

# Melhorar processos em 2015



A Krautli, importador da Valvoline para Portugal, reuniu toda a rede de distribuidores da marca para o meeting anual, onde foi feito o balanço do ano de 2014 e apresentada a estratégia para 2015

O encontro decorreu no passado dia 21 de março, no Sweet Atlantic Hotel & Spa, na Figueira da Foz, e teve o objetivo de dar uma retrospectiva do projeto Valvoline em Portugal no ano de 2014, assim como a apresentação do projeto e as linhas condutoras para o ano de 2015, delineando uma estratégia de abordagem ao mercado, não só perante os profissionais do setor como perante os clientes finais.

Paulo Santos, Brand Manager da Valvoline em Portugal, começou por apresentar o panorama atual dos distribuidores, que desceram de 32 em 2014 para 29 em 2015. A redução do número de distribuidores teve como objetivo potenciar o trabalho dos parceiros que têm demonstrado mais empenho, dedicação e envolvimento no projeto da marca.

Este meeting teve uma vertente um pouco diferente dos anteriores, uma vez que este ano os distribuidores deram um contributo maior com as suas opiniões, transmitindo as boas práticas que têm desenvolvido com a marca, quer junto das oficinas, quer em ações de promoção, com a presença em salões e competições automóvel.

“Quisemos realizar um meeting que não fosse igual aos que fizemos nos

outros anos, porque a marca, ao fim de cinco anos, começa a ficar com a mecânica toda montada e estamos a entrar num estágio de continuidade e não de incremento tão grande como tínhamos. É muito importante transmitir as boas práticas e torná-las transversais na voz das primeiras pessoas, daqueles que estão a executar o projeto no terreno e que são os distribuidores”, afirmou Paulo Santos, Brand Manager da Valvoline em Portugal.

“Conseguimos fazer uma retrospectiva do ano de 2014, perceber o que fizemos bem e tentar implementar e melhorar o que não correu tão bem. Perceber se valeu a pena e se o caminho que tínhamos traçado era o correto para melhorarmos os processos em 2015”, concluiu o mesmo responsável.

### Estratégia para 2015

Todos os anos a Valvoline lança novos projetos e novos produtos, dando, assim, continuidade ao trabalho que tem

desenvolvido com os parceiros. Para este ano, a aposta foi na redução significativa de preços da gama Synpower, tornando o produto mais acessível ao cliente final. Destaque, também, para o lançamento da gama Premium Blue, que se destina a proporcionar aos clientes Cummins produtos originais para os seus motores. Trata-se de uma gama composta por seis referências, que garantem uma completa cobertura do parque de equipamentos industriais e marítimos com motores Cummins.

Com o objetivo de proporcionar aos frotistas produtos mais ecológicos, será, também, reforçada a gama NextGen, que, com apenas quatro referências, cobre mais de 80% do mercado.

O apoio ao desporto automóvel será mantido, associando a marca Valvoline ao Campeonato Nacional de Ralis, a RFM e a FPAK, com uma forte presença da imagem Valvoline, com o kit desenvolvido para o efeito e o envolvimento do distribuidor local.

## Premiar os melhores

A Krautli decidiu atribuir prémios aos distribuidores que mais se destacaram no ano de 2014. Assim, o distribuidor Paulo & Daniela, de Braga, recebeu o Prémio Excelência pelo maior volume de vendas. A Turbo Peças, do Porto, foi premiada por ter sido o distribuidor com maior crescimento em 2014. Já a a Orcopeças, de Santarém, recebeu o Prémio Revelação nas vendas de produtos Valvoline.

