

BALCONISTA S/A

dezembro - janeiro / 2016 #03

"Nós somos a linha de frente"

Finanças e final de ano

Placa Preta

Para Edson, categoria precisa de união

As dicas do consultor para começar 2016 no azul

Porque paixão não tem idade



Com sistemas de freios Bosch você se garante.

Claudinei Saldanha
Auto Modelo
São Carlos – SP

TUTU



O 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.

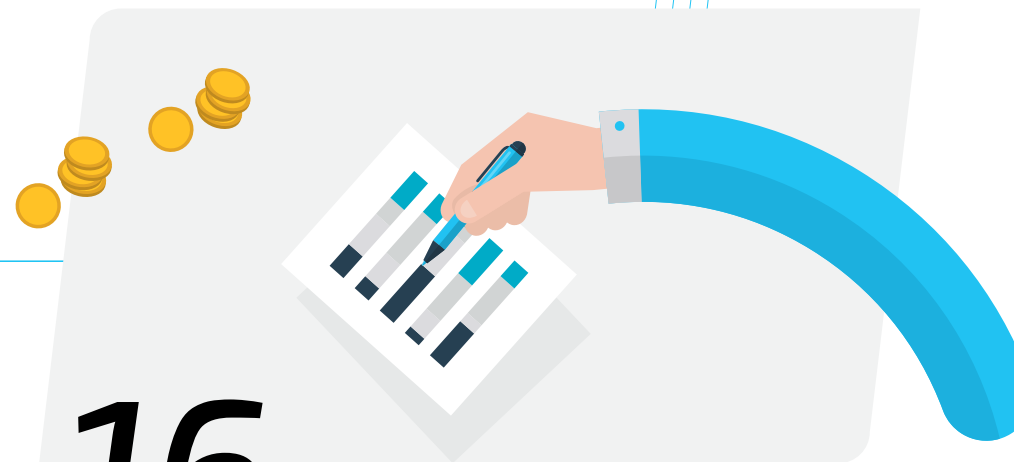


Com esta marca,
você chega melhor.
Apoiador oficial da
manutenção preventiva.

MANUTENÇÃO PREVENTIVA
QUEM TEM CHEGA BEM



10



16



34



24



22

b.

- 10 - PLACA PRETA
- 16 - O QUE FAZER COM O 13º?
- 22 - OITO OU OITENTA
- 24 - NÓS SOMOS A LINHA DE FRENTE
- 34 - SALÃO DE TÓQUIO
- 56 - COMO FAZER
- 58 - 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 Bopprê
vinicius.boppre@wepost.com.br

Equipe de arte:

Bruna Geddo
bruna.geddo@wepost.com.br

Eduardo Vila Nova
eduardo.vilanova@wepost.com.br

Roberta Di Pietro
roberta.dipetro@wepost.com.br

Consultor editorial:

Claudio Milan
claudio.milan@wepost.com.br

Gestão digital:

Thiago Mancini
thiago.mancini@wepost.com.br

Redator:

Caio Knothe
caio.knothe@wepost.com.br

Jornalista:

Rafaela Putini
rafaela.putini@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

Estamos chegando ao final do ano e à terceira edição da revista do Balconista S/A. Nós, e a equipe da SK Automotive, continuamos trabalhando duro para buscar conteúdos que sejam indispensáveis para a sua carreira. Afinal, como diz o balconista Edson Martins, capa desta edição, vocês são a linha de frente e precisam, acima de tudo, de autonomia.


E autonomia não se conquista apenas com conhecimento sobre carros e peças, mas sobre tudo aquilo que faz parte de sua vida como um todo. Por isso, nesta edição, entrevistamos novamente o consultor financeiro para te dar dicas de como usar bem o décimo terceiro e cuidar das finanças neste final de ano, além de entregar um resumo daquilo que aconteceu de importante no mundo nos últimos tempos.

Para dar conta do seu dia-a-dia, que é aquilo que você mais ama, entrevistamos um balconista na Bulgária, fizemos um especial sobre combustíveis sustentáveis e inauguramos uma nova seção: a Placa Preta. Nela, contaremos histórias de pessoas que se aventuraram no mundo dos carros antigos e fizeram de tudo para manter a preservação. Desvendamos também alguns boatos sobre os carros flex e preparamos um guia exclusivo para se dar bem no pós-venda.

O final de ano é uma época promissora para você, vendedor, e queremos te dar todo o suporte para ter sucesso. Mas, antes de tudo, queremos agradecer pelo seu trabalho ao longo desse ano e esperamos que essa parceria continue por muito tempo.

Obrigado e que 2016 comece a todo vapor. No balcão e além.

www.balconistasa.com.br

 /balconistasa

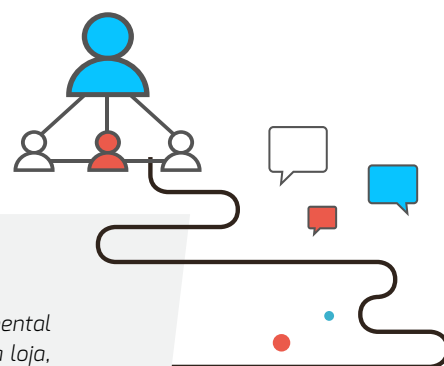


UMA BOA VENDA NUNCA TERMINA

Você usa todos os seus conhecimentos, aplica todas as técnicas que conhece, fecha a venda e considera seu trabalho feito? A maior parte dos vendedores sim, mas isso é um dos maiores erros na negociação. Isso porque uma das etapas mais importantes em um processo de compra é exatamente o pós-venda, já que é nesse momento que uma boa atuação fideliza os clientes. Pensando nisso, separamos algumas dicas de como melhorar o seu pós-venda:

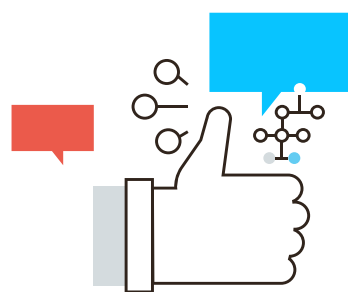
1 | RECONHEÇA OS FIÉIS

Para os clientes que sempre voltam, é fundamental mostrar o quanto eles são importantes para a loja, para que eles continuem a comprar e indiquem o serviço a amigos e conhecidos. Para isso, crie ou proponha para a loja um sistema que premie os frequentadores, seja com brindes, descontos ou com um serviço personalizado.



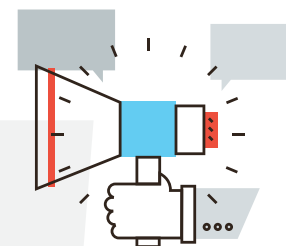
2 | APOSTE NO CADERNINHO

Monte uma espécie de agenda em que possam ser anotados os dados de seus clientes. Além das informações básicas, como telefone e endereço, procure escrever o feedback, ou seja, aquilo que ele pensou sobre a venda. Pergunte o que foi positivo e o que poderia melhorar, anote e, quando o comprador voltar, repita o processo. Assim, você mostra que a opinião dele é importante e que, na sua posição de vendedor, está sempre buscando entregar o melhor serviço.



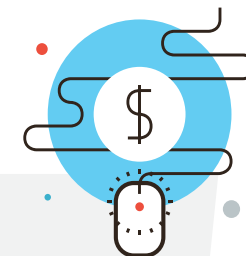
3 | EXPANDA O MAILING

Adicione a esse banco de dados, conhecido como mailing, os e-mails dos clientes. Então, crie um grupo com esses endereços, que seja sempre atualizado, e envie novidades, promoções e informações sobre produtos. Fazendo isso, você mantém seu cliente bem informado e mostra que a loja está sempre inovando.



4 | INVISTA NOS CONTATOS

Faça com que seus clientes tragam novos clientes. Ofereça descontos ou algum tipo de benefício para criar um sistema de indicação. Assim, você incentiva as recomendações e poderá montar um plano de ação para abordar potenciais compradores, que trarão também seus amigos, estabelecendo uma rede de contatos bastante grande.



Que tal ter uma ajuda da tecnologia para seguir todas essas dicas? Separamos alguns aplicativos que vão facilitar bastante o seu trabalho e as possíveis mudanças que você queira utilizar na hora de vender.

YAMMER – É uma espécie de rede social. A loja pode abrir uma conta e manter um fórum, em que funcionários conseguem trocar mensagens e arquivos entre si ou com seus clientes. Com ele é possível criar grupos de discussão, que podem ou não ser restritos a determinados usuários.

HIGHRISE – Funciona como uma agenda profissional, que pode ser muito útil para substituir ou complementar o famoso caderninho. Com ele é possível cadastrar os nomes dos contatos, associando imagens, arquivos e informações. Uma boa opção para aprimorar seu mailing.

SAMCARD – Este é o aplicativo certo para evitar perder cartões de visita. Basta usar a câmera do celular para capturar os dados e transferir automaticamente para a agenda de contatos. Na hora da pressa o Samcard é um grande aliado.

PLACA PRETA



Conversamos com Leonel Osmir, de apenas 20 anos, que provou que o amor por antigomobilismo realmente não tem idade. Desde muito cedo ele se interessava por carros, mas foi aos 18 anos, quando tirou sua habilitação, que decidiu mergulhar nesse universo. Comprou um Fusca 1974 e começou a fazer os reparos, praticamente sozinho. Sem nenhuma experiência, leu muito e pesquisou na internet tudo sobre o modelo e transformou um carro que nem freio tinha em motivo de atenção por onde passa. O processo todo demorou seis meses, mas, como Leonel

Paixão sem idade

Os carros antigos são uma paixão nacional. A cada ano que passa, mais pessoas se rendem a esse sentimento e começam a restaurar e colecionar os veículos do passado. Inspirados nesse movimento, inauguramos, na nossa terceira edição, a seção Placa Preta, em que iremos trazer histórias de pessoas motivadas por essa paixão e contar tudo sobre como elas se relacionam com essa ocupação.

Placa preta no Brasil indica que os carros possuem mais de 30 anos, com 80% de suas peças originais. Além da idade e percentual de originalidade, para ter essa designação, o automóvel precisa se cadastrar a um clube credenciado pelo Denatran ou FBVA (Federação Brasileira de Veículos Antigos), estar em um estado de conservação mínimo pré-determinado pelo órgão e estar limpo na hora da inspeção. Como benefício de ter esse emplacamento, além do reconhecimento, alguns itens considerados obrigatórios para os padrões de hoje são dispensados pela lei.



contou, ele nunca terminou de fato, já que sempre aparece algo novo para mexer. A peça mais difícil de encontrar foi o paralamas original com farol olho de boi, que exigiu um garimpo maior. "As peças do fusca são fáceis de encontrar, tem em todo o lugar. Uma ou outra é mais difícil, como, por exemplo, quando eu precisava de um parafuso que só uma fábrica fazia e ela fechou", disse. Com os balconistas também foi bastante fácil, já que toda uma geração anterior à dele tem muito conhecimento sobre o modelo.

Foi exatamente essa simplicidade que o motivou a comprar o Fusca e que, mais tarde, o conquistou. Como era uma coisa muito nova o jovem optou por algo que não fosse complexo na hora de tirar as peças e remontar, mas se encantou tanto com a facilidade que acabou comprando o segundo, no qual está aplicando seus esforços no momento. "Mergulhei de cabeça e me apaixonei tanto que um só não foi suficiente. Quanto mais você faz, mais você quer", mencionou. Com brilho nos olhos, Leonel contou que

sente o carro falar. Um dia ele decidiu vendê-lo e, quase no mesmo momento que colou o anúncio na traseira, o automóvel quebrou pela primeira vez. "Ele me deu um recado naquele dia, todo fusquinha conversa com seu dono. Desisti da venda na mesma hora", lembrou o motorista rindo. Desde então os dois viraram grandes companheiros, e o veículo tornou-se seu meio de locomoção de todo dia. Agora, o rapaz pensa em transformar o hobby em negócio, já que sonha em abrir



sua oficina. Os primeiros passos ele já deu, uma vez que personaliza motores para diversos carros. Por enquanto, transformou cada espaço do depósito da empresa de seu pai em uma oficina particular, onde passa horas todos os dias em meio a peças e ferramentas. "Sou suspeito para falar dos Fuscas, cada vez que mexo neles fico mais impressionado. Meu tempo livre é dedicado para isso, e eu gosto de ficar o dia inteiro cheio de graxa", concluiu.

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

DENTRO DE UM FUSCA EXISTEM, EM MÉDIA, 6 MIL PEÇAS.

O QUE FAZER COM O 13º?

Gastar ou poupar, eis a questão

Vai chegando o final do ano e todo mundo começa a fazer planos. Qual lugar viajar nas férias, onde passar o ano novo, o que dar de presente para a família e, principalmente, como vai ser usado o tão esperado décimo terceiro. No primeiro momento, nossa vontade é de gastar, com aquele velho pensamento de que nós merecemos.

E no fundo merecemos mesmo. Mas será que gastar é a melhor maneira de usar o dinheiro? Para descobrir tudo isso, entrevistamos o consultor financeiro Bruno Perini, criador do site Você Mais Rico, que deu algumas dicas sobre a boa aplicação desse dinheiro extra.



O décimo terceiro deve ser usado com os gastos de final de ano ou devemos poupá-lo?

A tentação de usar todo o 13º no final de ano é grande. O comércio faz de tudo para vender com promoções de natal e liquidações. Entretanto, o brasileiro deve se lembrar que começo de ano é época de grandes gastos (IPTU, IPVA, material escolar etc.). Por isso, é importante poupar parte do dinheiro recebido para fazer frente a estas despesas. Começar o ano no vermelho num país com juros altos como o nosso não é uma boa ideia.

Qual o mínimo que se recomenda guardar do décimo terceiro?

Assim como no restante dos meses do ano, minha recomendação é de poupar no mínimo 10% de tudo que entra no mês. Dessa maneira, no mês de dezembro a poupança é maior, uma vez que os 10% incidem em cima de todo o montante (salário normal + 13º). Lembrando que este dinheiro deve ser separado assim que o salário cair na conta, dessa maneira é mais fácil evitar que não sobre nada a ser poupado no final do mês.

Caso eu tenha dívidas, vale a pena pagar de uma só vez ou parcelar?

Geralmente as taxas de juros das dívidas são sempre mais altas que a dos investimentos, por isso é sempre melhor pagar as dívidas, especialmente se elas forem de crescimento rápido (cartão de crédito ou cheque especial).

Alguns analistas dizem para guardar o dinheiro e começar a negociar a dívida. Isso é mesmo uma boa opção?

Usar o dinheiro do 13º para negociar dívidas é uma excelente opção. Com dinheiro na mão é possível obter grandes descontos sobre o saldo devedor. Mas

vale lembrar que não é preciso esperar o 13º para negociar uma dívida que saiu de controle. Quanto mais cedo uma negociação for feita, menos dinheiro será gasto em pagamentos de juros desnecessários.

Se eu quiser guardar todo meu dinheiro, qual o caminho mais indicado?

Se durante os 11 primeiros meses do ano você consegue viver com seu salário, por que em dezembro seria diferente? Use apenas o salário e finja que o 13º não existe. Não caia na armadilha consumista de aumentar automaticamente os gastos simplesmente porque sabe que vai receber mais.



E as despesas de começo de ano, como IPVA, IPTU, material escolar. Devo pagar de uma só vez com o décimo terceiro ou vale a pena parcelar?

Algumas dessas despesas apresentam bons descontos para pagamentos à vista, como o IPVA. Nesse caso vale a pena pagar de uma vez só. Caso não haja desconto, parcelar sem juros representa uma opção. Mas se o consumidor é daqueles que gastam sem levar em conta o dia de amanhã, melhor pagar à vista, mesmo que não haja desconto. É melhor se ver livre das obrigações financeiras para evitar pagamento de juros desnecessários por não saldar as parcelas futuras em dia.

Com o valor do décimo terceiro, dá para começar a pensar em comprar um carro, ou uma moto, por exemplo?

Isso é muito relativo. Tudo deve ser levado em consideração para que o consumidor não comece o ano com

o pé esquerdo, tomando decisões erradas que podem arruinar os planos de um 2016 melhor e mais rico.

Para quem tem dinheiro em caixa, as vendas fracas da indústria automobilística propiciarão promoções interessantes ao longo dos próximos meses, mas antes de aproveitá-las é importante pensar bem no custo/benefício do novo carro.

O brasileiro tem que lembrar que apesar de representar conforto, o carro é um luxo que gera grandes despesas com combustível, seguro, IPVA, multas e manutenção.

Gostaria de fazer uma viagem, é uma boa ideia usar o décimo terceiro ou dividir em algumas parcelas?

Usar o 13º para pagar à vista, sempre pedindo desconto, é a melhor opção. Caso não tenha condições para tal, um parcelamento que caiba no bolso, de preferência sem juros, é válido para

não deixar de viajar. O mais importante nesse caso é planejar a viagem, separar o dinheiro disponível para os gastos e não extrapolar o orçamento.

Não tenho décimo terceiro, como devo me blindar para os gastos de final de ano?

O ideal é antecipar os gastos futuros. Quem não tem o benefício do 13º deve se preparar ao longo do ano para os gastos de fim, e também de começo de ano.

O brasileiro tem que parar de se surpreender com o que já é esperado. Afinal, o natal e o ano novo caem sempre na mesma data, assim como o começo de ano sempre é temporada de pagar contas e impostos. Isso não deveria ser surpresa para ninguém.



Sooobre

Motor de arranque

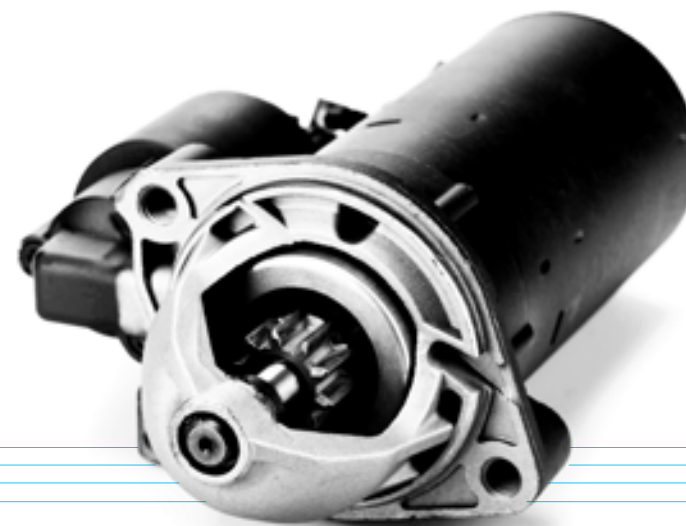


História

O primeiro motor de arranque foi criado em 1896 por H.J. Dowsing, que instalou a peça em um Arnold. O primeiro carro a vir de fábrica com a peça – fato que representou um grande avanço tecnológico para época – foi o Cadillac Model Thirty, em 1912.

Condições de funcionamento

A peça é alimentada com um cabo positivo ligado à bateria e outro negativo, conectado na carroceria do automóvel, e pode consumir de 300 a 400 A em apenas 3 segundos.



Você sabia?

Antes da invenção do motor de arranque, a partida era feita de maneira manual. O método constantemente ocasionava na quebra de pulso do corajoso que tentasse dar partida no veículo.

Vida útil

A vida útil do motor de arranque não é medida pela quilometragem, mas sim pela quantidade de vezes que foi dada a partida em um carro. Não existe um número exato, mas estima-se que a peça dure cerca de 50 mil arranques.

No futuro

Mesmo tendo ficado bastante tempo estagnado, parece que o motor de partida está prestes a evoluir. Um dos conceitos mais interessantes a surgir recentemente é o do motor-gerador integrado que, acoplado continuamente ao motor por meio da correia, ocupa duplamente as funções de motor de arranque e alternador.

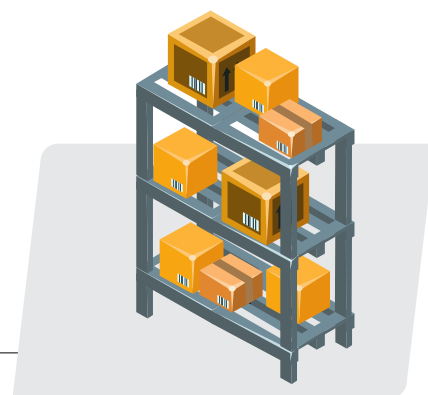
Como identificar problemas

Os principais sintomas que podem alertar os motoristas sobre defeitos no motor de arranque são os seguintes: muitos estalos rápidos durante a partida, nenhum ruído na hora de acionar a chave e zunido forte, indicando que o motor de partida está girando solto.



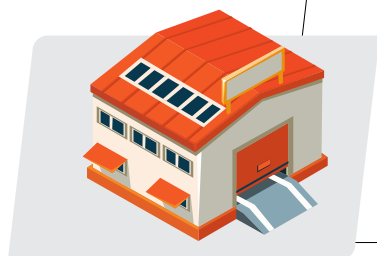
NOS BASTIDORES DA COFAP

O Balconista S/A traz mais uma das maiores fabricantes de autopeças do Brasil para perto de você: agora é a vez de você conhecer de perto a Magneti Marelli Cofap. Confira no infográfico que preparamos algumas curiosidades da empresa e tudo que acontece por lá:



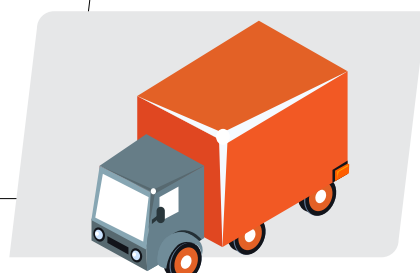
1 | AMORTECIMENTO LÍDER

Quando se trata de amortecedores, ninguém é páreo para a Cofap. A marca é líder absoluta de mercado, com 65% de participação no segmento de reposição e 75% no de equipamento original. Mas não é só com essas peças que a empresa manda bem: ela detém 48% de market share na categoria de injeção eletrônica e 35% na de bandejas.



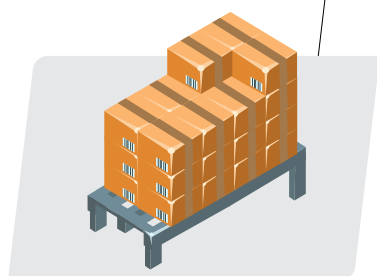
2 | DO SEU LADO

Para garantir que todo cliente seja bem atendido, a Cofap adotou uma estratégia de serviços e comunicação que busca estar sempre ao alcance dos consumidores, onde quer que eles estejam. Por isso, possui cinco escritórios regionais de vendas e pós-vendas situados nas principais capitais do Brasil - São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Recife e Goiânia.



3 | COMPROMETIMENTO COM TODOS

O comprometimento da Magneti Marelli Cofap com o mercado vai além das vendas: a empresa realiza mais de 55 mil visitas a seus clientes por ano, percorrendo quase 2 milhões de quilômetros, além de oferecer diversas atividades, como cursos e palestras para profissionais do setor de autopeças.



4 | ANOS DE EXPERIÊNCIA

A marca Cofap existe desde 1951 no mercado brasileiro e, nos anos 70, passou a ser exportada para mais de 90 países espalhados pelos 5 continentes. Inicialmente, a marca era responsável apenas por produtos da linha motor, mas não demorou em ampliar sua atuação para os produtos Undercar, tendo como carro-chefe o amortecedor.

POWERED BY:

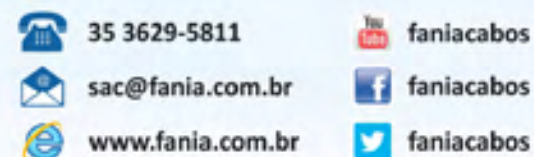


LINHA LEVE | LINHA PESADA | LINHA AGRÍCOLA

Com compromisso em 55 anos de história, a FANIA lança no mercado neste mês de dezembro, 210 novos produtos.



SUA SEGURANÇA EM PRIMEIRO LUGAR



8 ou

Que a suspensão é uma parte importantíssima do carro não há dúvidas. Afinal, o conjunto de peças é responsável pela aderência do automóvel. Mas será que você sabe qual o melhor tipo de suspensão?

Suspensão a ar

- Funciona com bolsas de borracha no lugar das molas.
- Sua regulagem é acionada por um controle dentro do veículo. Assim, as bolsas podem ser infladas para levantar o veículo ou esvaziadas para rebaixá-lo. Por isso, é uma ótima opção para quem gosta de regular a altura do carro.
- Possui um sistema composto por válvulas solenoides, compressor de ar, amortecedores reduzidos, bolsas, cilindro de ar, manômetros, mangueiras e controle remoto.
- Não propicia tanta estabilidade ao carro quanto a suspensão fixa e possui o risco de estourar se não for de qualidade.



80

A resposta não é fácil, pois há muitas variáveis a serem analisadas. Pensando nisso, preparamos um comparativo entre os dois modelos mais comuns de suspensão: a ar e a fixa. Confira e saiba qual oferecer para o seu cliente:

Suspensão fixa

- Consiste num conjunto de quatro molas e quatro amortecedores.
- É preparada de acordo com a altura exata do carro. Assim, é recomendada para modelos de alta performance. Por outro lado, não oferece a mesma facilidade de regulagem presente na suspensão a ar.
- Dá mais estabilidade aos veículos nas curvas, largadas e frenagens. Além disso, absorve mais impactos do solo.
- É, no geral, mais segura que a suspensão a ar por não possuir o risco de estourar.

Curiosidades

- Enquanto as empresas de suspensões especiais se adaptavam ao mercado brasileiro, apenas a suspensão fixa estava legalizada. No entanto, essa situação foi resolvida em 2014 e agora as suspensões reguláveis estão liberadas. Ou seja, dar aquela rebaixada no carro não é mais proibido, desde que algumas normas sejam seguidas.
- Independentemente do tipo de suspensão, é importante ficar atento à altura do carro: é preciso manter uma distância mínima de 10 cm entre a carroceria e o chão.

E a suspensão de rosca?

- A suspensão de rosca possibilita regular a altura do carro manualmente. Isso é feito com um sistema de roscas e flanges que deslocam a mola para cima ou para baixo. Esse tipo de suspensão se destaca pelo preço mais baixo em relação aos outros.
- A suspensão de rosca também é conhecida por ser mais "dura" que as outras.

*NÓS SOMOS A
LINHA DE FRENTE*





Edson Martins tem mais de 30 anos de profissão e diz que a classe precisa se unir

"Antes de começar a fotografar, preciso ir lá trocar de roupa e vestir a camisa do campeão", diz o balconista Edson Martins, saindo de trás do balcão da Castro Autopeças, pouco antes do final do expediente. Minutos depois, o Carioca – como é conhecido pelos amigos da loja –, volta vestindo uma camisa do Corinthians. "Agora sim, estou pronto. Podem começar", explica, de bom humor, voltando para o atendimento de alguns poucos clientes que ainda restam no final de tarde.

Se as fotos começam agora, a história de Edson atrás do balcão começou há muito tempo. Foi no ano de 1983, aos 24 anos, que ele resolveu experimentar. Recém-saído da Aeronáutica, o Carioca – que não nasceu nem nunca morou no Rio de Janeiro – foi seguir os passos de dois de seus irmãos e entrou para a

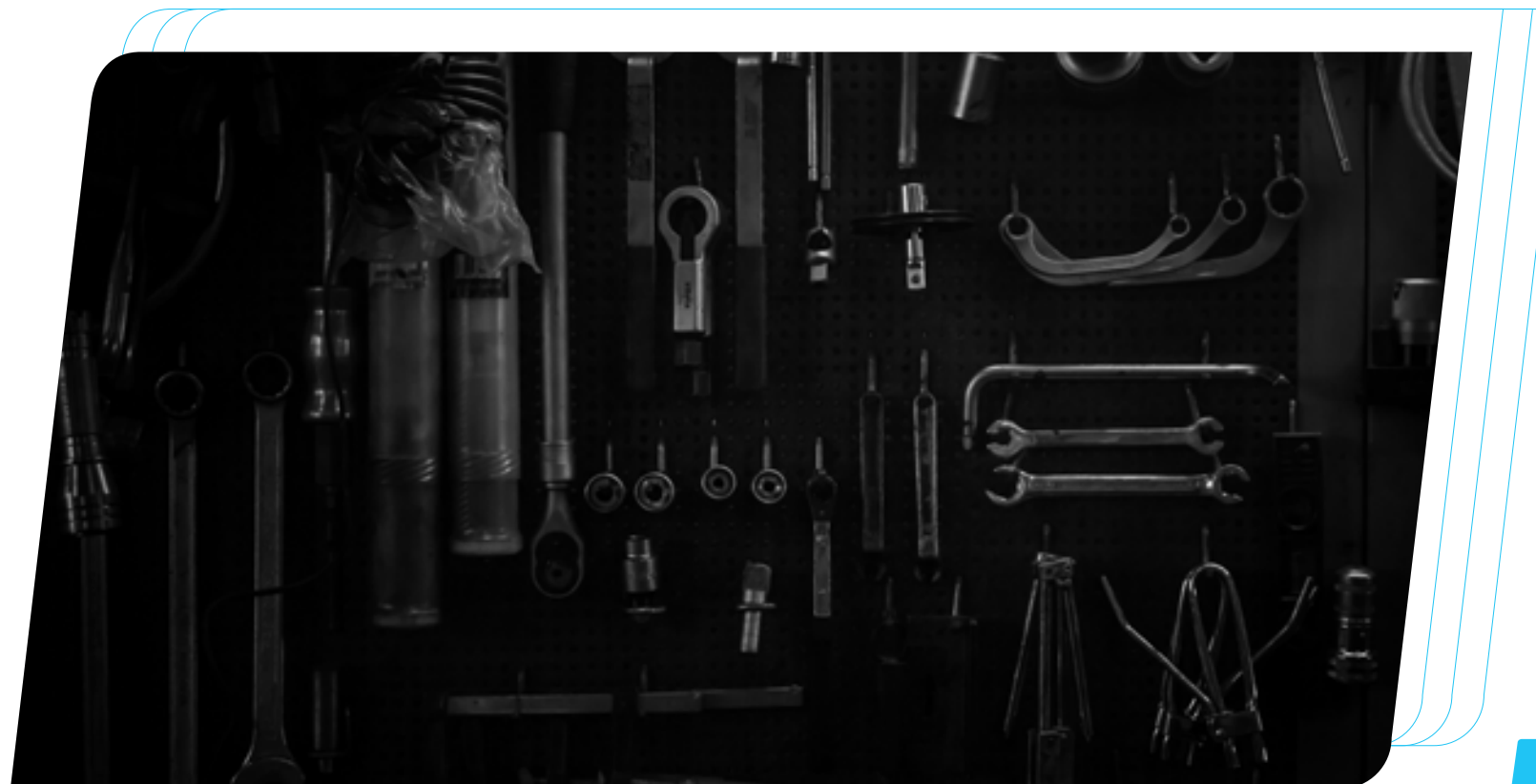
Autopeças Maripar, no bairro do Brás. Como muitos de seus colegas, começou organizando partes do estoque, saindo na rua para buscar peças, até chegar ao balcão. "Aí você vai tomando gosto, não é? O tempo todo você se atualiza sobre carros, o tempo todo você está em contato com o público, ouvindo histórias", conta. Daí para frente, nunca mais saiu do ramo.

Hoje, o Carioca trabalha na terceira loja de toda sua carreira como vendedor, depois de passar também pela Tóquio Autopeças. "Nunca fiquei um tempo parado. Da primeira vez que mudei de emprego, fiquei só uma semana. Da segunda, porque era fim de ano, pouco mais de um mês", diz o vendedor, sem deixar de ressaltar: "Isso é sinal de trabalho bem feito, de um bom relacionamento com os clientes".

Nossa conversa se interrompe por alguns instantes com o toque de seu celular: o Hino do Corinthians, é claro. "Era um rapaz lá da loja, pediu para eu não esquecer de dizer que a classe precisa ser mais unida e de que a gente precisa receber mais apoio, principalmente do sindicato". Para Edson, e também para seus colegas, os balconistas deveriam receber um acompanhamento mais de perto, ter acesso à cursos e palestras e, principalmente, mais autonomia.

"Nós somos a linha de frente, quem dá a cara para bater. A gente precisa ter mais autonomia, sentir que podemos dar sugestões e, principalmente, tomar decisões". Edson diz isso porque, certa vez, uma pessoa com cargo superior na loja fez exatamente o oposto. "Eu sugeri algumas mudanças no estoque, para a gente deixar as peças mais pesadas na parte de baixo da loja e evitar subir a escada com peso o tempo todo". Ótima ideia, não é? Não foi bem assim para o patrão de Edson na época, que disse: "Se um dia você tiver uma autopeça, você dá opinião".

"Aí você vai tomando gosto, não é? O tempo todo você se atualiza sobre carros, o tempo todo você está em contato com o público, ouvindo histórias."



Para o vendedor, que tem mais de 30 anos de carreira, isso é o que afasta os mais jovens da profissão. Ele explica que, um tempo atrás, o balconista era considerado uma das peças mais importantes da loja e sentia esse poder. Hoje, tudo se complicou e até para fazer a troca de uma peça o vendedor passar por vários obstáculos. "Essa é a parte mais difícil de trabalhar no balcão: a burocracia. Tudo tem que passar por um monte de gente, antes de resolver o problema do cliente, que é o seu papel. Antigamente, se uma peça dava defeito, você falava direto com o fornecedor e ele trazia uma nova. Cabia somente ao balconista resolver o problema", relembra.

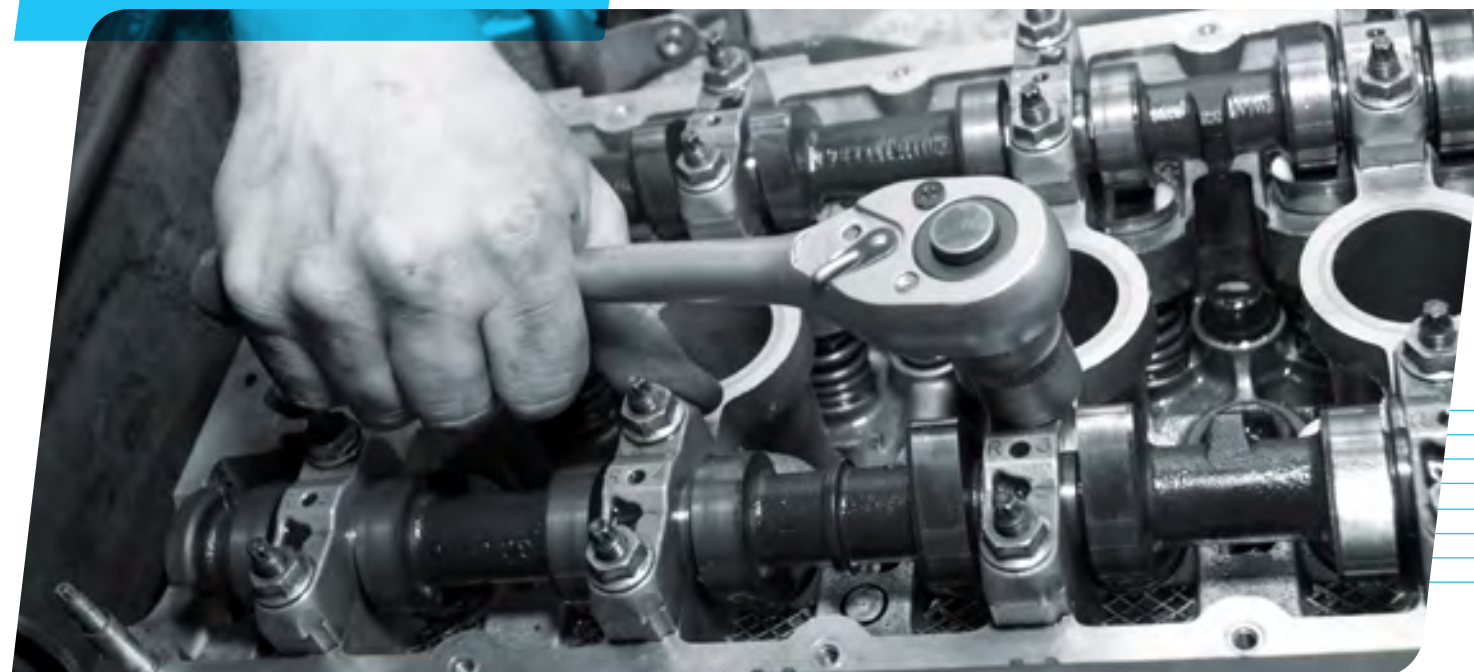
Acontece que essa burocracia que o Edson se refere veio justamente para isso: evitar problemas. Essas etapas foram pensadas para garantir que o consumidor e a empresa fabricante não sofressem nenhum tipo de danos depois da venda. Nessa caso, falta, talvez, um pouco mais de comunicação na cadeia das vendas, de modo que todos os envolvidos, desde o dono do varejo até o consumidor, conheçam bem as etapas do pós-venda e mantenham uma boa relação com o balconista. "A verdade é que a gente é apaixonado por esse desafio de todo dia. Por mais difícil que seja, nosso objetivo é sempre um só: resolver problema".



"Antigamente, se uma peça dava defeito, você falava direto com o fornecedor e ele trazia uma nova. Cabia somente ao balconista resolver o problema."

Mas depois do fim do expediente, a última coisa que o Edson pretende falar é sobre problema. Por volta das oito da noite, o Carioca está sentado, tomando uma Coca-Cola, comendo um sanduíche e espera da sessão de fotos. Fala como quem já não tem mais pressa, como quem já cumpriu sua missão. Exceto uma, que quase passa despercebida, não fosse o toque do telefone que interrompe a conversa por um instante. "É minha mulher. Ainda preciso passar no mercado", conta o vendedor cujo sonho, para os próximos anos, é um só: ficar tranquilo. **b.**

"Nós somos a linha de frente, quem dá a cara para bater. A gente precisa ter mais autonomia, sentir que podemos dar sugestões e, principalmente, tomar decisões."





TRÊS MINUTOS PARADO COM O MOTOR LIGADO É
EQUIVALENTE A PERCORRER CERCA DE 1 QUILÔMETRO.

b.

2 MESES EM 2 PÁGINAS

Um painel pra você entender o que está acontecendo no mundo



Desastre em Mariana

Nas últimas semanas, fotos de cidades mineiras inundadas de lama tomaram conta dos meios de comunicação. Isso porque duas barragens da mineradora Samarco, localizadas no subdistrito de Bento Rodrigues, na cidade de Mariana, romperam. Elas continham lama com óxido de ferro e areia, que é o resto da produção de

minério. A avalanche deixou mais de 600 pessoas desabrigadas e, como chegou ao Rio Doce, o abastecimento de água teve que ser interrompido em diversos distritos do município. Ela continua a avançar e agora chega a cada vez mais lugares do Brasil, inclusive no mar. É uma das maiores tragédias ambientais da história do país.

Atentados em Paris

Mais de 130 mortos, 350 feridos, monumentos destruídos. Além do medo que tomou conta do mundo inteiro, principalmente da Europa, esse foi o resultado da série de ações terroristas que aconteceram em Paris, capital da França. O grupo radical Estado Islâmico reivindicou a autoria dos ataques, que aconteceram na casa de show Bataclan e em diversos bares e restaurantes, onde atiradores abriram fogo contra o público e os clientes. Além disso, houve um ataque suicida em um estádio onde acontecia um amistoso entre França e Alemanha. Foi o pior ataque da história recente do país, e agora todo o continente está em situação de alerta.



Momento decisivo para Cunha

Eduardo Cunha, deputado federal e presidente da Câmara, está na mira de todos e enfrenta um momento decisivo para seu futuro na política. Mas, para entender porque esse nome está nos holofotes, temos que voltar um pouco no tempo. Em agosto, o deputado foi denunciado ao Supremo por corrupção e lavagem de dinheiro no caso da Petrobras e, em setembro, contas não declaradas na Suíça vieram a público. Embora Cunha tente, constantemente, driblar o Conselho de Ética, sua cassação é quase certa.



Crise automobilística

Com o ano terminando, os dados mostram que os efeitos da crise podem ser piores do que imaginamos. Assim foi com o setor automobilístico que apresentou uma queda anual de 20,1% em relação ao último ano. Se levarmos em conta os últimos dois anos, a receita das montadoras no Brasil caiu pela metade e uma das consequências é a retração em investimento e pesquisas aqui no país. O jeito para superar a crise é investir no bom atendimento para garantir a fidelidade dos clientes.

QUEM BRILHOU

Débora Seabra

A primeira educadora com síndrome de Down do país recebeu o Prêmio Darcy Ribeiro de Educação de 2015, que acontece anualmente em Brasília e é promovido pela Comissão de Educação da Câmara dos Deputados. A professora potiguar foi considerada exemplo no desenvolvimento de ações educativas no Brasil, principalmente no que se refere à inclusão.



Marcelo Melo

É o primeiro tenista brasileiro número 1 do tênis desde Guga. O duplista mineiro fez história em Viena, na Áustria, ao derrubar os irmãos Bryan, lendas do esporte com 106 títulos, atingindo o topo do ranking. Só nesse ano, o atleta conquistou quatro títulos, entre eles o seu primeiro Grand Slam, em Roland Garros. Marcelo é o primeiro duplista a ficar sozinho no topo do ranking, já que seus resultados ultrapassam o de seu parceiro Ivan Dodig.



SALÃO DE TÓQUIO

O Salão do Automóvel de Tóquio aconteceu entre os meses de outubro e novembro e, como sempre, mostrou o que há de mais avançado quando o assunto é tecnologia automotiva. Diversos modelos ousados causaram um verdadeiro estardalhaço e prometem mudar drasticamente a indústria dos automóveis num futuro próximo.

Como o Japão fica um pouquinho longe, resolvemos te ajudar e trouxemos tudo que rolou por lá.

Confira algumas das atrações do evento:



Mazda RX-Vision: o esperado retorno

Depois de mais de 10 anos sem um sucessor para o RX-7, a Mazda sabia que não podia decepcionar. Com o RX-Vision, a empresa mostrou um carro-conceito que, se comparado aos outros, até parece um carro clássico. Mas a verdade é que ele traz uma série de inovações. O principal atrativo do veículo é o motor rotativo Wankel de última geração, batizado de SkyActiv-R. Mesmo se tratando de um carro-conceito, espera-se que o modelo seja lançado em breve sem grandes alterações.





Mercedes Vision Tokyo: um carro de estar

Quem não poupou esforços para agradar foi a Mercedes, que anunciou o Vision Tokyo, batizado em homenagem à exposição. O carro-conceito tem o objetivo de ser um verdadeiro espaço social, com direito a um sofá que acomoda até cinco pessoas e luzes azuis de LED que conferem um clima de festa futurista ao ambiente. E para não deixar ninguém de fora da comemoração, o Vision Tokyo dirige sozinho, é claro.



Toyota FCV Plus: do lixo ao luxo

A Toyota mostrou a que veio no salão de sua terra natal, apresentando diversos modelos interessantíssimos. Mas, sem dúvidas, o mais inusitado foi o Toyota FCV Plus, que combina várias tecnologias de ponta e um design futurista. Dentre elas, as mais chamativas são a direção autônoma, algo que tem aparecido cada vez mais, e o abastecimento por hidrogênio fabricado por meio de lixo reciclado.





Nissan Concept 2020 Vision Gran Turismo

O modelo, desenvolvido em parceria com os criadores do jogo para PlayStation, já tinha chamado a atenção no ano passado, quando surgiu como o primeiro carro originário do universo dos games. Agora, a versão evoluiu e pode ser encontrada na cor vermelha Fire Knight da carroceria, além da grade V-Motion na dianteira.



HISTÓRIA DAS MARCAS QUE VOCÊ VENDE

Saber a história por trás de cada marca pode ser um diferencial para um bom balconista. Isso porque, como todos sabemos, os produtos não chegaram ao balcão por acaso.

Para continuar nossa viagem no tempo trazemos, nesta terceira edição, um pouco da trajetória da Bosch, uma das empresas líderes em tecnologia de ponta e de serviços em todo o mundo. São mais de 120 anos de história dessa marca que começou na Alemanha e chegou em cada canto do planeta. Conheça:

1886

É fundada por Robert Bosch, em Stuttgart, a "Oficina de Mecânica de Precisão e Engenharia Elétrica". Nasce então a empresa Robert Bosch GmbH, tendo como pilares o impulso inovador e o compromisso social.

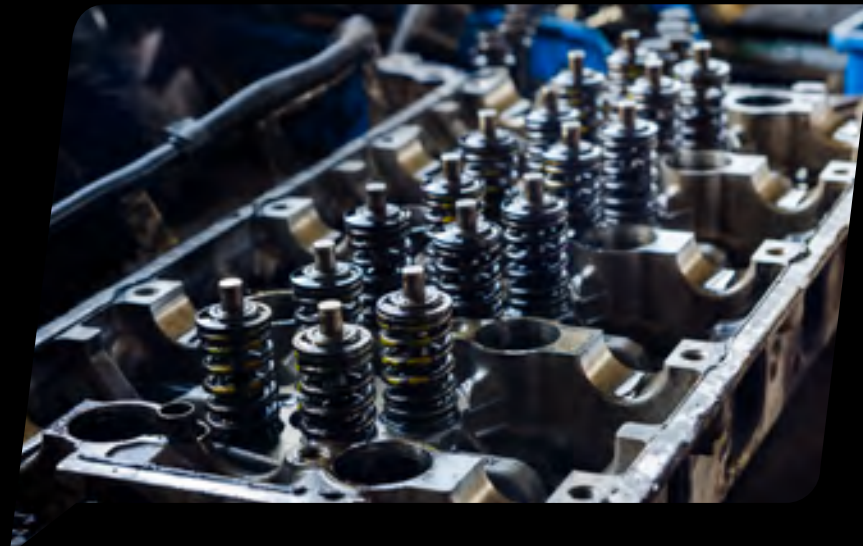


1913

O ano foi testemunha do lançamento do sistema de iluminação automotiva BOSCH, com sua própria alimentação elétrica por meio de um gerador e uma bateria. Era o início da produção das famosas lâmpadas usadas nos faróis de veículos por todo o mundo.

1914

É produzido o primeiro motor de partida elétrico BOSCH. Antes disso, era preciso empregar uma manivela e muita força nos músculos para conseguir ligar o automóvel.



Anos 20

Década foi marcada por inovações como os limpadores de para-brisa, os acionadores elétricos e as buzinas. Mas, em 1927, uma tecnologia revolucionária estava pronta para ser produzida em série: a bomba de injeção de diesel para caminhões.



1950

Começam a rodar os primeiros automóveis produzidos em série com a injeção a gasolina fabricada pela BOSCH. No início, a tecnologia foi introduzida para o motor de dois tempos do compacto carro Gutrod Superior.

1967

Lançamento de uma novidade mundial: o sistema de combustível Jetronic, o primeiro sistema de injeção de combustível eletrônico do mundo fabricado em escala industrial.



1988

Após quatro anos de pesquisa, a empresa lança o primeiro sistema de injeção eletrônica combustível no mercado brasileiro. O Le-Jetronic foi desenvolvido de acordo com as exigências específicas dos veículos nacionais.



2010

Chegam os primeiros carros da produção em série com tecnologia paralela totalmente híbrida. Além dos componentes principais como os eletrônicos de potência e motor elétrico, a Bosch também forneceu o "cérebro" dos veículos na forma da unidade de controle Motronic para veículos híbridos.





BALCÃO EM TERRAS BÚLGARAS

Nesta edição, aterrissamos em um país 76 vezes menor que o Brasil: a Bulgária. Entre monastérios, construções históricas e praias, se encontra uma loja de autopeças com nome curioso: Autopeças Alemãs, em uma tradução livre. Ali, atrás do balcão, fica Atasanov Ilistok, vendedor que contou como tudo funciona em terras búlgaras.

A primeira pergunta, inevitável de ser feita, foi em relação ao nome da loja, que reverencia outro país: a Alemanha. Atasanov contou que todas as peças vendidas lá são importadas do país, que fica a apenas 1.500 quilômetros de distância. Segundo ele, isso tem um lado bom e um ruim, como em tudo na vida. O ruim é que dessa forma não incentivam a indústria nacional do setor, mas por outro lado a supremacia estrangeira é inevitável já que, por ser um país bem pequeno, a Bulgária não comporta muitos fabricantes. O bom, por outro lado, é que as peças

germânicas são conhecidas por estarem entre as melhores do mundo.

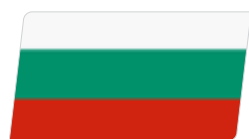
Para o balconista, a experiência é a melhor aliada na hora de vender. Há nove anos no ramo, ele percebe que a maioria do conhecimento que adquiriu foi no dia-a-dia de trabalho e que, por isso, os mais novos devem ouvir aos mais velhos para aprender. Na opinião dele, catálogos ajudam, mas não tem nada melhor que ouvir quem tem anos de profissão. Para aqueles que são novos no ramo ele recomenda que se interessem e busquem sempre perguntar para os colegas de loja. Já para os mais experientes ele lembra: "paciência para ajudar é essencial".

O maior aliado dos vendedores na Autopeças Alemãs é a loja online. Há alguns anos no ar, ela ajudou a impulsionar as vendas e direcionar a compra, já que os vendedores conseguem saber a demanda de seus

clientes. Além disso, a plataforma ajudou a expandir o estoque, uma vez que não necessariamente eles precisam ter todas as peças no espaço físico. Assim que o comprador faz o pedido, eles podem encomendar da fornecedora alemã e programar a entrega de forma direta.

Para Atasanov, a tecnologia não afasta os clientes, ela só ajuda a oferecer mais opções para entregar um serviço de excelência. Por mais que goste do contato que existe no balcão, ele pensa que dizer que o online acaba com o ao vivo é uma justificativa que as pessoas usam para não se atualizar, já que a compra presencial não vai deixar de existir. "O maior problema, hoje em dia, são as desculpas. Ficar se apoiando em justificativas nos impede de entregar um bom serviço", explica Atasanov e conclui: "Esforço é a chave para fechar boas vendas".

Bulgária:



Bulgária

Capital: Sófia

Localização: Europa

Língua Oficial: Búlgaro

7,2 milhões de habitantes

Moeda: Lev

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.



A PREVISÃO É DE QUE EXISTIRÃO PELO MENOS 2 BILHÕES
DE CARROS EM TODO O MUNDO ATÉ O ANO 2030.

A VOZ DO POVO

Carro antigo também precisa de reparo

Para acompanhar a seção Placa Preta desta edição, resolvemos conversar com alguém que também é fascinado por carros antigos. Elson Pereira é mecânico e tem uma especialidade: carros antigos, em especial, o Fusca. Segundo ele, essa é uma paixão que vem dos tempos de criança. "Meu pai tinha dois Fuscas que marcaram minha infância. Um de 1968 e um outro de 1974, que eu ainda faço questão de guardar", diz Elson.

E essa especialidade foi chegando por acaso, ele explica. "Como eu sempre gostei muito de Fusca, as pessoas começaram a me procurar e hoje eu até atendo outros carros, mas a grande maioria é Fusca mesmo". Hoje, Seu Elson conhece cada detalhe, cada peça, cada pedaço da costura do modelo e, por isso, se tornou muito exigente.

"Só compro peça em dois ou três lugares, porque foram as lojas que sempre conseguiram me atender bem. E não é só por disponibilidade de peça, mas por conhecimento", conta o mecânico. Para ele, muitos vendedores deixam os carros antigos de lado quando entram no mundo da tecnologia. "O bom vendedor precisa saber atender os dois lados. Os carros antigos não deixaram de ser realidade, eles estão aí, por toda parte e precisam de reparos como qualquer outro", desabafa.

Em compensação, Elson vai explicando, é aí que alguns vendedores se destacam. Assim como ele, existem balconistas por aí que vão se tornando especialistas e acabam fazendo fama entre os mecânicos. "É o meu caso. Alguns vendedores já se tornaram amigos e, principalmente, uma referência para mim. Sempre indico para meus clientes e para outros colegas de profissão".

Fidelidade, para ele, é isso. Fazer com que as pessoas acreditem em seu trabalho e queiram sempre voltar. Para ele, os preços são quase sempre tabelados e só o bom atendimento pode ser o diferencial. "O mecânico sabe muita coisa mas, como todo ser humano, pode ter dúvidas e é aí que entra o talento do bom vendedor. O bom balconista se torna seu aliado", conclui.

BAIXE O APP TECFIL. AGORA TAMBÉM PARA WINDOWS PHONE.

Consulta ágil e descomplicada de toda linha **TECFIL**, onde e quando você quiser.

Faça o download grátis na Loja do Windows Phone.



APP também disponível para **ANDROID** e em breve para **IOS**.



Filtros
Tecfil[®]
A qualidade que é líder.

www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

ZONA VERDE

Na busca pela geração de energia sustentável, o setor automobilístico é um dos que estão conquistando os melhores resultados. Isso porque, a cada dia que passa, novos combustíveis, alternativos aos de origem fóssil, são apresentados. Essas fontes renováveis de energia, que têm diversos derivados, são importantes tanto ecologicamente quanto economicamente, já que, geralmente, poluem menos e são bem mais baratas.

Conheça alguns desses combustíveis verdes que estão sendo usados e desenvolvidos no Brasil e no mundo:

HIDROGÊNIO:

Sob condições normais, o hidrogênio é um gás incolor, inodoro e insípido que, quando queimado com oxigênio puro, gera apenas calor e água como produtos. Ele é um composto muito leve e com grande capacidade de armazenamento de energia, por isso ele é uma das promessas na geração de energia e no uso como combustível veicular. Alguns modelos comercializados hoje já usam essa tecnologia, embora ainda esteja em fase de testes para aprimoramento.



BIOCOMBUSTÍVEL:

Como o próprio nome indica, esse tipo de combustível tem origem biológica e natural. O biocombustível é uma fonte de energia renovável gerada pela queima de biomassa, que é qualquer material orgânico empregado para algum tipo de produção de energia e de seus derivados. Alguns exemplos dessa matéria-prima são: as plantas oleaginosas como a cana-de-açúcar, a palma, o girassol, o óleo vegetal, entre outras. Depois de passar por processos específicos, essa biomassa se transforma nos combustíveis que conhecemos, como etanol, biodiesel e biogás.



ÁGUA:

Combustível gerado por meio da água parecia algo impossível, mas está cada vez mais perto de se tornar realidade. Alguns métodos com água salgada já foram testados, mas a Audi é a que tem resultados mais promissores. A marca lançou seu "e-diesel", um combustível sustentável produzido a partir de água e dióxido de carbono. Chamado de sunfire, o líquido é aquecido a 800 °C, quando se transforma em vapor. Depois, ocorre uma divisão em hidrogênio e oxigênio por meio de um processo chamado eletrólise, que converte energia elétrica em química e vice-versa. Em tempos de racionamento, muitos questionam se esse tipo de combustível é realmente benéfico.



ENERGIA SOLAR:

Geralmente esse tipo de energia é associado às placas de captação, como aquelas que encontramos nos telhados de residências, mas no setor automobilístico é diferente. Embora haja pesquisas com inúmeras formas de conversão e armazenamento, como com bactérias, por exemplo, a mais promissora é a desenvolvida pelo Instituto de Tecnologia da Califórnia. Ela funciona com um material cerâmico que, quando aquecido por um reator, libera oxigênio sem perder sua estrutura e pode assim converter energia solar em combustível armazenável.



DO RO TY

a balconista do futuro



A REPUTAÇÃO NUNCA VAI SER COISA DO PASSADO

Aqui é a Dorothy outra vez. Lembra de mim? O ano de 2039 está chegando ao fim e já estamos na nossa terceira conversa. São tantas coisas que preciso te dizer. Hoje, por exemplo, venho falar do maior bem que uma loja do futuro pode ter: reputação. Isso mesmo. Essa é uma palavra antiga, não é? Mas nem todo mundo dava a atenção necessária a esse conceito tão simples. Acontece

que agora é a reputação que separa as lojas de sucesso das que fracassam rapidamente. Por isso, se eu fosse você, investiria em construir relações duradouras com os clientes por meio de um atendimento com respeito e honestidade. A seguir, vou listar algumas das principais formas de fazer com que a sua loja tenha uma boa reputação no futuro. Vale a pena prestar atenção.

A voz do cliente – Se no seu tempo ainda tinha empresa que não valorizava as opiniões dos clientes, isso se tornou impensável. Em 2039, qualquer loja, por menor que seja, tem um sistema de captação e avaliação da opinião do cliente. O consumidor é incentivado a compartilhar sua experiência de compra, além de dar sugestões de melhorias no atendimento. E não pense que esses comentários e avaliações ficam escondidos. Pelo contrário. Ao avistar um produto, o consumidor já pode escaneá-lo com seu smartphone e descobrir tudo o que tem sido dito sobre ele. Avaliações dos funcionários também estão dispostas da mesma maneira.

Vitrine viva – É frustrante olhar uma vitrine e não encontrar nada de interessante. Por isso, as coisas mudaram um pouco. Agora, os produtos são constantemente reposicionados com base na busca dos clientes. Graças aos complexos sistemas robóticos de hoje, as lojas mudam constantemente sua composição para atrair clientes e agilizar o atendimento. Claro que nada disso seria possível se o nosso sistema de coleta de dados do consumidor não fosse muito bem desenvolvido. Sempre mostrar ofertas relevantes faz toda a diferença na percepção do consumidor em relação à sua loja.

Salário personalizado – No passado, pagar um salário diferente a dois funcionários que ocupavam o mesmo cargo era visto como algo desagradável. E realmente era, da maneira como isso era feito. Agora, no entanto, os balconistas recebem um valor proporcional às avaliações que recebem dos clientes. Afinal, se um funcionário se esforça mais para agradar o cliente e fazer com que ele tenha uma experiência de compra mais satisfatória, nada mais justo do que ele receber um adicional, não é mesmo?

Final de ano – Se tem uma coisa que não muda nunca é o fato de as vendas crescerem muito no final de ano. Entra tecnologia, sai tecnologia, o tempo das compras sempre será nesse período. Por isso, fique atento às necessidades de seus clientes, faça promoções e aproveite para começar bem o ano seguinte. Boas festas, bom trabalho e, é claro, bom descanso!

FATOS E BOATOS

Na roda de conversa, quando o assunto é carro, os fatos e boatos são praticamente infinitos. Banguela economiza? Motor flex dura menos? Nesta edição vamos falar de alguns dos mitos e verdades que pairam sobre esse motor que aceita os dois combustíveis. Confira e fique bem informado para não sair por aí espalhando boatos.

FATOS:

Quanto mais etanol, maior o consumo

A energia que a gasolina exige na combustão é maior, portanto o motor roda mais. Assim, quanto menos gasolina, maior será o consumo no propulsor. Por outro lado, a eficiência energética do etanol é maior, o que significa que o desempenho medido pelos cavalos de potência cresce com o combustível renovável.

Mesmo tanque

O sistema usa apenas um tanque, no qual os combustíveis se misturam e a proporção é calibrada automaticamente. Há um tanquinho acoplado exclusivo para gasolina, mas só é usado para a partida a frio.

Cálculo do 70%

Como o álcool faz menos quilometragem por litro rodado, ele se torna economicamente rentável quando custa até 70% do valor do litro da gasolina.



BOATOS:



O primeiro abastecimento

Como o propulsor é feito para trabalhar com qualquer um dos combustíveis e qualquer percentual de mistura entre eles, o sistema reconhece o que está sendo queimado e se ajusta automaticamente, desde o primeiro abastecimento.

Dura menos que o monocombustível

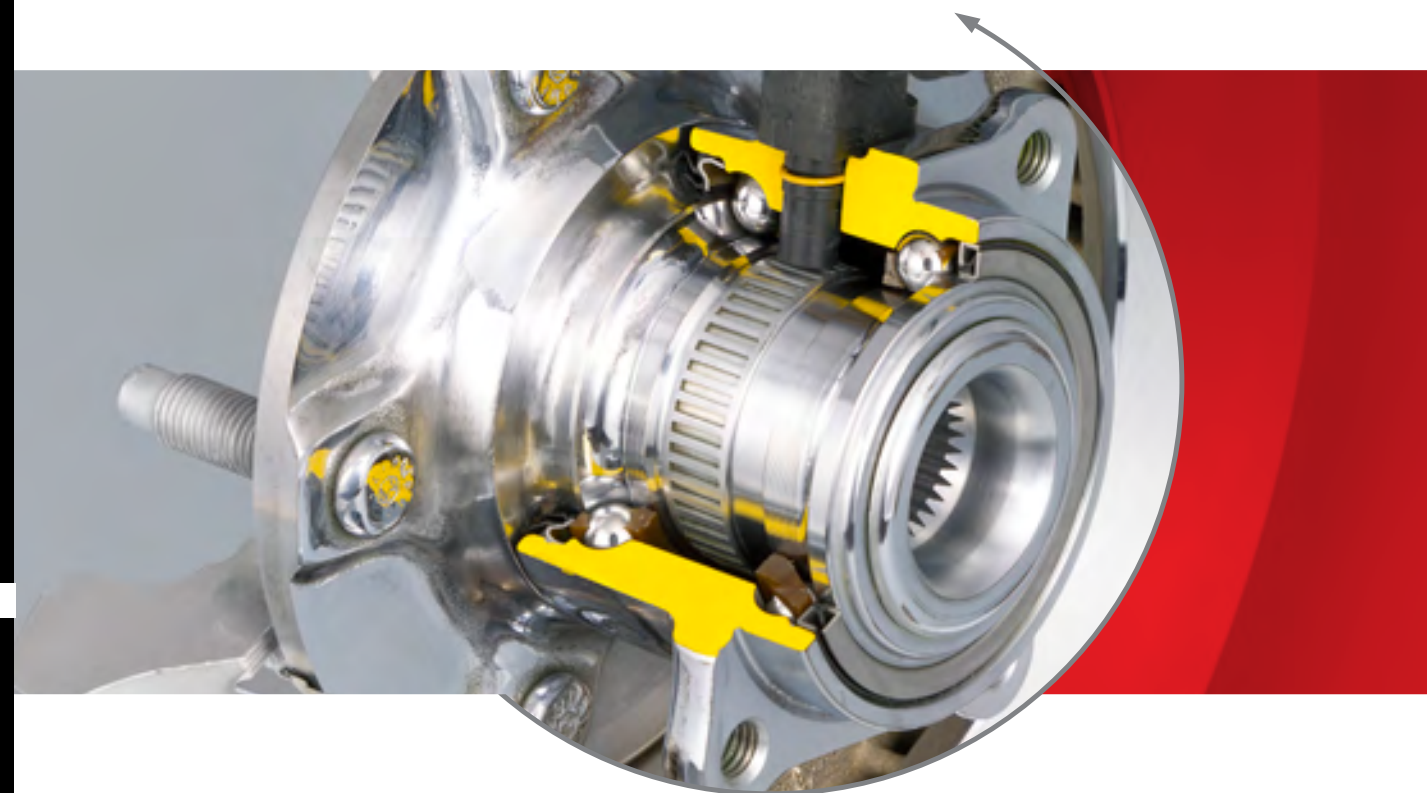
O motor é desenhado e produzido para usar tanto gasolina quanto álcool, então traz uma proteção especial contra a corrosão que pode ser causada pelo etanol e contra os depósitos da gasolina. O que interfere no tempo de vida é combustível adulterado.

Motor pode ficar viciado

O motor é uma máquina e, portanto, é projetado para permitir a escolha, ainda que ela seja sempre a mesma.

NSK

QUALIDADE E SEGURANÇA. TUDO O QUE SEU CLIENTE PROCURA.



Tornar-se sinônimo de confiança para seus clientes. É isso que a NSK almeja e, por isso, investe em tecnologia e inovação para produzir componentes de alta confiabilidade. Ao adquirir um rolamento da NSK, seu cliente estará colocando em seu automóvel nosso conhecimento e experiência, desenvolvidos mundialmente nos mais diversos segmentos.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Pense confiança. Pense **NSK**.

Telefone: 3269.4739 | E-mail: automotivo@nsk.com | Site: www.nsk.com

JOGO RÁPIDO

Quem é você, balconista?



Nome: Marcelo Moratto, 27 anos
Rio de Janeiro, RJ

O carro dos meus sonhos é:
Lexus CT200h

O que eu faço no tempo livre: vou ao cinema com a namorada e faço academia

A trilha sonora do trabalho: Guns N' Roses

Sua loja de autopeças se chamaria: Concept

Ser um bom balconista é: entender bem o cliente para oferecer um atendimento personalizado



Nome: Paulo Francisco da Silva, 56 anos
Belo Horizonte, Minas Gerais

O carro dos meus sonhos é: Opala SS

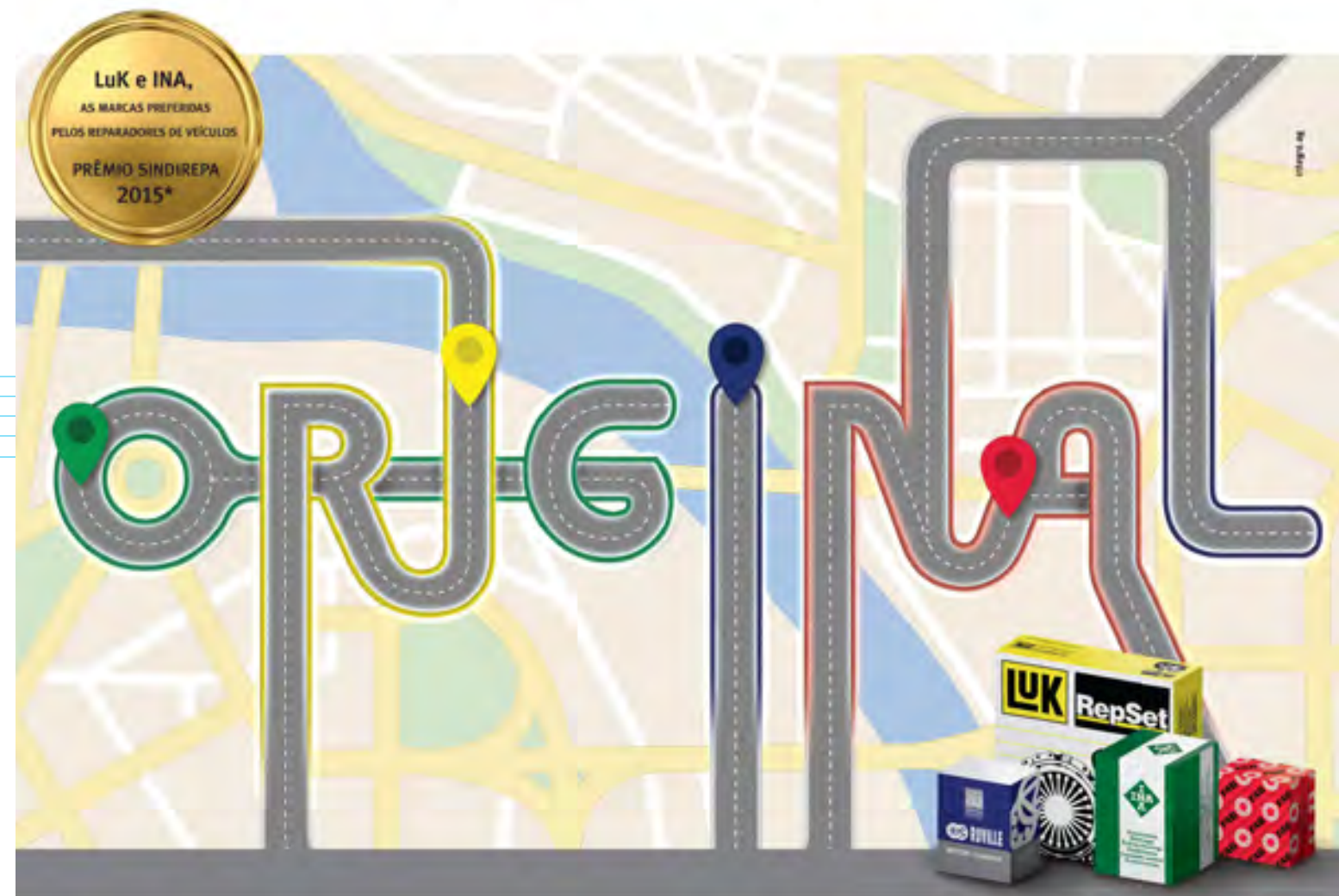
O que eu faço no tempo livre: assisto jogos de futebol e adoro um barzinho com os colegas

A trilha sonora do trabalho: clássicos sertanejos, tipo Chitãozinho e Xororó

Sua loja de autopeças se chamaria: Autopeças São Cristóvão

Ser um bom balconista é: atender o cliente como se ele fosse um amigo de muito tempo

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.

* Marcas preferidas pelos reparadores de veículos nas categorias Rolamentos e Embreagens. LuK ouro e INA prata na 6ª Edição do prêmio Sindirepa.

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

Faça revisões em seu veículo regularmente.



SCHAEFFLER
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

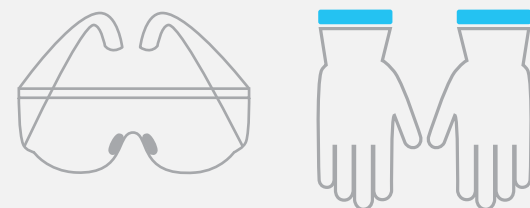
COMO FAZER

Porque sujar as mãos é o melhor jeito de aprender

COMO TROCAR A BATERIA DO CARRO?

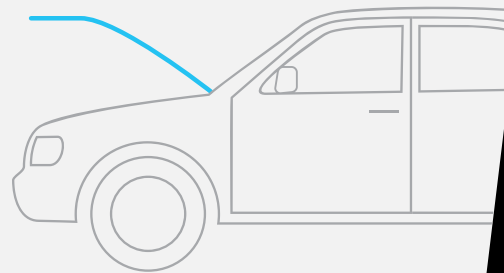
1 | ESCOLHA UM LOCAL SEGURO E EQUIPE-SE

Para a operação, vá para um lugar bem iluminado e longe de faíscas e fogo. Evite fumar ou permitir que outras pessoas fumem já que a bateria contém soluções inflamáveis e corrosivas. Justamente por isso, use óculos e luvas de proteção.



2 | ABRA O CAPÔ E LOCALIZE A BATERIA

Com o capô aberto, a bateria será facilmente localizada. Ela deverá estar em um dos lados do carro, numa área acessível. No entanto, em algumas marcas, a bateria fica no porta-malas ou ainda dentro da fenda do estepe.



3 | DESCONNECTE OS TERMINAIS

Use uma chave para afrouxar o cabo negativo da bateria e remova-o do terminal. Chaves de 8 ou 10 mm costumam ser ideais para essa tarefa. Marque o cabo para que não haja confusões. Depois, repita o procedimento com o cabo positivo. É importante seguir essa ordem.



4 | REMOVA A BATERIA

Desparafuse a bateria ou desencaixe-a das garras ou barras que a prendem. Tenha cuidado na hora de segurá-la: uma bateria pode pesar cerca de 30 kg. Lembre-se de deixar a bateria descartada em centros de reciclagem, lojas de autopeças ou outros locais preparados para armazená-las ou reaproveitá-las. Elas são nocivas ao meio-ambiente e jamais devem ser jogadas no lixo.



5 | COLOQUE A BATERIA NOVA

Faça os procedimentos na ordem inversa. Primeiro, encaixe-a e aperte as estruturas que a sustentam. Daí, conecte o terminal positivo e, por último, o negativo.

6 | BORRIFE GRAXA DE BATERIA

Aplique a graxa para prevenir a ocorrência de corrosões.



NEUTRO WISOR



Romi-Isetta



Você sabia que o modelo da Romi-Isetta foi o primeiro carro produzido no Brasil? Pois é. Em setembro de 1956, na cidade de Santa Bárbara d'Oeste, interior de São Paulo, uma indústria de fundição desenvolveu o modelo que conseguia transportar dois adultos e uma criança com uma autonomia invejável: 25 quilômetros com um litro de gasolina. O Romi tinha somente uma porta, na frente do veículo, um motor transversal e apenas um banco. A velocidade máxima, em linha reta, é de até 85 km/h, impulsionada por suas 300 cilindradas.



Quebra-Vento

Em um país tropical, achar formas de lidar com o calor não é a coisa mais fácil do mundo. Por isso, nas décadas de 70 e 80, o quebra-vento era um grande aliado nas tardes quentes de verão. Apesar do potencial, ele não passava, simplesmente, de um triângulo de metal que ficava acoplado ao vidro e direcionava o vento na direção do motorista. Mas, com a chegada do ar-condicionado, o quebra-vento acabou perdendo espaço, e tornou-se mais uma das vítimas da modernidade.



Chevette Junior

Em 1992, a GM lançou o Chevette Junior para tentar competir com o Uno Mille e conseguir usufruir do IPI mais baixo para carros "mil". Acontece que seu motor 1.0 só tinha 50 cavalos e, por ter a tração traseira, boa parte dessa humilde potência era desperdiçada para mover o eixo cardã. Até os vidros eram mais finos para aliviar o peso. O resultado: o Junior ficou apenas um ano em linha.



Willys Pick-up

Na década de 70, o Willys Pick-Up sempre figurava nas listas de carros mais vendidos do ano. O modelo, que já havia recebido prêmio de Carro do Ano em 1966, foi recebendo ajustes e passou a se chamar F-75, com motor 2.6 e 3.0, em 1970. Nos anos 80, a famoso pick-up ganhou sua primeira versão com opção de motor a álcool. Apesar de ser um carro projetado para áreas rurais, não era raro ver um desses por aí pela cidade, não é?



UM NOVO ANO, O MESMO COMPROMISSO.

Para se tornar a distribuidora com maior presença no mercado nacional a SK percorreu um longo caminho. Em 2016, centenas de pessoas permanecem unidas no mesmo objetivo que originou toda essa trajetória: estar sempre ao seu lado.

www.skautomotive.com.br



Sempre ao seu lado.



GENTILEZA GERA GENTILEZA

Gentileza. Uma palavra tão simples, mas, ao mesmo tempo, tão complexa. O ato de tratar bem ou ajudar alguém sem esperar nada em troca. Ser gentil é, sem dúvidas, uma das melhores partes da natureza do ser humano. O problema é que essa parte parece estar cada vez mais rara.

A situação é agravada pelo fato de como as gentilezas estão interligadas: nada melhor que uma gentileza para provocar outra. Assim, quanto menos atos gentis são feitos, menos serão realizados. É um ciclo cada vez mais difícil de reverter.



A ORIGEM DA IDEIA

A frase "Gentileza gera gentileza" parece óbvia, mas teve uma origem inusitada. Afinal, ela revelava a filosofia de José Datrino, o Profeta Gentileza. Datrino se tornou uma figura querida do cenário urbano carioca consolando os familiares das vítimas de um incêndio em um circo da região.



O QUÊ?

Pensando nisso, a Urba/Brosol começou um projeto para trazer a gentileza de volta. A empresa, preocupada com o comportamento violento de alguns motoristas, criou a campanha "Gentileza Gera Gentileza". Para começar, a ideia foi adesivar Fuscas com a mensagem da campanha e, dessa forma, lembrar todos da importância de gentileza em todas as esferas da convivência social.



ONDE?

A ação ocorreu num encontro de Fuscas em Piracicaba, mas a ideia é que a iniciativa tome um escopo muito maior e se torne um dos pontos focais da comunicação da Urba/Brosol. Sem dúvidas, uma ação importantíssima de uma empresa que tem demonstrado se importar com o desenvolvimento sustentável.



FAZENDO A SUA PARTE

Gostou da iniciativa e gostaria de contribuir? É muito fácil. Todo ato de gentileza segue o mesmo princípio: o respeito. No trânsito, respeito com os pedestres, respeito com os motoqueiros, respeito com os ciclistas, respeito com as leis, respeito com os outros motoristas.

Também é importante reforçar que isso vale para as mais diversas situações do dia-a-dia, desde o respeito com as vagas para idosos e portadores de deficiência até a boa convivência com seus vizinhos e familiares. Resumindo a ideia, para ser uma pessoa gentil, é preciso respeitar o outro e a si mesmo.

POWERED BY:

URBA **BROSOL**

O Natal é a época de
agradecer e principalmente
compartilhar bons sentimentos
com quem a gente gosta

Desejamos a todos os nossos clientes
parceiros e familiares um Natal iluminado,
cheio de saúde, amor e muita paz.
Que o amor, a paz e a felicidade façam
parte da vida de todos em 2016

*Bons negócios, bons clientes,
muitas conquistas e saúde
para dar e vender... o ano todo!*

 /urbabrosol CURTA NOSSA PÁGINA NO FACEBOOK 

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



Faça revisões em seu veículo regularmente

HAPPY HOUR

Um ano se encerra e outro se inicia. É hora de desacelerar, parar um pouco e trocar a bateria para começar o ano renovado de corpo e alma. O Happy Hour desta edição aproveitou a ocasião e trouxe dicas para você aproveitar esta época tão esperada. Esperamos que as nossas indicações ajudem você a começar 2016 com o pé direito!

VINHOS E DRINKS PARA O FIM DO ANO

Nada acompanha melhor as festas de fim de ano do que uma bebida saborosa. Vinhos são sempre um clássico e alguns drinques também podem surpreender e dar um colorido especial para a ocasião. O problema é que essas bebidas podem pesar bastante no bolso. Mas não se preocupe: separamos opções de ótima qualidade que você pode conseguir pagando pouco. Confira:

1 | OCCHIO NERO BARBERA D.O.C.



Produzido no norte da Itália, na região de Colli Piacentini, este saboroso vinho tinto é feito com uva. Possui corpo médio e é agradável de se tomar, principalmente se acompanhado de uma bela massa. Compre com R\$ 26,00.

2 | VALDIVIESO CHARDONNAY 2012



Originário do Chile, mais especificamente da linha base da vinícola Valdivieso, este é um branco que chama a atenção pelo frescor e pelo aroma frutado. Aproveite os dias de calor. Compre com R\$ 28,00.

3 | CAIPI-MATE



Excelente opção para quem quer dar uma incrementada na caipirinha tradicional, o Caipí-Mate é um saboroso drinque que, além de tudo, é muito simples de preparar. A bebida é uma mistura de cachaça com infusão de ervamate, limão-taiti e maracujá que traz muito sabor para as festas.

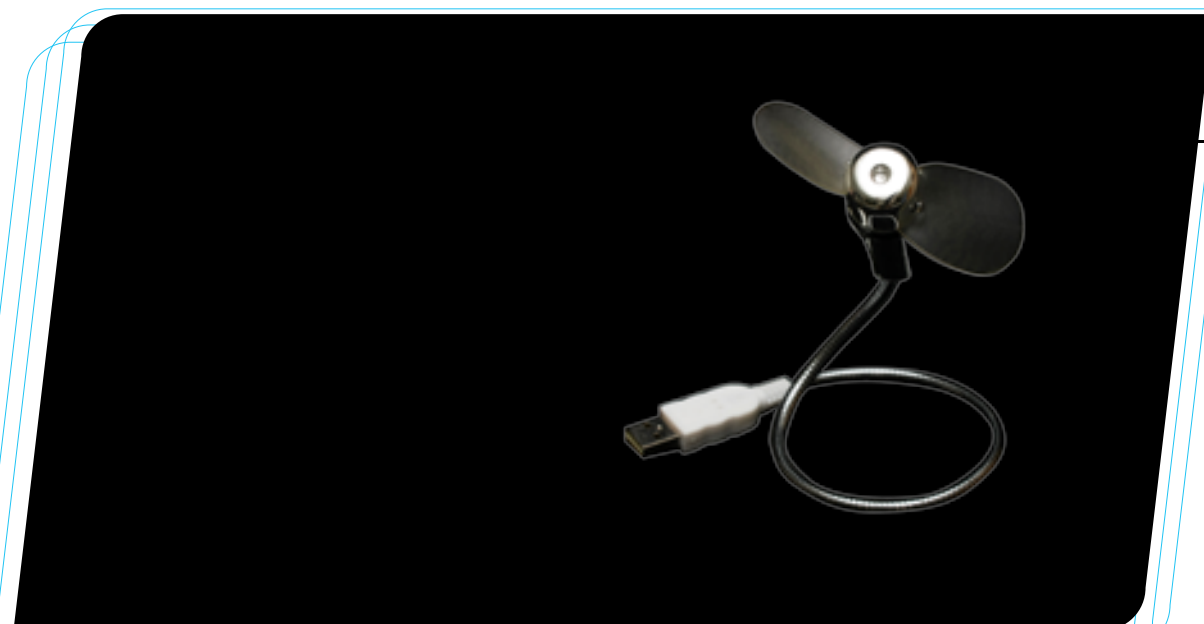
4 | NEGA ROSA



Outro drinque que vai deixar suas festas aromáticas é a Nega Rosa. Os ingredientes são fáceis de encontrar: gengibre ralado, açúcar, melancia, suco de limão-siciliano, xarope de gengibre e água. Primeiro, prepare um xarope de gengibre com o gengibre ralado, água e açúcar. Reserve na geladeira por 24 horas e depois filtre. Daí, você amassa a melancia, acrescenta os outros ingredientes e se prepara para essa delícia.

AJUDA COM OS PRESENTES?

Mas não é só com bebidas saborosas que se faz um bom fim de ano, não é mesmo? O período é marcado pela troca de presentes entre amigos e familiares e, por mais gratificante que seja receber um agrado, às vezes ficamos apertados na hora de decidir o que comprar para presentear os outros. Por isso, separamos alguns trechos interessantes que têm tudo para agradar o presenteado.

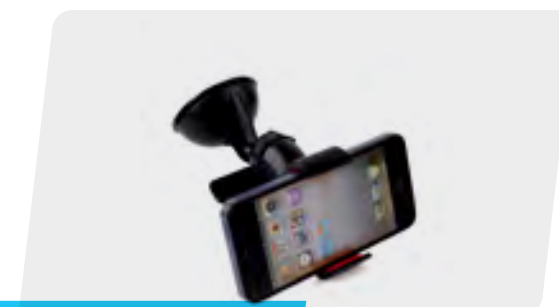


1 | VENTILADOR USB

Nesse calor, nada melhor do que um ventilador portátil e prático. Esse ainda funciona ligado ao seu desktop ou notebook!

2 | SUPORTE DE SMARTPHONE PARA CARRO

Com um desses, fica muito fácil conferir o caminho num aplicativo com GPS ou realizar comandos de voz sem tirar os olhos e a atenção do trânsito.



3 | CONTROLE REMOTO PARA SELFIES

Fim de ano também é época de fotos. Quem tem um desses pode tirar posar sem medo e tirar a foto que quiser sem precisar da ajuda de alguém.





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:



Mais de 250 amortecedores vendidos por minuto no mundo.

Marca líder no segmento do Aftermarket.

Presença nas principais montadoras.

A maior cobertura de frota.



LIGHT

Amortecedores Cofap. Tecnologias inspiradas na mais avançada e eficiente máquina que existe.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



Faz parte da sua vida.

Instale Confiança com Produtos de reposição automotiva SKF

Faça revisões em seu veículo regularmente.

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

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



SKF®