



Connection

MARANGONI
Mais vida para seus pneus

Edição 09 - Julho/Agosto de 2010

2010: NA HISTÓRIA DA MARANGONI

Além da mudança de gestão, muitos projetos fazem parte das estratégias do Grupo

O ano de 2010 certamente ficará na história do Grupo Marangoni, em especial da Marangoni Tread Latino America, que segue com uma série de investimentos, projetos e novas estratégias de atuação. O superintendente do Grupo no Brasil, Gian Piero Zadra - hoje à frente destes projetos - considera este como um momento de extrema importância para a Marangoni.

“Os acontecimentos e os projetos de hoje marcarão o futuro da nossa organização e os nossos resultados para os próximos anos, além de representar marcos a serem exportados”, afirma ele, que, em janeiro de 2011, segue uma nova fase em sua vida profissional, assumindo a responsabilidade de todas as operações do Grupo Marangoni fora da Europa, na área de recapagem.

“Além de acompanhar as evoluções da estrutura no Brasil, estou aproveitando este período para aprofundar meu conhecimento sobre cada mercado da Marangoni, que ficará sob a minha responsabilidade. Vou seguir um novo caminho, mas, nesta minha nova atividade, continuarei a ser responsável de forma indireta, pelas operações na América Latina, onde ficará uma equipe extremamente competente, formada por excelentes profissionais que darão sequência às ações programadas”, completa.

Os novos desafios de Gian Piero estão ligados a atividades estratégicas e de apoio às unidades de negócio da Marangoni, - as já existentes e também as futuras - fora da Europa, deixando um pouco as atividades operacionais, que demandam decisões constantes e imediatas.

Além dos projetos apresentados durante a Convenção Internacional (matéria na pág.2), segundo Gian Piero, também serão acrescentados dois novos projetos de expansão de capacidade de produção, sendo o primeiro destinado à Argentina, e o segundo terá efeito somente no começo de 2011, na unidade brasileira.

Entre as ações realizadas no Brasil, foi contratado um diretor de Organização, Planejamento e Controle - Marconi Alva-renga Rocha. “O Marconi que atuou em diversos setores de grupos internacionais, vem com uma grande bagagem na área de organização e gestão empresarial. Estas características vêm ao encontro das perspectivas de crescimento da Marangoni. Acredito que essa nova aquisição irá somar-se à profunda experiência da atual diretoria e à evolução da Marangoni nas diversas atividades na América Latina e a nível global”, ressalta Gian Piero.



EM BREVE



EM BREVE

NOVO SITE

Uma grande inovação que visa facilitar e incrementar os contatos entre a Marangoni e seus Autorizados. Vendas melhores com o profundo conhecimento das necessidades dos usuários finais, além de premiações aos melhores vendedores, Autorizados e consultores.

Interatividade, praticidade e multifuncionalidade. Estas serão as principais funções do novo SITE que a Marangoni disponibilizará na web. Totalmente repaginado, com um visual mais moderno e tecnologia de primeira.

EM BREVE

UNIVERSIDADE MARANGONI

Desenvolvida em parceria com a Marangoni na Itália. Será um espaço físico e virtual dedicado ao treinamento e preparação em todos os níveis da organização Marangoni para atuar em um mercado cada vez mais exigente.

Marangoni implementa novidades e segue com projetos

A equipe do Connection conversou com o diretor comercial da Marangoni, Plinio de Luca para saber como andam os projetos anunciados na Convenção.

C – Qual a avaliação da Marangoni sobre a Convenção Internacional?

PL – A mais positiva possível, pois foi uma grande oportunidade de expor as idéias, ações e estratégias da Marangoni, e verificar com a rede de Autorizados sua viabilidade e aceitação.

C- Na Convenção, vocês fizeram uma série de anúncios que repercutiram e criaram um grande impacto nos Autorizados. Eles já receberam tudo o que foi divulgado?

PL – Na Convenção anunciamos inúmeras novidades, e divulgamos as datas de implementação de cada uma delas. Estamos dentro dos prazos, já entregamos alguns projetos e estamos finalizando os demais.

C – Quais foram as novidades divulgadas?

PL – Anunciamos o Re-Store, a consolidação da gama de produtos, a Universidade Marangoni, o fortalecimento da marca Marangoni, o Crédito Cooperado, a otimização do Atendimento Comercial, o Minimizer, o Sentinel, o Sfera, o Fleet Cost, e ainda surgiram outras sugestões durante a Convenção que adotamos.

C – Realmente foram muitas novidades, mas para lembrar, você pode nos dizer o que é cada um destes projetos? Podemos começar pelo Re – Store?

PL – O Re – Store é um software de compras *online* que irá facilitar a comunicação, tomando-a mais rápida, de forma que o Autorizado acompanhe em que fase se encontra o seu pedido.

C – E quanto à gama de produtos?

PL – Nosso objetivo é ter um produto campeão para cada segmento e utilização. Fizemos toda a segmentação de produtos Marangoni, Ringtread e Unitread, e, consolidando a gama de produtos, nossa meta é oferecer mais resultado para o Autorizado.

C – Agora, aquela que mais impacto criou: a Universidade Marangoni.

PL – Este será o programa de treinamentos, iniciando-se neste segundo semestre de 2010 e estabelecendo-se como o programa mais ambicioso e completo para o setor.

C – E quanto ao Crédito Cooperado?

PL – É nossa atuação conjunta entre Marangoni e Autorizado, na divulgação da marca de nossas empresas. Quando nos unimos e fazemos a publicidade de forma correta e alinhada, ela se torna muito mais produtiva.

C – O que vem a ser o Minimizer?

PL – O Minimizer é um programa em que cada Autorizado poderá verificar a possibilidade de ganhos de produtividade na sua empresa. Já iniciamos a execução deste programa, e o Autorizado que estiver interessado deve solicitá-lo ao consultor Marangoni.

C – Vamos falar do Sentinel?

PL – O Sentinel é mais um programa inserido no contexto de atendimento às frotas, que permite saber qual a oportunidade de redução de custos. Como é um programa europeu, estamos, neste momento, traduzindo-o para o português e, em breve, o lançaremos.

C – O Sfera é o programa que vai levar os Autorizados à Itália?

PL – É só isso que todo mundo lembra! Sim, ele vai levar, mas o Sfera é um programa de relacionamento, em que cada vendedor do Autorizado poderá se cadastrar e passar a acumular pontos que poderão ser trocados por inúmeras coisas - entre elas, a viagem à Itália com a Marangoni. E chamamos este projeto de Marangoni Sales Force Community.

C – Quando você se refere a fortalecimento da marca Marangoni, o que isso quer dizer?

PL – É um reforço da marca Marangoni na

mente dos usuários finais, frotistas e autônomos. Estamos investindo na mídia especializada e participando de eventos que marquem nossa presença.

C – E o que é a otimização do Atendimento Comercial?

PL – Estamos reestruturando a nossa força de campo, criando maior sinergia entre o comercial e o industrial, de tal forma que as soluções sejam muito mais rápidas e que cada consultor tenha um menor número de Autorizados para atendê-los de maneira mais eficiente.

C – O que se entende por Fleet Cost?

PL – É mais um programa voltado para o suporte das frotas; cada Autorizado poderá ajudar seu cliente a conhecer seus custos e a descobrir como melhorá-los. Esse programa está dentro da Universidade Marangoni.

C – Para finalizar, qual o principal objetivo da Marangoni com tantos investimentos e novos programas?

PL – Seguir com o trabalho em equipe, visando o fortalecimento e à parceria entre Marangoni e seus Autorizados. Nossos investimentos ocorrem de dentro para fora, acompanhados, a todo momento, pela direção, gerências, consultores e colaboradores Marangoni.



Plinio de Luca

Controle de Emergência SMGDA

Ação impede que acidentes atrapalhem processo de recapagem



Permitir que o operador termine um ciclo que foi interrompido em qualquer fase, evitando a perda dos pneus e fornecendo tempo para que uma ação corretiva seja aplicada com eficiência: são estas as principais funções do Controle de Emergência SMGDA, - Sistema Marangoni de Gerenciamento Digital de Autoclave, uma ação de controle manual desenvolvida pela equipe Marangoni.

Este hardware surgiu diante da necessidade dos Autorizados e da preocupação da Marangoni com os serviços de recapagem de pneus que eram interrompidos em função de acidentes internos, como a falha de componentes eletrônicos e fatores externos como raios, quedas de energia, entre outros.

A partir deste componente, mesmo que haja uma interrupção o processo pode seguir até sua etapa final sem ter que voltar ao princípio ou reprocessar os pneus, justamente por tratar-se de uma ação de controle emergencial.

Esta medida preventiva já foi testada com alguns Autorizados e o resultado encontrado foi extremamente positivo.



Colaborador Nilton – SL Indaiatuba
Colaborador Barboza – Colombo Curitiba



MINIMIZER

Programa de Redução de Custo

Autorizados conseguem avaliar todos os pontos da cadeia produtiva do pneu

Com o foco voltado ao Autorizado, a Marangoni desenvolveu mais um programa, desta vez para a redução de custos. O Minimizer, como é chamado, surgiu para identificar e avaliar todos os pontos da cadeia produtiva da recapagem de pneus e partes que necessitam de melhorias e investimentos, definindo assim metas de acompanhamento diário que possibilitem aos Autorizados o entendimento das áreas que compõem o custo e a importância de uma gestão eficaz.

“Com o Minimizer, o Autorizado consegue levantar dados de produção em todas as fases do processo de reconstrução de pneus com produtos Marangoni, com isso, ter um resultado final bem mais satisfatório”, explicou o gerente de produtos Fabiano Santos.

Essa nova ferramenta de gerenciamento possibilita a avaliação de toda a estrutura do Autorizado, e, conseqüentemente, que se criem relatórios periódicos, com um acompanhamento diário e com foco na busca de melhores resultados. Além disso, possibilita a avaliação da estrutura da mão de obra, equipamentos e outros recursos, sempre com o objetivo de colaborar com o crescimento do Autorizado.

MARANGONI333												
T4 - Níveis de produção atual												
Departamento Técnico												
12 meses de registros de produção												
Mês	Pneus	Diário de controle	Produção	Atas de extra	Horas de extra	Preço/h	Preço/h atualizado	Previsão Ativa	Revisão Ativa	Previsão Ativa	Revisão Ativa	
mar09	5220	22	148,8	24,00	4277	0,78	378	11,75	28	1,08	21	0,84
abr09	3267	23	142,8	24,00	4471	0,73	467	14,28	37	1,13	31	0,95
maio09	3278	21	186,0	24,00	4682	0,80	660	18,30	34	1,04	29	0,86
ago09	2042	21	168,2	24,00	4070	0,87	471	12,20	46	1,27	35	0,98
set09	3210	21	182,2	24,00	4602	0,81	427	12,95	38	1,01	29	0,84
out09	3876	20	183,8	24,00	3888	0,94	689	16,30	44	1,22	31	0,84
nov09	3727	23	192,8	24,00	4471	0,84	682	17,45	41	1,10	29	0,83
dez09	3728	20	184,2	24,00	3834	0,84	748	20,20	38	0,94	31	0,83
jan10	3191	20	188,8	24,00	3888	0,81	620	19,75	38	0,94	31	0,83
fev10	4427	23	192,2	24,00	4471	0,89	679	19,34	37	0,84	31	0,79
mar10	2728	22	188,2	24,00	4277	0,87	364	10,88	37	0,72	20	0,64
abr10	2670	21	187,8	24,00	4070	0,89	385	10,84	38	0,80	27	0,78
Total	38211	207	1887,2	24,00	38880	0,89	620	14,92	38	0,80	31	0,84

Facilidades do Minimizer

- custo de energia elétrica por pneu
- tempo/homem pra recapar um pneu
- reclamações procedentes
- reprocessos internos
- readequações de layout
- necessidade de investimentos em equipamentos
- taxa de ocupação de pessoal e equipamentos
- remanejamento de funcionários
- necessidades para crescimento dos autorizados

Autorizados apostam no Crédito Cooperado

Ações trazem benefício mútuo e alavancam a marca

Um incentivo para ações de publicidade, propaganda e eventos que divulguem a marca dos Autorizados Marangoni é o que o programa Crédito Cooperado tem como propósito e vem desenvolvendo de forma eficaz e positiva. “Como o próprio nome diz, ele traz um benefício em crédito, de forma que os Autorizados recuperam parte do que investem em campanhas publicitárias, eventos, brindes, etc., em anéis e bandas Marangoni - além de terem a oportunidade de trabalhar com a divulgação de suas marcas de forma consistente e padronizada, de acordo com a nossa identidade visual”, explica a assistente da Marangoni, Alessandra Chaves.

O Crédito Cooperado já foi colocado em prática. “Esta é uma oportunidade de divulgarmos a marca em nossa região, consolidando ainda mais a parceria com a Marangoni. Nós, da Zanella Pneus, já utilizamos o Crédito Cooperado em uniformes e na padronização de veículos. A Marangoni faz com que, por meio deste

Crédito, alavancamos nossa marca por todo este Brasil”, afirma Maristela Nair Zanella, da Zanella Pneus.

“O Crédito Cooperado possibilita a melhoria contínua da imagem do Autorizado e proporciona mais ações com a divulgação da nossa marca. A Marangoni já é uma marca consolidada, o que nos dá confiança para realização de novas prospecções. Com certeza, é uma ação inteligente e bem elaborada que possibilita um benefício mútuo, aproximando ainda mais fornecedor e Autorizados”,



Frota Colombo Curitiba



Alessandra Chaves

ressalta Bruno Reis, da Autoshow.

“Além de ser um investimento em publicidade e marketing, este programa proporciona o fortalecimento comercial e a padronização visual, possibilitando ações que auxiliam e aproximam idéias em conjunto com o Autorizado. Isso representa uma parceria forte e consolidada, e faz com que a Marangoni ressalte seus diferenciais exclusivos, gerando apoio para o crescimento do Grupo Colombo”, destaca Luiz Colombo Junior, do Grupo Colombo.



Zanella Pneus

Re-Store aproxima mais Marangoni e Autorizados

O processo de compra será eletrônico pelo site da Marangoni

Com tantos investimentos e projetos apresentados a Marangoni se preocupou em desenvolver uma ferramenta que aumentasse o contato com os Autorizados e, além disso, tornasse mais ágil e eficaz o envio de pedidos.

Esta é a proposta da ferramenta Re-Store que permite ao Autorizado

pesquisar produtos, enviar pedidos, verificar extratos de contas, entre outros, tudo dentro do site da Marangoni.

“Os Autorizados poderão acompanhar suas compras do começo ao fim, como também ter acesso aos orçamentos, pois o Re-Store já está funcionando e cada Autorizado já recebeu uma cartilha explican-



Regiane Braga

do seu funcionamento e a senha para operar”, explicou a assistente da Marangoni Regiane Braga que completa: “com a utilização do Re-Store teremos condições de atuar em um novo processo, o de Vendas Ativas, satisfazendo as necessidades dos clientes que podem contar com ajuda na gestão de compras”.

INFORMATIVO DA MARANGONI TREAD LATINO AMÉRICA

Rodovia LMG 800, Km 01
Lagoa Santa
MG/BR - CEP 33400-000
Tel +55 31 3689-9200
E-mail: marketing.brasil@marangoni.com
www.marangonidobrasil.com.br

Superintendente: Gian Piero Zadra
Diretor Comercial: Plínio de Luca
Gerente de Marketing: Renato Paolillo

Uma publicação
De Facto Comunicação
Edição e reportagem
Virgínia Zagnoli (MTB 40110 JP)

