

Valvoline.

Parceiros dedicados

A Valvoline realizou o seu tradicional Meeting com os distribuidores portugueses para lhes falar das novidades e perspetivar o futuro olhando o passado.

TEXTO PAULO HOMEM



A Krautli, que representa e distribuiu em Portugal os lubrificantes da Valvoline, faz um balanço muito positivo da sua atividade relacionada com esta reconhecida marca americana.

Em 2014 o objetivo foi potenciar o crescimento com clientes premium, verificando-se uma redução no número de “Distribuidores Oficiais Valvoline” de 32 para 29, mas que se traduziu num reforço da presença da marca Valvoline em Portugal. “Apenas queremos trabalhar com os distribuidores que se envolvam com o nosso projeto, pois este não é um projeto da Krautli mas sim de todos”, referiu Paulo Santos, Brand Manager da Valvoline em Portugal, acrescentando “que o nosso objetivo não é ter muitos distribuidores, é ter aqueles que realmente queiram trabalhar

a marca de uma forma profissional. O conceito é ter, portanto, distribuidores dedicados”.

Outro dos projetos que tem vindo a ser consolidado é o Valvoline Service Center. Atualmente já são mais de 60 oficinas aderentes a este projeto, desenvolvido pelos distribuidores em parceria com a Krautli, mas muito importante, no entender de Paulo Santos, é que “a consolidação deste projeto tem sido feita através da entrada de novas oficinas com níveis de qualidade superior, o que vai ao encontro da nossa política de potenciar o crescimento com clientes premium”.

Em 2014 a Krautli lançou também uma série de importantes novidades ao nível do produto. A nova formulação SynPower Extreme foi lançada em seis produtos, foi também iniciada a gama de produtos ecológicos NextGen,

ajustaram-se preços na gama 10W-40 e foram potenciados novos negócios com a gama HD (específica para pesados).

Considerada como “muito positiva” foi a presença nas diversas plataformas online da marca Valvoline, com destaque para a presença no TecCat.

Fundamental e diferenciador foi a criação da parceria com o Centro de Formação Profissional ATEC. Considerado como um dos melhores projetos de 2014, esta aposta rendeu mais de 300 horas de formação (cerca de 40 dias) que os distribuidores dinamizaram para as oficinas.

PARA 2015...

Uma das grandes novidades já de 2015, foi o reposicionamento de preços da gama

Synpower, com o objetivo de tornar este produto mais acessível ao cliente final, ajustar-se aos preços de mercado e associar os preços e o desempenho da gama como um forte fator diferenciador.

Outra novidade foi o recente lançamento da gama Premium Blue (desenvolvida em parceria com a fábrica de motores Cummins), que tem como objetivo proporcionar aos clientes Cummins produtos originais para esses motores, garantir níveis de aprovação e desempenho originais Cummins e superar o desempenho da concorrência em utilizações extremas. Esta nova gama Premium Blue é composta por 6 referências que garantem uma completa cobertura do parque de equipamentos industriais e marítimos que utilizam motores Cummins.

Outra novidade para 2015 será o reforço da gama de produtos ecológicos NextGen de modo a proporcionar aos frotistas produtos mais ecológicos. Refira-se que com apenas 4 referências a Valvoline cobre mais de 80% do mercado frotista.

“Em 2015 queremos ter um incremento das vendas de lubrificantes nos pesados. Esse será o nosso cavalo batalha e, curiosamente, neste início de ano já temos resultados muito encorajadores”, refere Paulo Santos, explicando que “queremos continuar a contagiar os nossos distribuidores para procurarem novos clientes, nomeadamente nesta área de pesados, aproveitando o conceito ecológico dos nossos lubrificantes, nomeadamente, o NextGen. Por certo que deverá haver mais novidades em breve nesta área”.

Para dinamizar a imagem de marca, a Valvoline vai voltar em 2015 a apoiar o desporto motorizado. São diversas as iniciativas previstas, destacando-se o acordo tripartido Valvoline / RFM / FPAK para promoção do Nacional de Ralis com spots de rádio e ações diretas do distribuidor local nos parques de assistência das provas. A Valvoline está também presente com parcerias nos ralis (Armando Neves), Motorcross (BRC Yamahna), Clássicos (ANPAC), Drift (Osvaldo Rafael) e Todo-o-terreno (Júlio Mourão). Não menos importante será o patrocínio ao MotorShow, um dos mais concorridos e participados eventos de desporto automóvel que se realiza em Portugal, que tem normalmente a presença de grandes pilotos de ralis de renome mundial. Refira-se que o projeto de formação com a ATEC será para dinamizar ainda mais, pois “temos como objetivos para 2015 a criação de fortes elos de ligação entre todos os envolvidos no projeto Valvoline”, refere Paulo Santos.

PRÉMIOS

No final do “meeting”, a Krautli decidiu mais uma vez atribuir três prémios aos



Turbo Peças



Orcopeças Lda.



Paulo & Daniela Lda.



CONTACTOS

VALVOLINE

BRAND MANAGER PAULO SANTOS

TELEFONE 219 535 656

E.MAIL p.santos@krautli.pt

WEBSITE www.krautli.pt

distribuidores da Valvoline que mais se destacaram em 2014.

O distribuidor Paulo & Daniela, Lda de Braga recebeu o Prémio Excelência pelo “Maior Volume de Vendas”, o Prémio Excelência de “Maior Crescimento” nas vendas Valvoline foi para a Turbo Peças, Lda do Porto e, por fim, o “Prémio Revelação” nas vendas Valvoline foi para a Orcopeças, Lda de Santarém. 📍