

# PROPOSTA NOVAS IDÉIAS / MELHORIAS : 17/02/1999

## Reunião realizada em 18/02/1999.

- 1) ~~OK~~ Ligações interurbanas, Joseny questionar. Se, profissionais, OK; Se, particulares debitar no salário.  
R. Implantado apartir de 22/02/1999
- 2) ● Colocar quadro de avisos, maneira de as informações chegarem mais rápido aos colaboradores.  
R. Definir local a ser transferido o relógio, e colocar quadro de avisos.
- 3) Temos softwares piratas ??  
R. Temos vários, porém para atualizá-los envolve um custo muito alto. Correremos o risco.
- 4) ~~OK~~ Carro Joseney, proposta de compra ?? combustível ?? passar a deixar carro na loja nos finais de semana, fim do expediente ??  
~~OK~~ R. Carro que estava com Joseney foi adquirido pelo Miguel. Joseney comprou carro próprio.
- 5) ~~OK~~ Combustível carros usados, colocar 5 litros no ato da revisão.  
R. Já o é colocado.
- 6) ● Trabalhar com a automotivação dos funcionários  
R. Relação de quantos e quais são os filhos dos funcionários.  
R. Fazer orçamento para fazermos a páscoa dos filhos dos funcionários, ovos de páscoa, chocolate, refrigerantes, bechigas, palhaços.  
~~X~~ Carros dos sócios, Montalve liberar um gol para os gerentes, através de consórcio. Sócios vendem seus carros e colocam dinheiro na empresa.  
R. Idéia não cogitada.
- 8) Como está a CIPA ??  
R. Em maio, extingue.
- 9) Mala direta consórcio para as esposas dos nossos clientes cadastrados, trabalhar com os cadastros de financiamentos, e também filhos em idade acima de 16 anos, forma de atacar outro nicho de mercado basicamente consórcio.  
R. Cadastro de financiamentos com Herminio.  
R. Cartas, com Solimar / Osvaldo / Junior.
- 10) Formação de grupo local de consórcio de motos, usados, novos  
R. Solimar está analisando.
- 11) Só comprar carros novos e pegar carros usados de alto giro e vender com "prejuízo" os carros encalhados  
R. Será realizado feirão dia 28/02/1999 para desova de estoque e entrada de dinheiro.
- 12) Avaliação criteriosa dos carros usados  
R. Sendo feita
- 13) Vender promoção / desconto na mão-de-obra. A idéia de que " Isto não é uma promoção, é a MONTALVE fazendo a sua parte para esperar a tempestade / crise passar.  
R. Montar propaganda com Márcio

- 14) Venda de consórcio domiciliar, de casa em casa  
R. Solmar está providenciando equipe de consórcio
- 15) Venda de pacotes de serviços na AT,  
R. Junior montar com Eugênio e anunciar rádio + panfletos
- 16) Aumento do caixa, como ??  
R. ????
- 17) Registrar carros novos vendidos (VW), relação FENABRAVE, da cidade e região, e ligar para fazer nova venda de carro, vencimento de garantia, AT, serviços. Carros de outra linha, oferecer carros VW POS-VENDA)  
R. Solmar está providenciando listagens e provavelmente a Cristina fará o pós venda de veículos e AT, promoção de vendas e também nomes para que os vendedores contatem.
- 18) Relatório gerencial de cobrança, cheques devolvidos, duplicatas  
R. Junior assumirá o setor financeiro
- 19) Organizar arquivo morto, caixas VU, geral  
R. Estilo projeto Sol, organizar campanha para a primeira quinzena de março
- 20) Estética de empresa  
R. Fazer orçamento para pintar os muros – Junior
- 21) Vendedor parar de fumar  
R. Vendedores serão orientados.
- 22) Valorizar o Pós-Venda (Serviços, Veículos, Consórcio) buscar comprovar a qualidade  
R. Item 17, a proposta é que a Cristina fará o pós venda
- 23) Trabalhar com cliente antigo, custa mais caro ir atrás de novos clientes do que manter os que já estão dentro  
R. Faz parte do Pós venda.
- 24) Peças – nas compras acima de X\$, você ganha X% de desconto  
R. Junior levantara a venda por cliente e identificará os que mais compram e fará um desconto adicional para os mesmos.
- 25) Aumentar prazo com juros na venda de peças e serviços ?? Redução de prazo e forçar a venda com cheques ??  
R. Preferimos reduzir plano de pagamento. Herminio soltará os finalmente.
- 26) “VENDER” na venda do carro novo, em qualquer acessório a instalação é grátis  
R. 1. Montar o balcão de acessórios – fazer orçamento  
R. 2. Efetivamente na venda, vender o pacote todo.
- 27) Falar com Márcio, através da rádio em campanhas publicitárias, institucionais, beneficentes, Hora Certa, vender a Montalve pôr trás, maximizar a boa imagem da nossa empresa a nosso favor (rádio jornal)  
R. Márcio está avaliando as oportunidades.  
R. Aproveitar melhor os foguetes
- ~~28) Contrato com jornal, 3,50 por 6 meses, \$ 2100,00, fazer com 50% permuta~~

R. Não

- 29) ● Campanhas de redução de custos, com brinde surpresa, a idéia é fazer com que todos participem e se elegendam 3 idéias e termina com uma festa de comemoração e um churrasco
- 30) ● Campanha de idéias inovadoras junto aos colaboradores, com premiação, idéias em quantidade e qualidade ( 44 )  
R. 29 e 30 – Fazer a campanha bem feita – Junior.

- 31) Cadastro de pessoas que compram à vista, temos ?? ou é somente ao consumidor.  
R. Orientar consultores e balcão

- 32) Promoções ao telefone, gravadas, ou mesmo no pós venda, ligar , mala direta e oferecer serviços,  
R. Junior organizar gravações com Márcio

- 33) ● Verbalização – falar para os colaboradores o que queremos, buscamos, metas, objetivos ( 37 ), passe o problema para os funcionários com alta expectativa positiva  
R. Pode começar com a palestra, inclusive itens 29 e 30

- ~~34)~~ Demissões voluntárias  
R. Não

- 35) Rodizio de funções  
R. ~~sim~~ *paralelo - garantir  
sim - ajudar  
Eliana - balcão*
- ~~36)~~ A loja tem cartão de crédito ?? cancelar  
R. Não tem

- ~~37)~~ Terciarizar a contabilidade ? Custo ?? Mauro já o é.  
R. Não terciarizar, a equipe será, Mauro, Hermínio, Henrique e Ivan.

- 38) Desenvolver a satisfação dos funcionários em trabalhar na organização.  
R. Junto com item 6, 29, 30, 33 – junto com a palestra

- 39) Pagar salários em parcelas, para não Ter o impacto todo num dia único a até derrepente fazer permuta com aqueles que tem carro e interesse em fazê-lo  
R. Não

- 40) Rever o “Vale Alimento e benefícios da associação – farmácia, consultas ”, quanto ? como pagamos ? negociar com supermercados  
R. Reuniar associação e analisarmos o que pode ser feito “a mais” pelo funcionário.

- 41) Cobrança : A. Como fazemos ? B. De que jeito cobramos ? C. Quanto custa ? D. Imagem do cobrador. E. Parte gerencial, relatórios, dia, semana, mês  
R. Verificar relatório.

- 42) Colocar no boleto um % de desconto para pagamento antecipado  
R. No boleto para pagamento antecipado será dado um desconto de 5 % → *permanecer*.

- 43) Reduzir o desconto de 8% para 5% para pagamento à vista no balcão

- R. Não, continua com 8%
- 44) Reavaliar a real necessidade de se utilizar todas as salas do prédio central, podemos economizar na redução tempo da zeladora, material utilizado, luz,  
R. De uma sala será feito arquivo – fazer orçamento de arquivos para colocar as caixas.  
R. De outra sala, passaremos o Edson – financeira  
R. Herminio voltará para a antiga sala, mais Mauro e Joeny
- 45) Colocar o guarda Elvir em férias (2 vencidas)  
R. Não pode.
- 46) Conscientizar o pessoal de que a saída de “momentos difíceis” se faz com a satisfação de clientes e isto significa produtos com “Defeito Zero”  
R. Faz par da Verbalização, focar qualidade de serviço.
- 47) No caso de “PEÇAS” colocar dias específicos para atender os vendedores do paralelo  
R. Serão as terças e quartas-feiras pela manhã
- 48) Aumentar a produtividade dos colaboradores, como ?? A. Com tecnologia, B. Com premiações por produtividade, campanhas de venda, C. Demitir alguns e dos que ficaram aumentar o salário, pode ser uma forma de redução de TP  
R. Verificar espaço para fazermos campanhas de incentivo
- 49) Trabalhar com “Alta tarefa X Baixo relacionamento”, ???  
R. Oplamos em “Alta tarefa X Alto relacionamento”
- 50) SONHAR, Ter Objetivos  
R. Sempre
- 51) “Me perguntar-me” – O quê o meu cliente de AT, Peças, Veículos, quer ??  
R. Continuar perguntando.
- 52) Marketing de incentivo (autopagável) excedente de uma meta ( venda, carros, consórcio, consultores, AT, peças)  
R. Junto com item 48
- 53) Buscar alternativa de custo (pensamento 5)  
R. Analisar todas as despesas diariamente.
- 54) Problemas com o computador do Seguro – Marcelo.  
R. Conversar com o mesmo e estabelecer o melhor e mais barato.
- 55) Centralizar papelaria e material de limpeza no setor de peças
- 56) Incentivar o estudo para quem não completou o 1 e 2 grau
- 57)