se chamaria: Fast autopeças

Ser um bom balconista é: conseguir fazer tudo, atender bem, entender das peças e resolver os problemas dos clientes e dar sempre preferência ao balcão

OFEREÇA A TECNOLOGIA BICAMPEÃ DA F1 PARA SEUS CLIENTES. É MAIS PERFORMANCE PARA O DIA A DIA.



PETRONAS SYNTIUM



DESENVOLVIDO POR EXPERTS

PETRONAS SYNTIUM foi desenvolvido, testado e aprovado pelos experts da equipe MERCEDES AMG PETRONAS de Fórmula 1 em condições extremas. Por isso, quando você oferece PETRONAS SYNTIUM, o resultado é um desempenho ainda maior para o motor do seu cliente.



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

PLACA PRETA



fui fazer engenharia mecânica e descobri minha paixão". E não para por aí, já que seu avô, assim como seu pai, trabalharam na linha de montagem da Ford.

Chegando na garagem de seu prédio, que fica ao lado de sua oficina, Gilberto retirou a capa protetora do automóvel mais valioso de sua coleção e nos apresentou seu Chevy Bel Air. O modelo 1955, da cor "vermelho matador" tem pneus faixa branca, rodas raiadas, aro 15", duas portas sem coluna, câmbio automático e um motor V8 com um ronco ensurdecedor. No interior, estofados e carpetes vermelhos, detalhes em madeira, assentos gigantes, luz de cortesia no teto e cinzeiros espalhados pelo

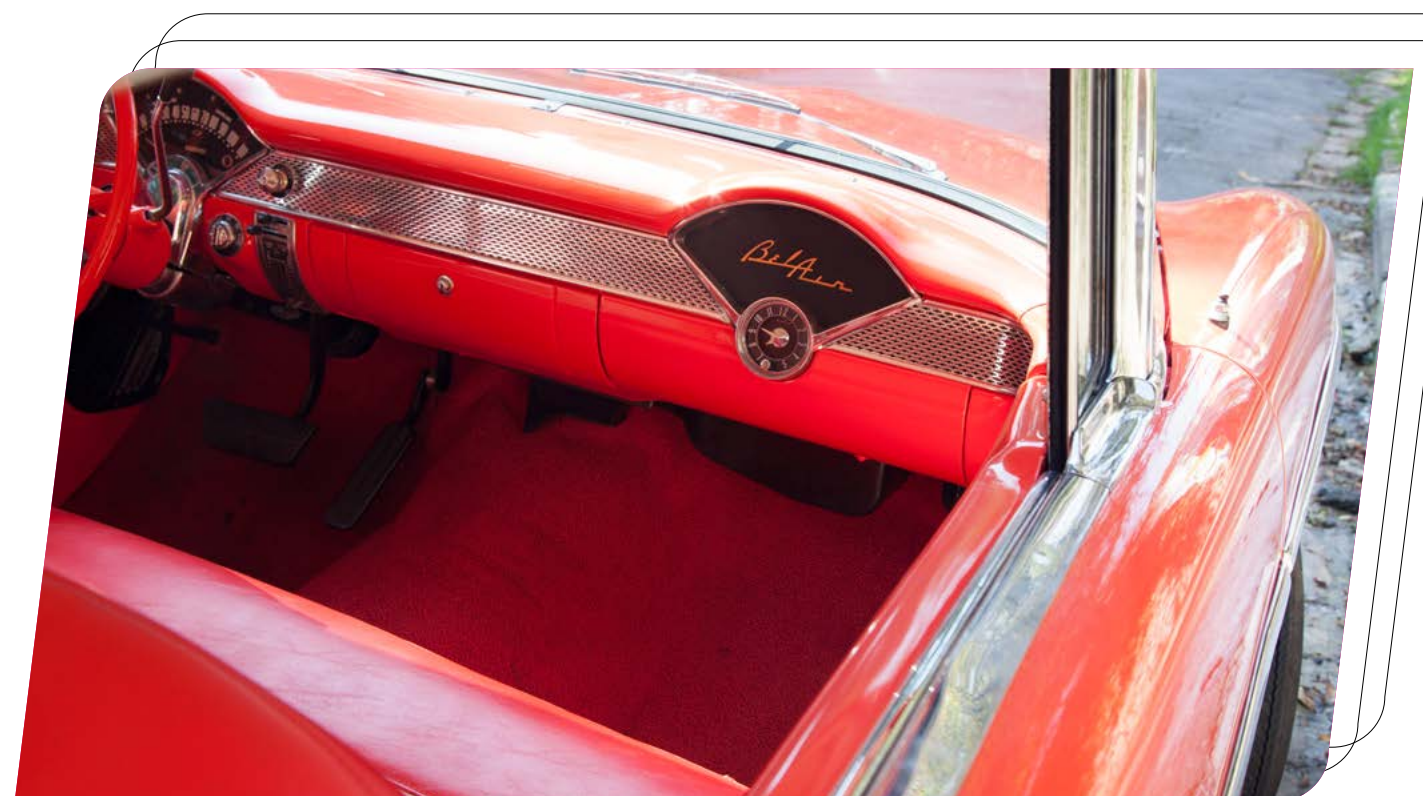
carro remontam ao luxo e conforto dos anos dourados.

Dando uma volta pelas ruas da região, o restaurador contou sobre o passado do seu veículo. O Bel Air chegou zero quilômetro ao Brasil no mesmo ano em que foi fabricado, e pertencia a uma família de turcos, "que usaram o carro até ele parar de vez". O processo de restauração levou seis anos. Gilberto afirma que as peças foram fáceis de encontrar, devido o sucesso do automóvel nos Estados Unidos. O que fez o processo ser demorado, segundo Corrales, foi o alto custo dos equipamentos, já que todos foram importados. No final, o investimento deu resultado.

Vermelho matador

Em sua oficina na Vila Madalena, Gilberto Corrales, 53 anos, mostra com orgulho alguns carros de sua coleção. Antes de nos levar ao Chevrolet Bel Air 1955, modelo destaque desta edição, o colecionador fez questão de apontar detalhes minuciosos e interessantes sobre outros veículos que restaurou. Entre eles estão um Maverick Super Luxo, dois Riley dos anos 1940, e um Ford Thunderbird 1992 que, segundo ele, "é um futuro colecionável".

Dono da GBC Auto Serviços, Corrales conta que, quando era jovem, não sabia exatamente do que gostava. "Com 14 anos eu fiz ensino técnico em eletrônica porque não sabia o que queria da vida", diz. Mas, como o automobilismo sempre esteve presente em sua família, foi tomando gosto pelo assunto. "Meu tio-avô tinha uma oficina. Nos finais de semana eu ia pra lá desmontar e montar carros, sempre gostei muito de mexer. Depois,





Em 2013, na primeira vez que Gilberto foi passear com o carro, já voltou com um prêmio e uma história para contar. "Fui pra Águas de Lindóia visitar um evento de antigomobilismo. Nunca tinha viajado com o carro, e ele nem estava inscrito na premiação mas, quando eu cheguei, já pediram pra colocar na praça porque acharam muito bonito. Não deu outra. Pouco tempo depois,

um organizador perguntou: O Bel Air é seu? Vai lá inscrever porque ele foi premiado", conta sorrindo. "Isso que ainda faltavam alguns retoques. A ideia era concorrer apenas no ano seguinte, mas nem precisei esperar", disse.

Mas qualquer carro da coleção, até os premiados, podem ser vendidos. Gilberto afirma que antes de vender um automóvel,

ele gosta de viajar pelo menos uma vez com o veículo. "Só teve um carro que eu não tive tempo de viajar. Era um Cutlass 1967, e eu não tinha nem terminado de restaurar quando um cara viu e decidiu comprar na hora". No entanto, Corrales diz que nunca vai em busca de um comprador. "Eu não vou atrás. Mas se aparecer alguém, é só fazer o cheque", 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.



acesse já! www.cursosonlinemte.com.br

b.

O CHEVROLET BEL AIR 1955 VAI
DE 0 A 100KM/H EM 12 SEGUNDOS.

O QUE ESPERAR DE 2016?

Salva como se preparar caso a crise continue por aí

O ano de 2015 foi turbulento para a economia. Nos noticiários, só se ouvia falar de inflação, quedas nas vendas, diminuição dos empregos em diversos setores. Mas como será que 2016 vai se comportar? Conversamos novamente com o consultor financeiro Bruno Perini, fundador do site Você Mais Rico, para tentar saber o que podemos esperar deste ano que está apenas no começo.

Falamos sobre a crise, as possibilidades de poupar dinheiro, os planos para viajar e, é claro, conseguir comprar uma casa ou um carro. Confira a conversa completa e não deixe de se preparar para imprevistos:

Acredita que a crise vai perder força nesse ano ou deve continuar?

Prever o futuro sempre é uma tarefa complicada, mas, ao que tudo indica, 2016 deve ser um ano bem parecido com 2015, com inflação alta e desaceleração da economia. Somada aos efeitos nacionais da crise, ainda temos a situação da economia chinesa parando de crescer, o que deve impactar o mundo todo.

É preciso fazer algum tipo de planejamento diferente por conta das mudanças na economia?

Com certeza. No cenário atual, onde mesmo os servidores públicos, conhecidos pela estabilidade, tiveram surpresas negativas, como o estado do Rio de Janeiro que teve de parcelar o 13º salário, é aconselhável reduzir gastos e acumular dinheiro em investimentos de liquidez imediata (aqueles onde é possível retirar o dinheiro rapidamente) com o objetivo de fazer frente a imprevisto. Este conselho é importante sobretudo para pessoas que trabalham em setores muito afetados pela crise.

Como devo guardar meu dinheiro neste ano? É verdade que a poupança continua sendo uma má ideia?

Em 2015, a poupança perdeu para a inflação. As previsões atuais já indicam uma inflação de mais de 7% para este ano, sendo que o teto da meta do governo é de 6,5%. Com isso, deixar dinheiro na poupança é realmente uma péssima ideia. Para a pergunta sobre como guardar dinheiro, a resposta, embora frustrante, é: depende. Cada pessoa tem necessidades e objetivos diferentes, mas uma regra que deve ser seguida é buscar rendimentos acima da inflação e ter uma quantia suficiente para manter o padrão de vida em caso de imprevistos em investimentos de boa liquidez, como o Tesouro Selic, por exemplo, do Tesouro Direto.

Dizem que o preço do aluguel de imóvel tem baixado. Vale a pena negociar o contrato? Como devo proceder?

Sempre vale a pena negociar, o pior que pode acontecer é um "não" como resposta. Pesquise os preços dos aluguéis cobrados em imóveis com localização e preço semelhante ao que você aluga e mostre os resultados ao locatário (se forem positivos para você!). Como o cenário econômico é ruim, vale mais a pena dar um desconto para um bom inquilino do que ficar na incerteza de arranjar outro.

Este será um bom ano para pensar na casa própria?

Como disse, cada caso é um caso. Existem pessoas que fazem o "dever de casa" e poderão se aproveitar do cenário de vendas fracas para comprar imóveis com desconto. Porém, para a maior parte dos brasileiros, o cenário de juros altos e maiores restrições na concessão de crédito representa um grande obstáculo para a aquisição de imóveis.

E na compra de um carro?

Para quem fez o dever de casa e poupou dinheiro para dar a entrada, o cenário para compra de carros é bom. Com as vendas fracas e os estoques altos, muitas montadoras têm oferecido excelentes condições de compra com parcelas fixas e juros zero. Cabe frisar que, caso você não tenha muitas reservas ou não tem certeza de que continuará empregado, é melhor não fazer dívidas.

Quero fazer uma viagem no final do ano, devo esperar para começar a olhar os pacotes ou agora é uma boa hora?

Quem faz um bom planejamento sempre gasta menos. Quanto mais cedo decidir o destino e começar a pesquisar, melhor. O ideal para gastar menos é tentar tirar férias fora da alta temporada, os preços são muito mais atrativos, mas, como nem todos podem fazer isso, o melhor é planejar e comprar seu pacote o quanto antes.

O que devo esperar para este ano em termos de economia?

Creio que 2016 será um ano difícil. É importante estar preparado para cenários adversos, inflação e dólar altos. Infelizmente, 2016 parece estar repetindo 2015, mas, quem sabe as coisas podem mudar, afinal, no Brasil o ano só começa de verdade depois da quarta-feira de cinzas.



Sooobre

Cárter



História

O cárter apareceu pela primeira vez em uma exposição de bicicletas Sunbeam, em 1889, e deve o seu nome ao engenheiro J. Harrisson Carter, seu inventor. No entanto, só viria a ser implementado no ano de 1897 pela marca.

Para que serve

O cárter, geralmente, apresenta duas funções. A primeira delas é servir de tanque de armazenamento do óleo que lubrifica o motor, a segunda é proteger o motor de ser atingido por objetos externos ao veículo.

Como identificar problemas

Problemas com o cárter geralmente podem ser descobertos por vazamento de óleo do motor. Por ficar na parte de baixo, o óleo que lubrifica o motor, quando desligado, condensa e fica armazenado no cárter.

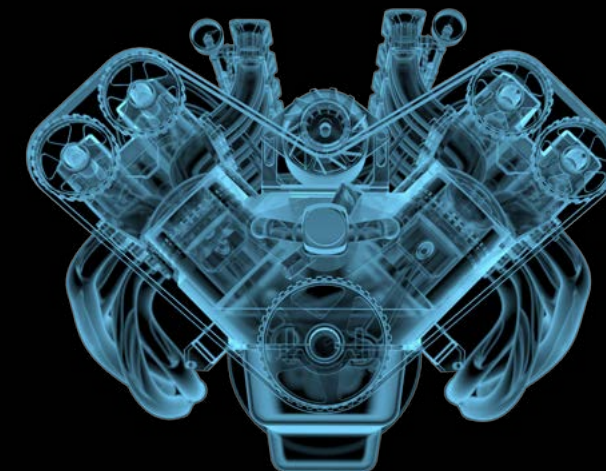


Você sabia?

O cárter acumula, geralmente, cerca de quatro litros de óleo usados para lubrificar o motor e mantê-lo intacto durante seu funcionamento.

Vida Útil

Por fazer parte do motor, é difícil estabelecer uma vida útil para o cárter. Se for bem cuidado e estiver protegido pelo protetor de cárter, ele deve durar a vida inteira do motor, que, em média são 200.000 quilômetros de rodagem.



Amigos inseparáveis

O cárter possui um fiel escudeiro: o protetor de cárter. Juntos, os dois lutam contra as ruas mal-asfaltadas, galhos, garrafas e qualquer outro inimigo que tentar machucar o motor do carro.



8 ou 80

O filtro de ar é, com certeza, uma das peças mais simples do automóvel. No entanto, deixar de lado sua manutenção pode ser extremamente prejudicial, afetando o rendimento do veículo e causando danos ao motor.

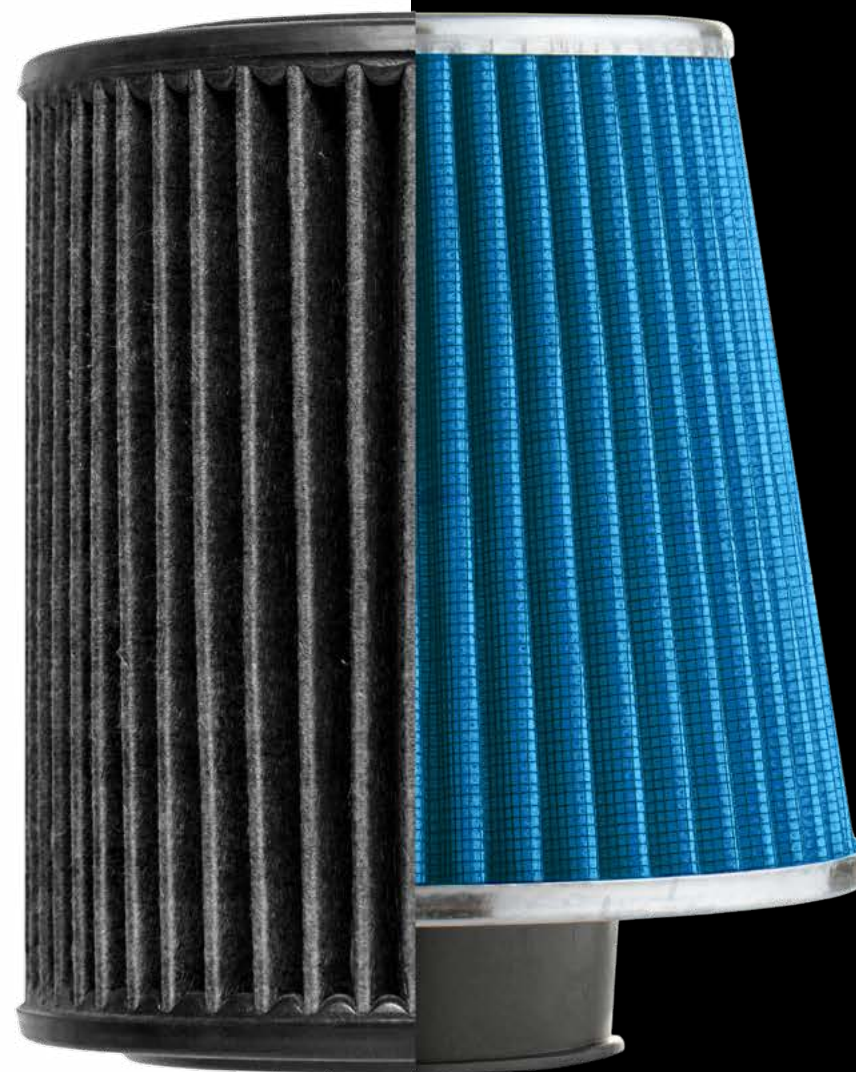
Tanto o filtro de ar original quanto o esportivo, filtram impurezas presentes na atmosfera. Mas quais são as principais diferenças entre as duas peças? Vale a pena optar pelo modelo esportivo? Além disso, saiba também qual o momento ideal da troca.

Filtro original

- Feito de papel envolvido em borracha, é mais barato.
- Libera menos ar para o motor, filtrando mais as impurezas.
- Não interfere no ronco do motor, abafando a admissão de ar do veículo.
- Deve ser trocado entre 5 e 10 mil quilômetros, dependendo do tipo de terreno em que o carro circula.
- Não possui opções de cores e modelos.

Filtro esportivo

- Feito de algodão embebido em óleo especial, é mais caro.
- Libera mais ar para o motor, filtrando menos as impurezas.
- Potencializa o ronco do motor, deixando passar o som da admissão.
- Deve ser lavado a cada 10 mil quilômetros.
- É também um item estético para o carro, sendo comercializado em diversas cores.



Quando optar pelo esportivo?

- Pela economia, o filtro esportivo vale a pena já que pode ser lavado.
- Sobre o desempenho do carro, o esportivo pode aumentar em até 4 cavalos a potência do motor, e isso deve causar um consumo maior de combustível. É preciso levar em consideração que carros com motor turbo e com maior capacidade de receber ar frio podem responder melhor a instalação do modelo esporte.
- Quando instalado, o kit turbo ocupa o lugar da caixa do filtro do ar. Assim, para ganhar espaço, vale instalar o filtro esportivo.
- Para saber se o filtro está melhorando o desempenho do carro, é preciso usar um dinamômetro.

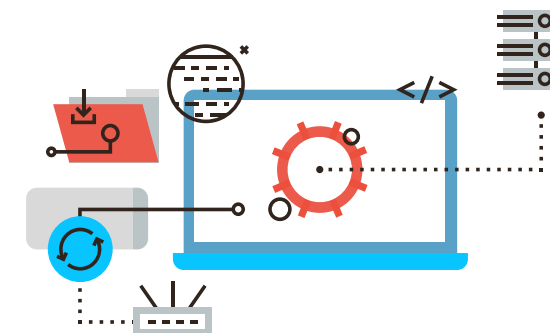
Curiosidades:

Os filtros são vendidos em diversos formatos, específicos para cada carro. Entre eles estão:

- . Original: É retangular e está instalado dentro de uma caixa ao lado do motor. É monofluxo e apresenta um rendimento menor que os outros filtros. No entanto, costuma ser mais barato.
- . Duplo fluxo: É cônico e conta com entrada de ar pelas laterais e pelo topo. Proporcionam melhor rendimento, porém são mais caros.
- . Direcionável: É cônico com entrada de ar do lado externo do filtro, e usa um duto para receber ventilação do lado de fora do capô. Quanto menor a temperatura do ar, melhor o rendimento.

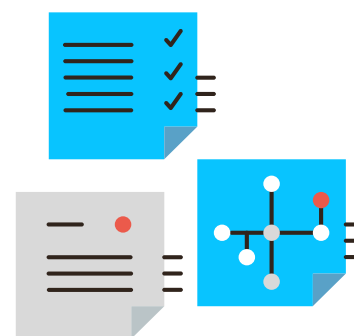
PREPARAR, APONTAR, VENDER

Um episódio histórico como a II Guerra mundial poderia ter acabado de um jeito diferente se o primeiro ministro do Reino Unido Winston Churchill não tivesse feito um banker onde, por mais de dois anos, sua equipe traçou as estratégias que garantiram a resistência inglesa. O universo das vendas é também, por vezes, uma guerra. Com suas particularidades, é claro. Esse banker, chamado de War Room (sala de guerra, em uma tradução livre), inspirou uma das teorias de vendas mais eficientes e discutidas de hoje. Se você se sente em uma batalha de vendas, praticar esse método pode trazer grandes vitórias. Basta reunir todos os vendedores e gestores, semanalmente, em uma sala fechada e praticar os passos a seguir:



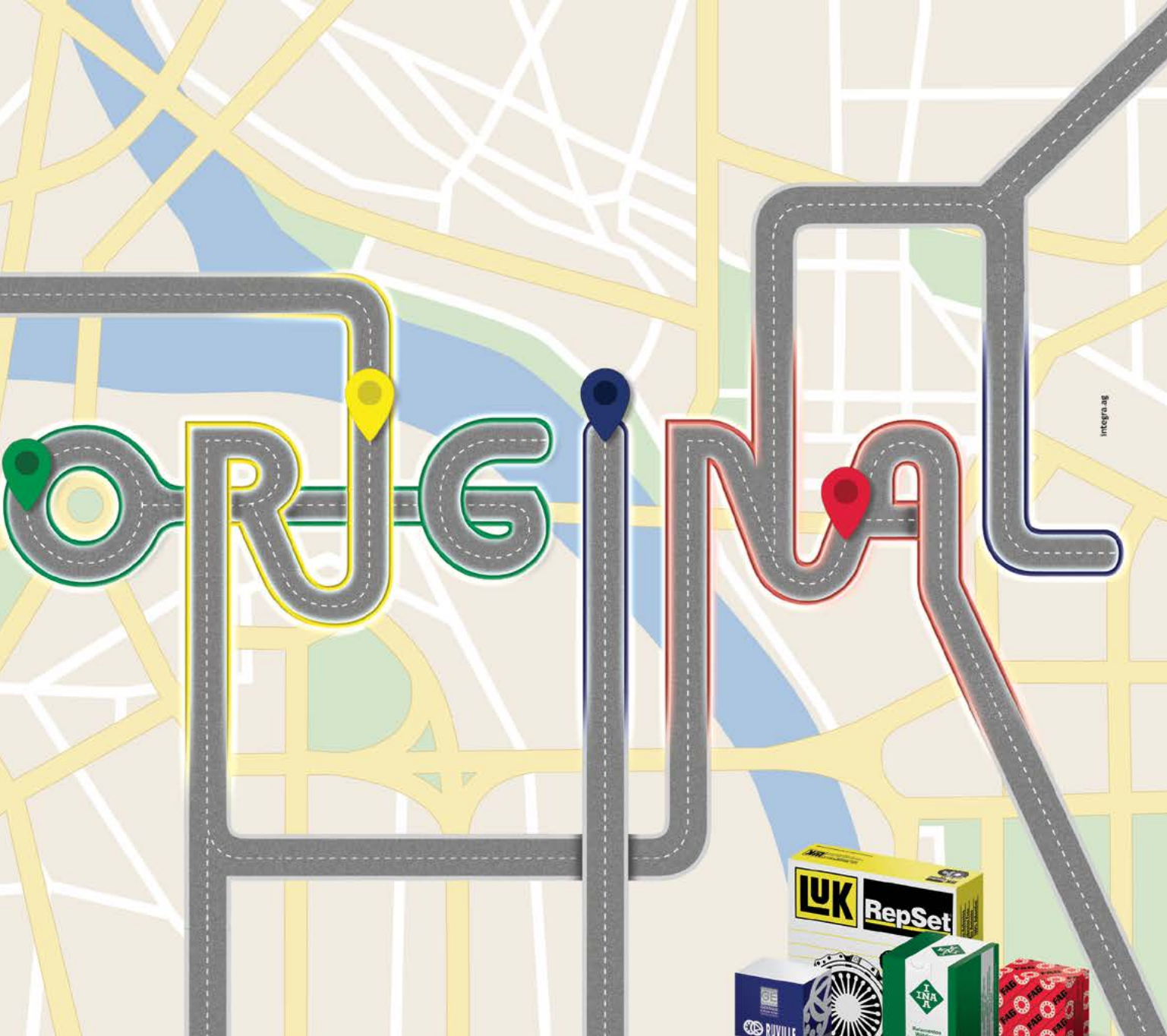
1 | OBJETIVO

A cada reunião deve ser escolhida apenas uma meta específica, que vai ser o alvo das discussões. Essa meta pode surgir dos problemas do dia a dia ou ser simplesmente uma ideia que gere prospecção para crescimento. Esse foco em um assunto único, enquanto todos os possíveis solucionadores estão reunidos, dá liberdade para ideias surgirem e as chances de resultados positivos crescem muito.



2 | GUIA ESTRATÉGICO

É importante montar um roteiro que vai dar as direções do que será discutido e de como será a execução. Pode ser, por exemplo, a meta, o passo a passo para chegar até ela, quem é responsável por cada tarefa e, por fim, o prazo para cumpri-la.



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

3 | COLABORAÇÃO

Depois que o planejamento for feito na sala de guerra, algumas etapas são fundamentais para que os envolvidos não se percam durante o trabalho efetivo. Por isso, é bom definir sempre um responsável pelo monitoramento das atividades e um responsável por feedback, ou seja, para avaliar, a partir dos relatos dos envolvidos, o que precisa ser melhorado no processo.

4 | COBRANÇA

Em cada reunião, o resultado da meta anterior deve ser cobrado, não por uma pessoa específica, mas sim pelo grupo. Caso ele não tenha sido atingido, é importante descobrir o porquê para que, na semana seguinte, tudo possa ser solucionado. Metas não devem ser recicladas, então, se uma não foi cumprida ela deve ser executada simultaneamente com a nova.

5 | CELEBRAÇÃO

Toda conquista de território vem com uma celebração e nas vendas não pode ser diferente. Depois de definir o plano de estratégia é essencial que, em conjunto, seja definido algum tipo de recompensa e comemoração se o objetivo for atingido. Dessa forma todos ficam motivados a trabalhar juntos pela causa.

Ser multiespecialista está em nosso DNA.

Multiespecialista no segmento. Especialista em cada peça.

A Valeo Service é multiespecialista em todas as frentes da reposição automotiva. É **multiproduto**, com 14 categorias para linha leve e 11 para linha pesada, cobrindo todas as necessidades de acessórios, colisão, manutenção e reparação. É **multicanal**, assegurando a chegada destes produtos a sua revendedora via distribuição tradicional, moderna e linha pesada. É **multiterritorial**, estando presente em mais de 120 países nos 5 continentes.

Produtos

- Climatização
- Chave de Seta
- Embreagens
- Gerenciamento de Motores
- Iluminação
- Palhetas
- Sistema Elétrico
- Sistema Térmico
- Linha Pesada

Estrutura Valeo

Grupo Valeo
78.500 Colaboradores
29 Países
133 Plantas Industriais
15 Plantas Dedicadas ao Mercado de Reposição - Valeo Service
50 Centros de Pesquisa e Desenvolvimento

Valeo Service

30 Centros de Distribuição
1 Centro de Tecnologia
120 Países Comercializam seus Produtos

A FORÇA DA MULHER NO BALCÃO



“Foi muito marcante o dia em que atendi um cliente e depois ele voltou, querendo ser atendido por mim. Reconhecimento é tudo.”



feminino que suaviza”, diz ela. Carolina deixou seu consultório de odontologia para ficar no balcão, algo que ela não havia planejado, mas que acabou tornando-se sua rotina nos últimos dois anos. É com muito orgulho que ela fala do negócio de seu pai, que agora se tornou seu, e de como aprendeu tudo dele ali, na prática mesmo, com seu irmão. Mesmo com pouco tempo, a balconista, que é também administradora da loja, já é muito reconhecida pelo seu trabalho e se sente muito recompensada por isso. “Foi muito marcante para mim o dia que eu atendi um cliente e depois ele voltou, querendo ser atendido por mim.

Reconhecimento é tudo”, lembra. Mas, independentemente do tempo de trabalho, o que é mais marcante na Itapeças é a cumplicidade das três, que quando questionadas sobre a relação familiar e os desentendimentos sorriem e afirmam juntas, como se tivessem ensaiado, que apesar dos pequenos choques, normais de todas as relações, não se imaginam uma sem a outra. “Compartilhamos muito conhecimento, entre a gente não existe superioridade. Acontece comigo e com a Carol, por exemplo, uma divisão de experiência e um apoio mútuo que não tem preço”, destaca Sílvia.



Quem entra na Itapeças, uma grande loja de autopeças e instalações em Itatiba, cidade do interior de São Paulo, nem imagina como tudo começou. Foi em meados de 1980, com Francisco e sua pequena venda de autopeças que, depois de muitos anos de trabalho duro, viraria a maior e mais completa loja do ramo na cidade. Por ali, as mulheres estão muito presentes: Neide Delforno, esposa de Chiquinho, comanda o espaço, sempre com a presença e o trabalho fundamentais de sua filha Carolina Canal e sua tia Sílvia Delforno que, atrás do balcão são as protagonistas, responsáveis por receber, com um sorriso no rosto, cada um de seus clientes e os

curiosos, como nós. Neide se viu, de repente, à frente da loja quando o companheiro faleceu, há 10 anos. Entre as peças, carros, planilhas e clientes, ela começou a administrar os negócios, e fala com muito orgulho de toda a representatividade que a loja, por meio do esforço da família e dos funcionários, conquistou na cidade. O prazer em ir trabalhar, e poder ter a presença das duas parceiras, é evidente, e ela não hesita em mencionar: “A presença das mulheres é muito importante, todo mundo gosta.”

Sílvia, que é também formada em língua portuguesa e administração, está no ramo há 25 anos e fala, com brilho nos olhos, que o que mais gosta na profissão

são os clientes. “Nós acabamos conhecendo a vida dos nossos clientes, porque o problema com o carro causa todo um problema pessoal. Então, eles desabafam e enxergam em mim e na Carol toda uma proteção, até por sermos mulheres e termos esse lado

“Nós acabamos conhecendo a vida de nossos clientes.”



As balconistas, que também trabalham em inúmeros setores da loja, contam que existe uma batalha diária para mostrar seu potencial, já que ser mulher nesse setor, que é ainda é muito restrito aos homens, é muito difícil. A luta para vencer o preconceito é grande já que, como ressalta Sílvia, "estão sempre duvidando da gente, então temos que lutar para mostrar nossa credibilidade e conhecimento, e lutar muito para manter a autoconfiança, que de vez em quando, mesmo depois de 25 anos, ainda balança".

Apesar disso, elas reconhecem que o ramo foi construído assim e que ele está mudando aos poucos. "Os homens são inseguros em relação à gente porque não é comum ter mulheres no balcão, quando falam que sou eu que vou atender eu sinto isso. Entretanto, à medida que você começa a dar as informações concretas, eles te olham com mais respeito", conta Sílvia. Carol ainda completa: "Como eles têm contato com esse ramo há mais tempo, a gente gosta muito de ter a experiência deles. Não me importo de mostrar que sou leiga, os homens conhecem muito e tem muito para transmitir para gente, e também gostam de ensinar. Aprender coisas novas todo dia é muito motivador".



"Compartilhamos muito conhecimento. Entre a gente não existe superioridade."

O maior conselho que Sílvia deixa para a sobrinha, e para todos aqueles que estão começando, é o de sempre se colocar no lugar do outro, seja cliente, fornecedor ou colega de trabalho, e entender que todos são humanos passíveis de erros. Além disso, a experiente vendedora ressalta que "gostar do que faz é muito mais importante do que o conhecimento técnico" e que estudar sempre, como Carolina que está fazendo uma pós em administração, é fundamental para renovar as ideias e aliá-las à paixão de vender. Para elas, o resultado da determinação e organização aparece ali, na loja cheia, com gente indo e vindo, com clientes satisfeitos, e não existe maior recompensa do que essa. **b.**



"Não me importo de mostrar que sou leiga, os homens conhecem muito e tem muito para transmitir para gente. Aprender coisas novas todo dia é muito motivador."

HISTÓRIA DAS MARCAS QUE VOCÊ VENDE

O Grupo PETRONAS, um dos maiores grupos petrolíferos do mundo, que tem sede na Malásia, atua no Brasil com foco no segmento de lubrificantes, fluídos e graxas. A empresa, que existe desde 1974, conta com centros de distribuição em todo o território nacional, cujo objetivo é fortalecer o atendimento e logística, além de laboratórios com ênfase na tecnologia de lubrificantes, considerados os mais completos da América Latina. Conheça alguns dos marcos na história da empresa:

1974

Nasce a *Petroleum Nasional Berhad (PETRONAS)*, empresa de petróleo e gás da Malásia pertencente ao governo.

1981

A *PETRONAS*, por meio da *PETRONAS Dagangan*, começou a vender produtos lubrificantes na Malásia, em suas estações de serviço. Cinco anos mais tarde, os lubrificantes e o processo de envasamento, que eram totalmente importados, passam a ser fabricados localmente, mas ainda utilizando instalações de terceiros.



1998

Após seis anos de construção, foram inauguradas as Torres Petronas, dois arranha-céus localizados na cidade de Kuala Lumpur, capital da Malásia. Até 2004, foram as torres mais altas do mundo e, hoje, é o sexto maior edifício, com oitenta e oito andares ao longo de 452 metros.



2014

Inicia o plano de expansão na América Latina estabelecendo presença comercial na Colômbia, Chile, Peru, Paraguai, República Dominicana e Equador.



1990

Nos anos 90, a empresa dá um passo importante para o desenvolvimento de fórmulas próprias dos lubrificantes que levam a marca *PETRONAS*. A fábrica de mistura em Malaca é concluída. Com isso, a *PETRONAS* torna-se uma empresa completa no segmento de lubrificante, com capacidade para desenvolver, formular e fabricar seus produtos. Foi criada uma unidade de lubrificantes com o objetivo de expandir os negócios nos mercados internacionais. Pouco tempo depois, os lubrificantes da *PETRONAS* fazem sua estreia nos mercados da Tailândia, Myanmar, Camboja, Hong Kong, Filipinas, Vietnã, Indonésia, China e Índia.



2008

Com a aquisição da *FL Lubrificantes*, a *PETRONAS* desembarca no Brasil e inaugura a sua fábrica em Minas Gerais. Da fábrica de Contagem, saem produtos como *PETRONAS Syntium*, *PETRONAS Urania*, *PETRONAS Selênio* e *PETRONAS Tutela*, todas marcas internacionais consagradas da companhia que, além de atender o mercado interno, é uma plataforma de exportação para os países vizinhos. São mais de 15 países da América Latina.



2009

O grupo fecha uma parceria com a *Mercedes Grand Prix*, equipe de Fórmula 1. A parceria se mostrou incrivelmente vitoriosa, com a conquista do principal título do automobilismo por dois anos consecutivos, 2014 e 2015, ambas sob o comando do piloto britânico Lewis Hamilton.



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

2 MESES EM 2 PÁGINAS

Um painel pra você entender o que está acontecendo no mundo



Zika Vírus

O Zika vírus foi identificado pela primeira vez em 1947, em macacos, na Floresta Zika, em Uganda, na África. Mas, foi em abril de 2014 que os primeiros casos da doença apareceram no Brasil. Desde então, o vírus tem se espalhado rapidamente e o número de infectados tem aumentado muito, configurando uma epidemia de proporções gigantes. A transmissão acontece pela picada do mosquito Aedes

Aegypti, mas já se cogita o contágio por vias sexuais, saliva e sangue. O quadro torna-se sério porque já tem relação comprovada com inúmeros casos de microcefalia em recém-nascidos e possível relação com a síndrome de Guillan Barré, que causa paralisia em adultos. É bom caprichar no repelente e ficar de olho na água parada, que é o lugar preferido do mosquito!



Ondas Gravitacionais

Cientistas da colaboração científica LIGO, que tem 1000 pesquisadores de mais de 15 países, detectaram, pela primeira vez, ondas gravitacionais e ondulações no espaço e no tempo, previstas por Albert Einstein há um século. As ondas são vibrações no tempo-espaço, comparáveis à ondas que se deslocam em um lago ou no ar. A descoberta é muito importante porque abre uma nova era da compreensão do universo, que pode, inclusive, conter a explicação de uma das maiores questões humanas: de onde veio e como surgiu o mundo. Se você já se perguntou isso, provavelmente é mais um dos entusiastas da descoberta, certo?

Luz mais barata

Março é o mês que a conta de luz vai baixar 3%. Depois de diminuir o custo da bandeira vermelha, o governo decidiu que, a partir desse mês, vigoraria a bandeira amarela. O aumento das chuvas é o fator responsável pelo barateamento já que, assim, tem mais água nos reservatórios das usinas hidrelétricas do país. A queda não compensa o aumento de quase 50% de reajuste que ocorreu ano passado, mas já alivia.

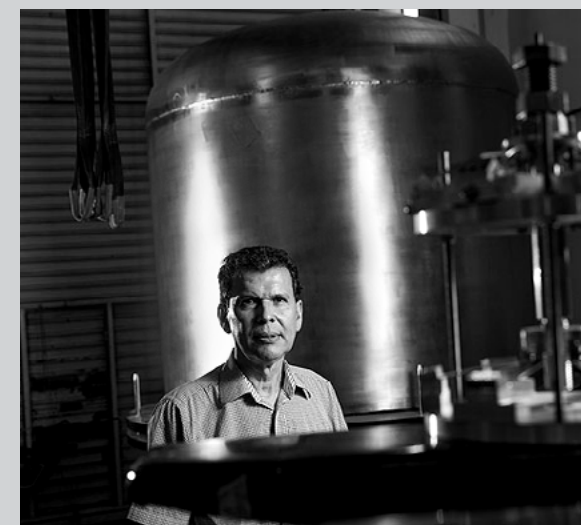


El Niño

O fenômeno deste ano foi um dos dois mais fortes registrados em toda a história. Ele consiste no enfraquecimento dos ventos equatoriais e superaquecimento das águas do pacífico, ocorrendo em períodos irregulares e provocando tempestades e inundações. Agora o El Niño inicia seu declínio, mas ainda vem com força e influencia muito o clima de todo o planeta. Além de muitas chuvas e alguns tornados, a temperatura média subiu muito devido à essas ocorrências. O calor que anda fazendo não é em vão.



QUEM BRILHOU



Odylio Aguiar

Pesquisador brasileiro do Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais que participou da detecção das ondas gravitacionais com pesquisadores renomados de diversos países. Ao lado de outros seis brasileiros, ele foi responsável pelo isolamento vibracional, resfriamento dos espelhos e caracterização dos ruídos, que permite a extração do sinal "real" das ondas. Mais uma grande conquista para o setor no Brasil que, mesmo com pouco investimento, revela inúmeros pesquisadores muito competentes.

Eliane Elias

Pianista, cantora e compositora brasileira, radicada nos Estados Unidos há 35 anos, foi a única artista do país a ganhar um Grammy em 2015. Com 24 álbuns solo lançados no mercado norte-americano, após sete indicações, ela conquistou, pela primeira vez em sua carreira, a premiação, conferida ao álbum chamado Made In Brasil. O repertório do disco é composto por clássicos da nossa música brasileira, como Águas de Março, e ganhou na categoria de Melhor Álbum de Jazz Latino.



FATOS E BOATOS

O ar-condicionado do carro é ótimo para nos salvar de dias quentes presos no trânsito, mas muitas pessoas acreditam que ele possa ser o vilão da potência. Para acabar de uma vez com a conversa fiada, resolvemos separar alguns fatos e boatos sobre o ar-condicionado. Confira:

FATOS:

É preciso ligar o ar condicionado uma vez por semana.

É importante manter o sistema lubrificado para evitar o ressecamento de peças.

O ar gasta mais combustível.

Na cidade, andar com o ar do carro ligado gasta de 10% a 20% a mais que com o sistema desligado. Já na estrada, andar com o ar ligado é mais econômico que com as janelas abertas, devido ao vento lateral afetar o desempenho do carro.



É mais rápido esfriar o carro com as janelas abertas.

Para esfriar um carro que ficou muito tempo no sol, é indicado, primeiramente, abrir as janelas para facilitar a perda de calor, depois ligar o ar-condicionado.

BOATOS:

Ligar o ar gasta o gás do sistema.

O gás do sistema de ar-condicionado não acaba se o carro estiver em condições normais. O único motivo para acabar o gás seria um defeito no sistema que causasse um vazamento.

O gás do ar-condicionado precisa ser trocado.

O gás do sistema não precisa ser trocado. Na verdade, ele deve durar a vida útil do carro.

A potência do ar interfere em carros com regulação automática de temperatura?

Em carros cujos sistemas de ar-condicionado possuem regulação automática de temperatura ambiente, a potência do sistema, ou melhor, do sopro do ar, não afeta em nada a temperatura previamente escolhida.



www.dayco.com

KUBELIBRE.COM

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



Alta resistência. Kit de Distribuição Dayco



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.

DAYCO[®]

TM

SALÃO DE DETROIT 2016

O Salão de Detroit, dos EUA, mais conhecido pela sigla NAIAS, foi o primeiro do setor automotivo no ano de 2016. O evento, que aconteceu entre os dias 11 e 24 de janeiro, contou com a apresentação de inúmeras novidades - algumas, inclusive, de interesse dos brasileiros, como a chegada da nova geração do Malibu e do Cruze, ambos da Chevrolet, e o renovado Fusion, da Ford, que virá ao país no segundo semestre.

O espaço do evento é dividido em cinco grandes salões, separados por temas, como carros de luxo, carros esportivos, utilitários etc. Pelo fato de sempre contar com o lançamento de novos modelos de automóveis, o NAIAS ficou conhecido como "o berço do automóvel" - em 2015, por exemplo, 55 modelos foram apresentados ao mundo.

Separamos três dos principais modelos que tiveram maior destaque e que mais impressionaram os críticos e visitantes da exposição. Confira:



AUDI H-TRON QUATTRO

A Audi apresentou um SUV conceitual completamente movido a hidrogênio, o Audi H-tron Quattro, que é capaz de atingir a velocidade de 100 km/h em 7 segundos.

Seu motor dianteiro gera 120 cv de potência, enquanto o traseiro dá origem a 188 cv. O modelo conta também com a tração integral ativada e uma bateria extra que pode oferecer temporariamente 134 cv de potência.



Além disso, outro atributo interessante é o tempo de recarga da bateria de apenas quatro minutos - mais ou menos o tempo gasto num posto de gasolina -, que, se comparado aos demais carros elétricos do mercado, mostra-se muito mais "evoluído", já que os outros gastam em média 20 minutos para recarregar suas baterias.

LEXUS LC 500

A Lexus impressionou com o lançamento de seu novo carro, o Lexus LC 500, que possui 467 cv de potência. Além disso, o poderoso motor V8 5.0 trabalha em conjunto com o câmbio de dez marchas com gerenciamento dinâmico de aceleração. A mecânica permite que o veículo acelere de 0 a 100 km/h em 4,5 segundos.

A base foi desenvolvida para garantir o máximo de afinidade entre motorista e o veículo, e, neste ponto, a empresa garante que o modelo é um dos mais avançados do mercado. Muitos jornalistas acharam que o modelo seria protótipo. No entanto, mesmo com seu estilo futurista, o carro é um modelo de produção.



UM NOVO DODGE VIPER

A Dodge levou para Detroit uma nova versão de seu clássico: o Viper. Ao longo de suas quatro gerações, muitas coisas mudaram, principalmente seu tamanho. O modelo atual tem mais equilíbrio, possui um interior muito mais sofisticado e uma nova escolha de pneus.

Com interfaces touchscreen e assentos de couro, pode-se dizer que o Viper adequou seu design - tanto do lado externo, quanto o interno - às exigências do século 21. O modelo ainda não tem previsão de vendas no Brasil, mas com certeza deixará muitos brasileiros apaixonados.



LÍDER MUNDIAL DE SUSTENTABILIDADE

Sustentabilidade: um dos conceitos mais importantes nas cadeias produtivas de todos os segmentos do mercado. Sabendo dessa importância, e de sua representatividade na área automotiva, a SKF, que está presente em mais de 130 países, não para com as iniciativas de contribuição na formação de um setor mais ecológico.

Ações efetivas

Trinta e oito instalações de fabricação, que representam 90% do uso total de energia direta do grupo, implementaram o sistema de gestão de energia da SKF. Esse programa de gestão ambiental da empresa, chamado BeyondZero, ganhou a certificação internacional ISO 50001.



Consequência

Os produtos e soluções SKF colaboram para gerar maior eficiência de energia e do uso de carbono. O resultado desse compromisso levou à uma redução de 16% no uso de energia desde 2006, ainda que tenha sido um período de crescimento para a empresa.

Economia

A concentração na eficiência energética não reduziu apenas os consumos de carbono, mas também economizou uma quantidade significativa de dinheiro. Então, além de ajudar o meio ambiente, a SKF ainda diminuiu seus custos na produção.



Reconhecimento internacional

Pelo 16o ano consecutivo, a SKF foi eleita como uma das empresas mais sustentáveis do mundo pelo Índice Mundial Dow Jones de Sustentabilidade. O ranking, que foi lançado em 1999, é o mais antigo e de maior prestígio na área de sustentabilidade.



SKF

FREMAX.

QUEM COMPARA COMPRA.

www.fremax.com

0800 47 4090

DIFERENCIAIS EXCLUSIVOS COM PREÇOS COMPETITIVOS:

CARBON+

Composição com mais carbono, que oferece:
+ segurança e resistência,
- ruídos e vibrações.

PAINTED

Pintura do cubo que protege contra a corrosão e preserva a estética.

STOP AND GO!

Acabamento exclusivo que proporciona o assentamento mais rápido das pastilhas.

READY TO GO

O disco de freio vem pronto para ser aplicado: dispensa a limpeza e poupa seu tempo.

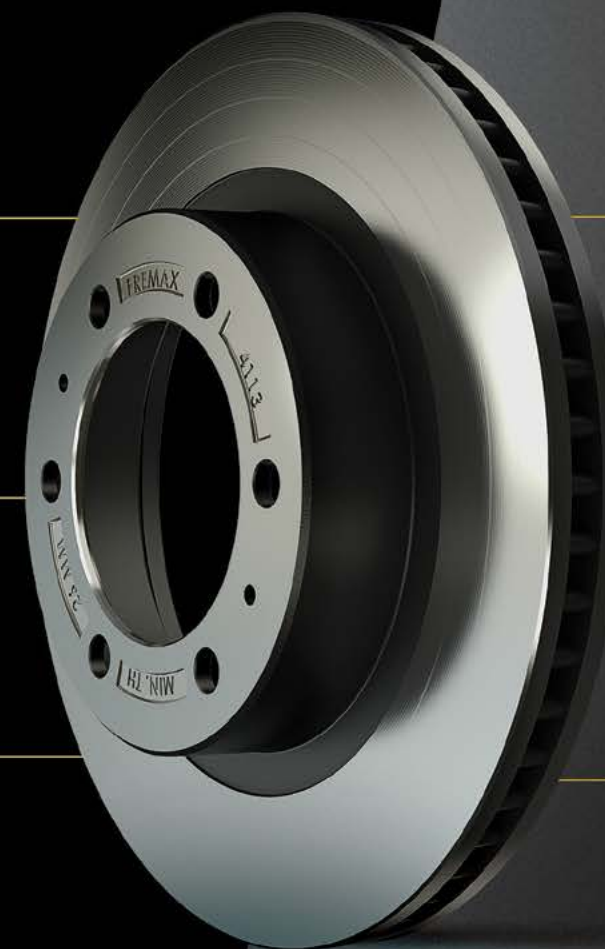
KIT FREMAX

Discos e tambores com cubos que já vêm com rolamentos, travas, anel do ABS, entre outros.

OEM

FABRICANTE EQUIPAMENTO ORIGINAL

Fornecedora de peças originais para montadoras.



O DISCO DE FREIO OFICIAL DA

STOCK CAR

PORSCHE
GT3 CUP CHALLENGE

FREMAX

FREIO DE VERDADE COMEÇA COM F.



O CARRO MAIS RÁPIDO DO MUNDO
CHEGA A 435,3 KM/H

b.

ZONA VERDE

A natureza é fonte de inúmeras matérias primas e por isso o homem se tornou tão dependente de seus recursos. Mas, como todos nós sabemos, o uso inconsequente desses componentes pode ser bastante prejudicial. Pensando nisso, pesquisadores da indústria automobilística,

que estão cada vez mais preocupados com a questão da sustentabilidade, encontraram nas fibras vegetais uma alternativa, por exemplo, para os derivados de petróleo como o plástico. Ainda que pouco usados, esses filamentos são, provavelmente, o futuro das autopeças.

Confira os elementos das peças feitas por meio desse processo, que além de mais barato, usa fontes 100% renováveis

Cânhamo:

É o nome para a fibra da planta Cannabis e suas variedades industriais. Em 2008, o carro Eco Elise, da Lotus, ganhou uma versão no Salão de Londres com muitas peças feitas desse material. A forração dos bancos, a capota, o spoiler e o revestimento das portas ganharam versões verdes que tiveram a planta como origem, e o resultado foi um automóvel 32 kg mais leve e de valor bastante reduzido.



Guaiúle:

É uma planta do tipo arbusto que cresce com facilidade em climas áridos, com pouquíssima água e sem a necessidade do uso de pesticida. A borracha natural extraída de sua fibra é material para composição de pneus de alta performance. A Pirelli desenvolveu pneus com a matéria vegetal que, quando foram submetidos a simulações extremas de uso, incluindo piso molhado, demonstraram o mesmo desempenho daqueles feitos com polímeros sintéticos de petróleo.

Coco:

A fruta queridinha dos brasileiros tem uma fibra excelente para usos industriais, como se tem descoberto. Ela é ideal para o estofamento de bancos automotivos, proporcionando um conforto e uma durabilidade muito superiores se comparados aos produtos sintéticos. Sua extração tem custo muito baixo e entre suas propriedades estão a grande elasticidade, bem maior que das outras fibras vegetais, a alta capacidade de resistir à umidade e às condições climáticas adversas e à significativa resistência ao desgaste.



Sisal:

É cultivada no nordeste do Brasil e tem propriedades que a tornam um eficiente substituto até para fibra de vidro. É uma planta resistente e árdua, que suporta clima quente e falta de água e, portanto, é de fácil cultura. A fibra é aplicada em painéis, porta-luvas, console central e todas as peças que recebem acabamento em plástico. Depois de colhida, a planta é desfibrilada e segue para laboratório, onde seca em uma estufa a 100 °C durante quatro horas. Depois desses dois passos, está pronta para uso.





DO RO TY

a balconista do futuro

Bem-vindos ao ano de 2040, estou muito feliz de poder conversar com vocês novamente. Espero que tenham gostado bastante do começo de 2016. Ainda me lembro como se fosse hoje, fogos, espumante, pular as ondas de ano novo, tudo foi muito especial. Por falar nisso, hoje o tema é justamente ser especial. Aqui, no futuro, as empresas já descobriram que só se preocupar com o momento da venda, não adianta. Para obter sucesso, você precisa se tornar especial para o cliente, conquistá-lo de verdade e não esquecê-lo depois da venda.

Até agora, conversamos sobre reputação, promoções, mas não podemos nos esquecer

desse relacionamento que deve continuar depois que o produto for entregue. Cada vez mais, o objetivo dos vendedores tem sido ficar próximos dos clientes, de modo a criar laços cada vez mais fortes e duradouros. Você precisa se lembrar, antes de tudo, que o consumidor vai precisar outras vezes de produtos e só vai se lembrar de ir até você, se você ainda estiver por perto. Ou melhor, se pensar em você como um velho amigo. Quem é que não gosta de ser bem tratado?

Veja algumas dicas que separei para se aproximar dos clientes e ser o primeiro vendedor da lista. Lembre-se: relacionamento nunca vai ser coisa do passado!

Big Data – Chega de cadernetas. Se antes as informações sobre vendas e clientes eram deixadas de lado, aqui no futuro elas são a razão do negócio. Todo comércio tem, à sua disposição, bases de dados complexas que cruzam todos os tipos de informação sobre o seu cliente, desde qual foi sua última compra até, talvez, a raça do seu cachorro, tudo isso para criar as melhores ofertas para todas as necessidades que ele pode ter.

Vida em Rede – As redes sociais se tornaram grande parte do cotidiano das pessoas. No futuro, quase tudo é feito por meio delas e do celular. Assim, elas se tornaram o principal canal de comunicação com os clientes. Por meio delas são feitos pedidos, reclamações e até transações financeiras. Por isso, não perca mais tempo e comece a usar tudo que está ao seu alcance: Whats App, Facebook e tantos outros.

Diversão em primeiro lugar – No futuro, comprar não é mais só um processo, mas sim uma verdadeira experiência. Por isso, a loja que consegue levar a melhor experiência para o cliente, geralmente ganha. A imersão é obrigatória. Com o avanço na tecnologia, foram possíveis a criação de peças personalizadas na hora por meio de impressoras 3D, projeções holográficas para explicações de cada função, até jogos de realidade aumentada para testar o desempenho de freios. O que importa é que o cliente se divirta para sair convencido de que sua compra foi um sucesso.



MULHER NO VOLANTE

A cada ano que passa, a mulher conquista mais lugar no mundo automotivo. A expressividade delas nesse ambiente cresce muito, tanto nas ruas quanto no mercado de serviços. Se olhássemos tempos atrás, jamais poderíamos dizer que a participação feminina nesse meio seria tão relevante, já que o setor sempre foi predominantemente masculino. Mas elas vêm quebrando os paradigmas e mostrando que as motoristas mulheres são fundamentais, tanto para o trânsito quanto para a economia.

Se seguirmos esse curso, os números que provam essa tendência só vão alcançar mais representatividade. Reunimos alguns dados do Denatran, do CINAU (Centro de Inteligência Automotiva) e da General Motors que mostram que mulher e volante é uma combinação cada vez mais constante.

MILHÕES DELAS NAS RUAS

Dos 60 milhões de motoristas, 20 são mulheres.



LUGAR DE MULHER É NA OFICINA

42% do público consumidor das oficinas do Brasil é de mulheres.



MAIS PRUDENTES

Apenas 11% dos acidentes de trânsito são causados por mulheres.



ALTO PODER DE COMPRA

40% das compras de carros novos no país são feitas por mulheres.



QUANTO MAIS O MERCADO EVOLUI, MAIS NÓS EVOLUÍMOS PARA O MERCADO.



O estímulo de sempre atender com qualidade às necessidades do mercado fizeram a TECFIL evoluir, o que nos levou a ser a maior fabricante de filtros automotivos da América Latina, líder de mercado e referência de qualidade.



Unidades fabris com capacidade produtiva de 6 milhões de filtros por mês, equipadas com máquinas de alta tecnologia e laboratórios de última geração;



Moderno centro de distribuição com 25 mil m² de área total, capaz de armazenar 10 milhões de filtros;



Equipe formada por mais de 1.500 colaboradores altamente qualificados e motivados, o que faz da TECFIL uma das melhores empresas para você trabalhar, segundo o guia VOCÊ S/A;



Uma das equipes de assistência técnica mais preparadas e atuantes do mercado, laboratórios móveis para treinamento e capacitação em todo o território nacional e o TECSTOP, nosso centro de treinamento, onde realizamos cursos práticos gratuitos para aplicadores, no qual é possível também conhecer nossa Fábrica.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

SAC 0800 11 6964

www.tecfil.com.br

www.facebook.com.br/tecfil.filtros

Filtros
Tecfil[®]
A qualidade que é líder.

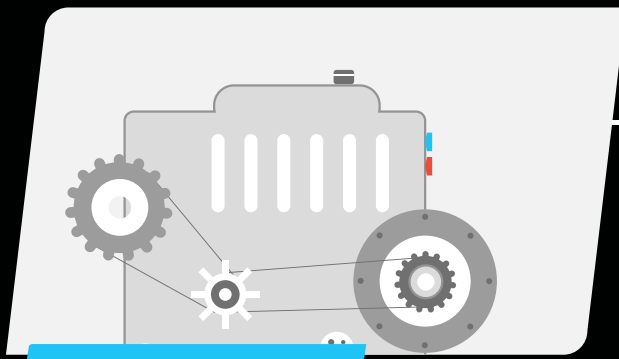
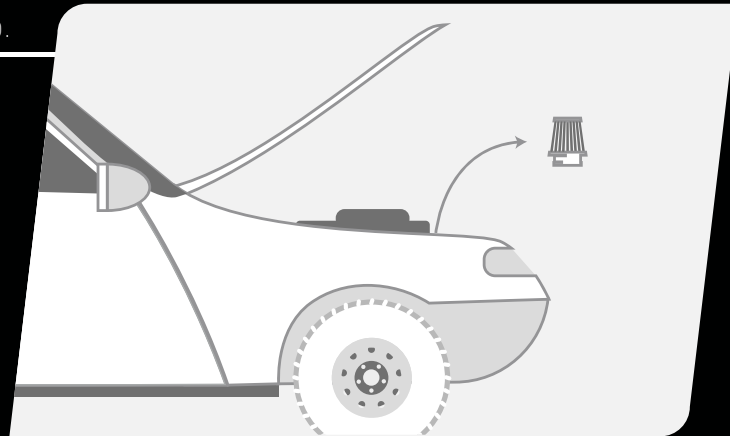
COMO FAZER

Porque sujar as mãos é o melhor jeito de aprender

COMO AJUSTAR O CARBURADOR DE UM CARRO?

1 LOCALIZE O FILTRO DE AR E REMOVA-O.

Confira o manual para saber o posicionamento do carburador (a maioria fica atrás do filtro de ar). Desligue o motor do carro, abra o capô do carro e desparafuse a porca-borboleta e todos os outros conectores e então retire totalmente o filtro de ar.



2 ENCONTRE OS PARAFUSOS DE AJUSTE

Deverá haver dois parafusos na frente da peça, que são usados para acertar a combinação de ar e combustível. Normalmente, esses parafusos têm cabeça chata, mas podem variar de acordo com a marca do carburador.

3 LIGUE O MOTOR E AGUARDE

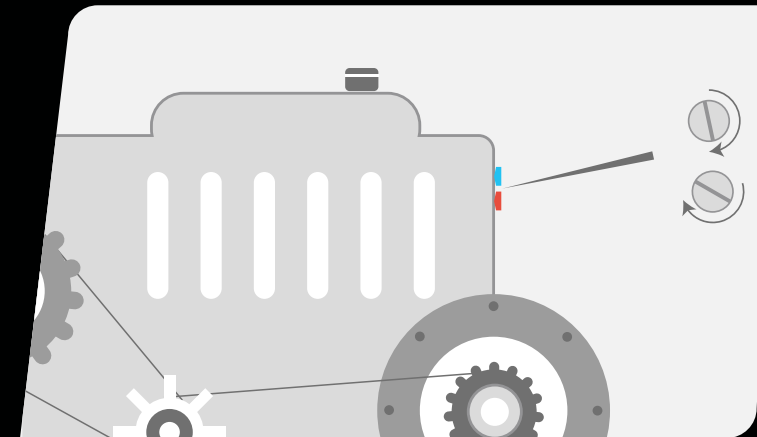
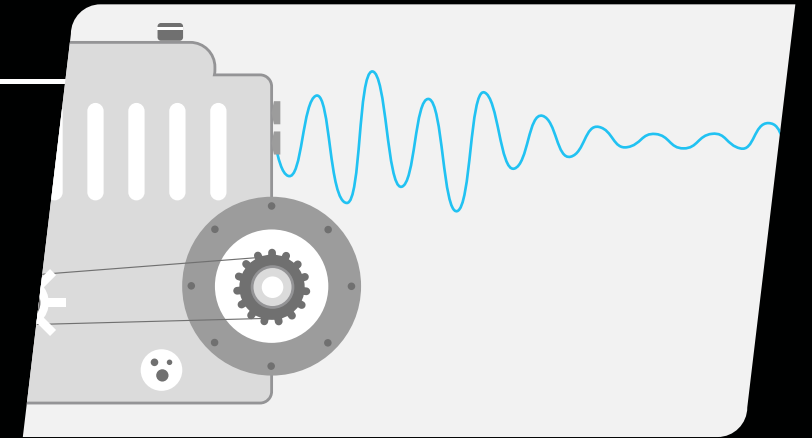
Verifique o medidor no painel para saber quando o carro estiver na temperatura de funcionamento normal.



4 REGULE O MOTOR PELO SOM

- Motor com mistura pobre: fará um som alto e agudo nas rotações mais altas quando a aceleração estiver aberta, como quando a marcha não engata direito. Mais combustível precisará ser adicionado.

- Motor com mistura rica: não emitirá nenhuma mudança no som, mas você poderá sentir o cheiro. Diminua um pouco o combustível.

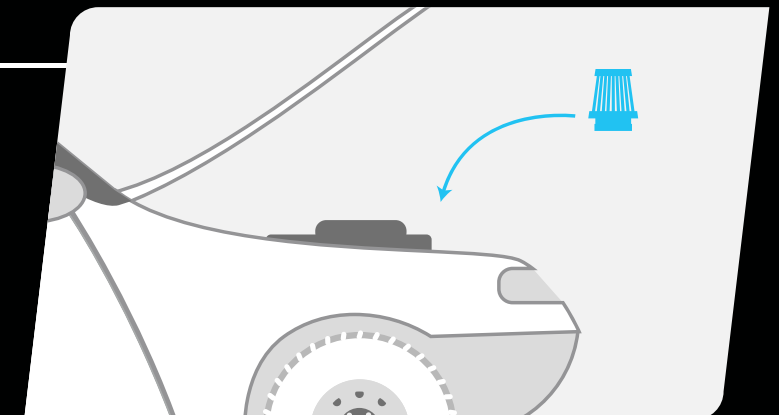


5 AJUSTE OS PARAFUSOS E ENCONTRE A MISTURA CERTA

Você deverá girar os parafusos de maneira igual, lenta e suave até encontrar o ponto certo. Leve o motor a uma mistura bem pobre – não importa se estiver com excesso ou falta de combustível –, girando ambos os parafusos um quarto de volta por vez no sentido anti-horário e depois os traga lentamente até uma combinação uniforme.

6 RECOLOQUE O FILTRO DE AR.

Terminado o ajuste do carburador, reconecte o filtro de ar em seu devido lugar.



W E T F O

W V S O A

Chrysler Airflow



Apesar da cara de mau, o Airflow, que tinha pinta de carro da máfia, não durou mais de três anos no mercado. Contudo, esse breve tempo nas lojas foi suficiente para que o carro trouxesse gigantescas mudanças no mercado automobilístico. Em primeiro lugar, ele foi o pioneiro em levar em conta a aerodinâmica do carro para melhorar seu desempenho, em segundo, e não menos importante, foi o primeiro modelo a trazer o banco traseiro para a frente do eixo traseiro, o que impedia que as pessoas fossem atiradas no teto toda vez que o motorista passasse por uma lombada ou buraco.

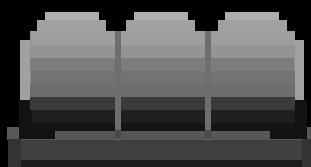


Opala ss

O carro lançado pela GM em 1971 foi o desejo de todo jovem brasileiro na época. Com seu volante de três raios, câmbio de quatro marchas, bancos individuais, motor 4.1 com seis cilindros e uma impressionante velocidade máxima acima de 200 km/h, o carro fabricado no Brasil chegou a ser eleito pela revista Quatro Rodas, em 1976, como o carro mais veloz do país. A sua pintura especial com as faixas esportivas no capô levou muitos brasileiros à loucura, fazendo com que sua produção acabasse em 1980, apenas nove anos depois.



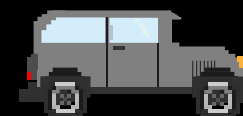
Banco Landau



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 passou num desses?



Ford T



Esta figura que hoje só existe em filmes de época e nas mãos de alguns poucos colecionadores foi o primeiro carro popular do mundo. Com a invenção da esteira no processo produtivo, o empresário norte americano Henry Ford não só revolucionou a indústria automobilística como o mundo. O modelo T, produzido entre os anos de 1908 e 1927, tinha a incrível potência de 20cv com quatro cilindros e podia chegar a até 75km/h.

NÃO IMPORTA O CAMINHO, TODOS NOS LEVAM À VOCÊ.

Uma grande distribuidora precisa estar sempre em movimento. A SK está presente em todo Brasil: 41 filiais e uma extensa equipe de entrega trabalham dia e noite para atender você. Os produtos que você precisa estão sempre ao seu lado.

www.skautomotive.com.br



Sempre ao seu lado.





4,82 MILHÕES É O RECORDE DE QUILOMETRAGEM
RODADA POR UM CARRO



A VOZ DO POVO

Mulher também compra autopeça.

São 3 os motivos para que a Eliana Soares seja a escolhida para ser a Voz do Povo nesta edição. A primeira delas é óbvio: o Dia da Mulher. A segunda é porque, no mês de março é seu aniversário e, para finalizar, Eliana também é vendedora. Neste mês, seu presente de 32 anos, vai ser dado por ela mesma e vai ser um carro novinho. Por isso, ela decidiu dar algumas dicas preciosas para os balconistas que, a partir de agora, vão começar a atendê-la também:

1. Tenha sempre paciência

A primeira regra é a mais tradicional, e fundamental, de todas. Nem sempre o cliente conhece sobre o produto que precisa, tampouco sabe o problema que tem. É aí que o vendedor deve agir, ajudando e tentando compreender a necessidade de cada pessoa.

2. Cada um tem seu jeito

As pessoas, assim como os produtos que você vende, são muito diferentes umas das outras. Um rapaz de 18 anos pensa e age diferente de uma mulher de 52 e assim por diante. Cada um se comunica da sua forma e cabe ao vendedor saber driblar os desafios para fazer a venda.

3. Explique tudo com detalhes

Toda boa venda precisa deixar o cliente satisfeito. Isso é básico. Mas garanto que ele ficará muito mais feliz com a compra se você tiver explicado todos os detalhes do produto, quais são seus benefícios e, principalmente, os cuidados que ele deve tomar. Satisfação vai muito além de receber o produto.

4. Deixe de lado qualquer preconceito

Sabe aquela história de que mulher e carro são coisas que não se dão bem? Já é coisa do passado. O bom vendedor precisa saber atender todos os tipos de cliente, independente do conhecimento apresentado por ele. Não se esqueça que o consumidor vai até a loja para solucionar um problema. Você não pode criar outro e dificultar tudo. Atenda todos com a mesma atenção sempre.



FREUDENBERG-NOK
TÉCNOLOGIA EM VEDAÇÃO



Faça revisões em seu veículo regularmente

A Freudenberg - Corteco disponibiliza para o mercado de reposição a linha completa de **RETENTORES**. São componentes originais desenvolvidos em conformidade com as rigorosas exigências internacionais de qualidade das montadoras e das normas ambientais.

www.corteco.com

CORTECO

Divisão de Reposição

Seja original, seja Freudenberg-NOK

HAPPY HOUR

Após o expediente, a melhor coisa a fazer é relaxar! O Happy Hour dessa primeira edição de 2016 mostra como você pode aproveitar e otimizar seu tempo livre fazendo coisas divertidas, saudáveis e interessantes, para inspirar sua criatividade no trabalho. Aproveite!



APLICATIVOS

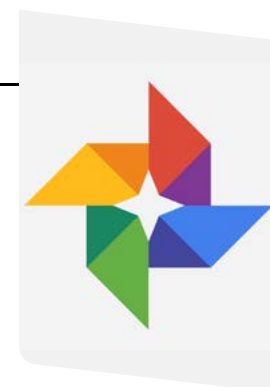
Um bom aplicativo é aquele que sabe suprir uma necessidade de maneira criativa e completamente inovadora. Aqui estão três aplicativos incríveis que vão facilitar e melhorar (e muito) sua vida!

1 | MOVA MAIS

Esse é um aplicativo brasileiro que quer incentivar as pessoas a fazerem mais exercícios físicos. Quanto mais caminhadas, pedaladas e corridas, mais pontos você ganha para trocar por prêmios, como passagens aéreas, diárias em hotéis, ingressos de cinema e muito mais.

2 | GOOGLE PHOTOS

Aplicativo do Google oferece aos usuários armazenamento gratuito e ilimitado de fotos e vídeos. Feito para solucionar a falta de espaço em seu celular e também para garantir que você não perca suas fotos de maneira alguma.



3 | SHYP

Precisa enviar uma encomenda para alguém, mas não quer ir aos correios? Este aplicativo é para você! Basta solicitar o serviço, que eles retiram e enviam seu pacote para qualquer lugar do mundo da maneira mais rápida e confiável que encontrarem.



PRATELEIRA

O balconista Marcos Oliveira recomendou um filme, um livro e um programa de TV que mostram como criatividade e bem-estar tornam o sucesso nos negócios muito mais fácil quando unidos.

1 | CHEF

Um chef de restaurante perde seu emprego, mas dá a volta por cima empreendendo seu próprio negócio, um Food Truck, junto ao seu filho e melhor amigo. Um filme de dar água na boca!



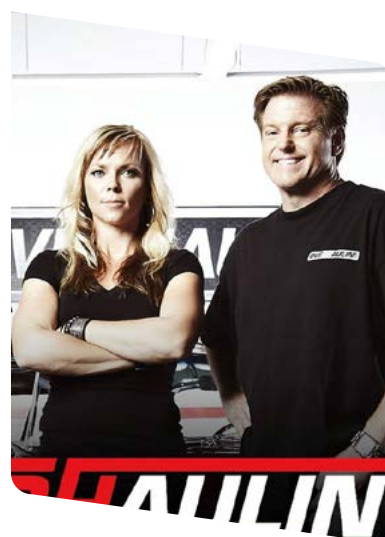
2 | COMO VENDER QUALQUER COISA A QUALQUER UM

Nesse livro, que é ícone do mundo comercial, Joe Girard conta como se tornou o maior vendedor de carros dos Estados Unidos e do mundo, com mais de 40 mil carros vendidos em 25 anos em vendas.



3 | OVERHAULIN - DISCOVERY CHANNEL

A equipe de uma das oficinas de restauração mais famosas dos EUA escolhe uma vítima, leva seu carro, que normalmente não está em bom estado, e o reforma sem a pessoa saber. Depois fazem uma surpresa, entregando o carro totalmente novo e maravilhoso.



APERITIVOS BARATOS E FÁCEIS DE FAZER

Em nossa última edição apresentamos cervejas baratas e deliciosas para você apreciar e relaxar em sua casa. Dessa vez, daremos dicas de aperitivos para acompanhar aquela boa gelada!

1 | TIRINHAS DE CENOURA E PEPINO

Éis um aperitivo muito barato e fácil de fazer. Tudo o que você precisa é cortar cenouras e pepinos em tirinhas, no tamanho que desejar. Depois, misture numa vasilha, limão, azeite e sal grosso para você molhar e temperar os palitos. É muito bom! Você vai se surpreender!



2 | ESPETINHO DE SALSICHA

Nada melhor que a boa e velha salsicha para compor esse aperitivo delicioso. Você irá precisar de salsicha, azeitona e queijo. Corte os ingredientes em cubos e os espete em palitos. Tempere com limão, sal e orégano que aí, de fato, você não vai querer parar de comer!



3 | CRÔUTONS

Fique tranquilo, o nome é esquisito, mas é o aperitivo mais fácil de fazer dessa seleção. Pegue aquele pão de forma sem graça, corte-o em cubinhos, tempere com margarina e orégano e asse rapidamente no fogão para os cubos ficarem sequinhos. Se quiser adicionar uma mostarda ou pimenta de acompanhamento, também fica muito bom. Aproveite!





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

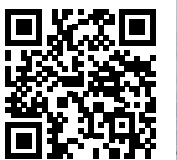
/balconistasa

Com o apoio de:



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.**

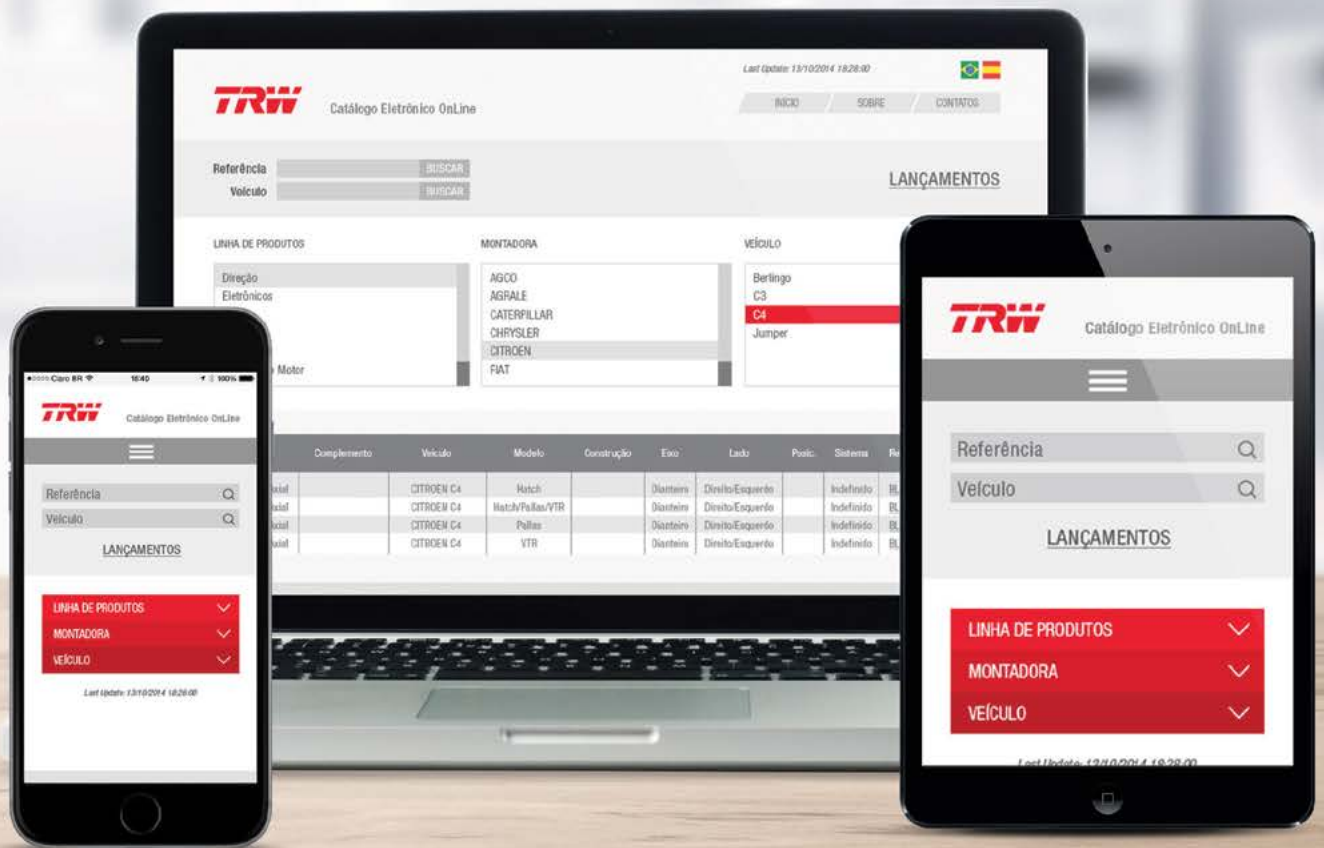


Faça revisões em seu veículo regularmente.



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

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.

TRW CEP CONTINUA

TRW CEP coloca todo catálogo de produtos TRW direto em seu computador. Informações sobre aplicações, especificações técnicas, comparação com produtos similares e muito mais.



Freios



Direção/Suspensão



Amortecedor

