



GRUPO
CONSTRUSETE



NOVEMBRO :: 2019 :: 80ª EDIÇÃO :: WWW.CONSTRUSETE.COM.BR



18 3324.1806



/construsete

POTENCIAL DE crescimento é grande

O Grupo Construsete, formado por 24 lojas de material para construção, é uma das principais redes do ramo no Estado de São Paulo. Embora esteja bem estruturada, ainda tem um vasto campo a ser desenvolvido e um grande potencial de crescimento. Isso tudo ficou muito claro durante o Encontro Febramat, uma federação ainda nova, mas que deve se transformar numa grande entidade do segmento.

páginas 2 e 3



Associados representaram o ConstruSete

Entre os dias 6 e 8 de novembro/2019, aconteceu no Hotel Holiday Inn Anhembi, em São Paulo, o Encontro Febramat 2019, organizado pela Federação Brasileira de Redes Associativistas de Materiais de Construção, que contou com palestras sobre temas ligados ao setor e ao associativismo, bem como uma Rodada de Negócios. Entre os 200 participantes presentes, representando todas as 23 redes associadas à federação, estavam os associados Fernando Macedo, Avoir Silveira Júnior (Cafu), Luís Francisco Ramos de Andrade, Marcos Cunha Vasconcelos e Diogo de Oliveira, acompanhados pelo gestor do Grupo, Marcos Biondi.

As três primeiras palestras realizadas no primeiro dia do evento foram com os alemães - Ludwig Veltmann, presidente da Federação Alemã; Marcel Schnietz, diretor-Gerente do Armazém Central Interpares-Mobau Zentrallager Rheinland GmbH & Co KG de materiais de construção; e Marcelo Crescenti, jornalista brasileiro que vive há 30 anos na Alemanha, editor-chefe da revista RUNDSCHAU de varejistas de alimentos daquele país. "As palestras neste primeiro dia focaram o associativismo e o cooperativismo da Alemanha, onde existe um trabalho muito exitoso nesse sentido", comenta Biondi,

Parceiros estavam na Rodada de Negócios

Com o formato muito parecido com o Circuito de Negócios do ConstruSete, no segundo dia aconteceu a Rodada de Negócios, com a presença de várias empresas, incluindo algumas que já estão no portfólio do C7 - Amanco, Docol, Otto, Ullian e Vedacit. "Eles nos apresentaram propostas comerciais, que já foram repassadas aos associados que não estavam presentes. Também recebemos e conhecemos outras indústrias e empresas de serviços voltados para tecnologia, aliás, o Área Central passou pela nossa mesa e aproveitamos para esclarecer algumas possibilidades da ferramenta. Foi bastante produtivo".



lembrando que é preciso considerar que se trata de um país diferente do Brasil, com leis e cultura diferentes, assim como a própria cadeia de consumo. "Lá as Redes formam grandes conglomerados, que correspondem a uma boa parte do mercado alemão". Também existem vários centros de distribuição, sendo que um dos maiores do setor de material de construção conta com 65 mil metros quadrados de área e abastece 46 associadas. A agilidade na entrega é um dos diferenciais, nesse caso. Para Biondi, foi muito importante entender a forma como eles pensam e fazem negócios.

Biondi palestrou no evento

Para encerrar, no último foram organizadas salas temáticas, cada uma sobre um assunto: Negócios, Tecnologia e Expansão, esse último ficou por conta dos gestores do ConstruSete e das redes Centersul e Redemac. Biondi expôs o formato utilizado pelo ConstruSete no processo de expansão, explicando como o grupo entende um associado dentro da rede e como ele busca esse associado no mercado. "Ser idôneo e ter uma loja viável economicamente são características importantes, mas o principal é que o novo associado seja engajado aos nossos preceitos. Sem esse perfil de se integrar ao grupo e com um nível ético elevado, não nos interessa", frisou.

Eleição

Foi eleita durante o evento a nova diretoria da Febramat. Cláudio Pacheco está terminando o mandato e o novo presidente eleito, Paulo Roberto dos Santos Machado, assume em Janeiro/2020.



A união que nos transforma

Participar de encontros como o realizado pela Federação Brasileira de Redes Associativistas de Materiais de Construção (Febramat) foi uma experiência muito interessante. Realmente estou impressionado com a troca de conhecimento e por reafirmar o que todos nós do ConstruSete já sabemos: o conjunto fortalece o individual.

Tivemos a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre como os alemães atuam no associativismo e no cooperativismo, além do contato com uma nova cultura. Sem sombra de dúvidas, os novos conceitos aprimoram o nosso jeito de administrar. As palestras foram ótimas e o network sempre traz ideias novas e já experimentadas. Fizemos bons contatos, que já estão surtindo bons resultados para o Grupo.

A Febramat é uma federação ainda nova, mas que dentro de alguns anos será uma grande entidade do segmento, o que nos deixa muito otimistas com o futuro de nossas lojas. Temos tudo para linkar o varejo à indústria, por meio da federação, mas num nível muito superior ao que já acontece hoje conosco, num patamar de atacadista.

**Fernando
Macedo,
presidente**



Nosso associativismo ainda é do interior do estado de São Paulo e com a Febramat ele será mais "rico" e teremos uma voz ainda mais forte!

Vimos no encontro o exemplo da Eurobaustoff, rede alemã que reúne 480 lojistas associados, permitindo fazer frente à concorrência de grandes grupos do setor de material de construção. Dentro dessa questão, participamos de uma palestra com o diretor Comercial e Head Datamkt Construção, Newton Guimarães, que falou sobre o Mercado do Varejo de Materiais de Construção, com informações interessantes de como podemos nos proteger desses grupos e manter nossas lojas e nossa sanidade mental.

Temos sim que valorizar o nosso ConstruSete mais do que nunca, porque sozinhos não conseguimos as informações e os contatos que precisamos para sobreviver. Essa união nos transforma e mantém nossas lojas vivas. **Estamos juntos!**

Boas propostas na Villagres

No início de outubro, os associados que trabalham com a Villagres foram convidados para uma rodada de negócios na indústria. Foi apresentado o novo showroom, com vários lançamentos, e a empresa fez uma proposta especial para um pacote de final de ano, com condições e preços diferenciados.



O programa de Ensino a Distância (EAD) do ConstruSete capacita as equipes das lojas associadas, para melhor atender seus clientes.

Próximo
CURSO
Dezembro: Lume



Anote
na agenda

10 a 13 de março
de 2020

É o encontro
anual do Brasil
com as Indústrias
de Pisos e
Revestimentos.

EXPO
REVESTIR

Novo jeito de aprender na Ourimadeiras

Para aprimorar os conhecimentos dos profissionais do Clube dos Amigos da Ourimadeiras (Ourinhos e Santa Cruz do Rio Pardo/SP), foi desenvolvido um novo formato de treinamento, mais longo e detalhado, e não só uma palestra e espaço para tirar dúvidas.

Os dois primeiros realizados com Hibra Portas, aconteceram nos dias 11 e 12 de novembro, sendo um em Santa Cruz do Rio Pardo e outro na loja de Ourinhos.

Segundo o analista de Marketing da empresa, Renan Rodrigues dos Santos, quando o curso é realizado no período da manhã, os profissionais são recebidos com café da manhã e se despedem com um almoço; se for no período da tarde, a loja oferece um coffee break ou até mesmo um churrasquinho após o encerramento.

Todos recebem um certificado de participação, a camiseta do Clube dos Amigos, bloco de anotações e caneta.

Renan informa que os cursos são teóricos e práticos, com muita informação, para agregar conhecimento aos profissionais. Ele destaca que essa iniciativa surgiu



Em Santa Cruz do Rio Pardo



Em Ourinhos

da necessidade de promover a aproximação desses profissionais da construção civil com as indústrias e, especialmente, garantir uma capacitação mais intensa que ensine de fato sobre o uso e instalação correta de produtos. "Queremos ter um grupo de profissionais mais atualizados, evitando transtornos com assistência técnica por não seguir as normas dos fabricantes", explica Renan.

A Ourimadeiras está trabalhando na apresentação desse projeto às indústrias parceiras e o objetivo é realizar treinamento nesse formato durante todo o ano de 2020.

Um bom exemplo de gestão

Duas ações implementadas pela Ourimadeiras (Ourinhos e Santa Cruz do Rio Pardo) estão surtindo bons resultados – o Sistema de Gestão de Vendas e o Método de Pagamento de Combo à equipe. Quem explica como funcionam é o gerente Comercial, Luiz Fernando Costa e Silva.

O sistema Ciss, com o qual a loja trabalha, tem uma ferramenta que possibilita acompanhar o andamento dos orçamentos diariamente. E, no final de cada mês, emite relatórios que indicam o número de orçamentos convertidos em pedido, quantos foram perdidos e os motivos que levaram a isso – prazo de entrega, condição de pagamento, preferência por outra marca, insuficiência de estoque, enfim, dados que ajudam a corrigir eventuais falhas e direcionar melhor as campanhas seguintes. "Tem nos auxiliado muito", garante Luiz Fernando. Já o Método de Pagamento de Combo, Luiz Fernando explica que é uma bonificação para os vendedores, que pode chegar até a R\$ 500,00/mês, a partir de três regras:

1- Metas por setor/categoria.

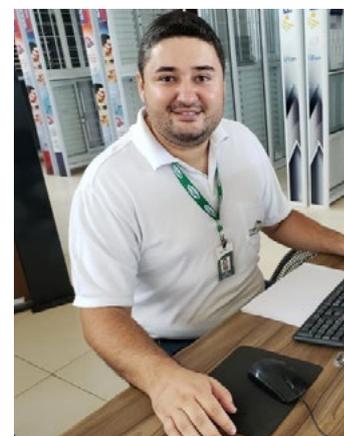
2- Visitas às obras de todos os orçamentos feitos, com cadastramento do profissional

3- Maior rentabilidade

Somando as vendas por categoria, as visitas às obras e o índice de rentabilidade nas vendas de cada um, o vendedor tem a possibilidade de receber o valor integral da premiação.

Esses dois processos juntos - Sistema de Gestão de Vendas e o Método de Pagamento de Combo – estão proporcionando um resultado muito melhor

no fechamento, sem contar outros ganhos: as visitas aproximam a equipe das obras, todos trabalham melhor a questão da rentabilidade e ainda entendem melhor o mix que a loja trabalha. "A estratégia é muito interessante na questão do faturamento e a equipe teve um ganho de performance elevado", avalia o gerente Comercial da Ourimadeiras.



Madeira Linense realiza Feirão anual

Por ser tradicional, o Feirão da Madeira Linense já é esperado pelos clientes de Lins e região. Esse ano foi nos dias 25 e 26 de outubro e teve como mote "Preços nunca vistos antes", proposto pelo associado Avoir Silveira Júnior (Cafu), que idealizou uma ação de vendas com preços arrasadores e condições exclusivas. Foi um sucesso! A expectativa dos clientes foi atendida e a motivação dos colaboradores era evidente, refletindo diretamente no resultado, que fechou acima do esperado. "O trabalho em equipe fez total diferença", destaca Cafu.

Black Days na Cabana da Construção

Com a proposta de realizar o maior feirão de Assis e região, a Cabana da Construção (Assis/SP) selecionou mais de 3 mil itens, de todos os segmentos, e deu início no dia 4 de novembro à campanha Black Days, com uma carreta pelas principais ruas da cidade, com trio elétrico, durante quase 2,5 horas.

Além da frota da Cabana, a ação contou com a participação de parceiros e colaboradores da loja, engrossando a carreta, que teve muita bexiga nos caminhões, rojões, buzinaço e distribuição de balas em todo o percurso. "Foi uma ação diferente, realizada pela primeira vez, e que proporcionou uma grande visibilidade. O reflexo foi percebido de imediato", avalia Anna Kiara de Freitas Furlan.

Praticando o Benchmarking

Toda a campanha da Cabana da Construção foi inspirada no Feirão Anual realizado pela Madeira Linense. Anna Kiara foi visitar a loja, em Lins, no primeiro dia do feirão, trocou muita informação com o associado Avoir Silveira Júnior (Cafu), com a equipe e voltou cheia de ideias inovadoras. "Vedamos toda a nossa vitrine com TNT preto, dificultando as informações para a concorrência e, ao mesmo tempo, instigando o cliente a entrar, para ver as ofertas", conta.

Na linha de pisos e revestimentos, foram selecionados produtos, todos tipo Extra, já embalados para entrega imediata, no sistema pegue e leve. A loja também



ofereceu um desconto extra para o próprio cliente levar sua compra e, caso não pudesse levar, a entrega entrou na agenda normal do setor de logística. Outro diferencial que chamou a atenção foi a premiação diária para os cinco primeiros compradores, em todos os dias da promoção. "Presenteamos clientes com torneiras, argamassa etc., sempre de acordo com a compra efetuada", informa Anna Kiara.

Feirão da Construção na Alvorada

Foram três dias – 17 a 19 de outubro/2019 - com ótimos descontos à vista e outros com parcelamentos em até 15 vezes

Uma tenda de 200 metros foi instalada ao lado da loja, com muitas ofertas que atraíram os clientes. A loja preparou um corredor com pontas de estoque de pisos, revestimentos, gabinetes e muito mais, a preço de custo. Além de materiais para construção



Villagres, Sasazaki e Lume prestigiaram o Feirão

e reforma, o setor de Casa & Decoração também colocou produtos selecionados com preços imperdíveis.

Responsabilidade social

Com a saúde não se brinca!

Colaboradores da Alvorada participaram da 'Semana da Saúde Física e Emocional'

Preocupada com a saúde e o bem-estar de seus colaboradores, a Alvorada (Adamantina/SP) promoveu durante cinco dias – 14 a 18 de outubro/2019 – uma série de palestras e ações, com o objetivo de contribuir com a saúde física e emocional da equipe.

Os temas, apresentados entre 7h e 8h da manhã, foram: "A importância do exercício físico diário", com os educadores Marina Jacinto e Kalango (Academia Espaço Vip). A atividade incluiu ginástica laboral, com a participação de todos os funcionários; "Qualidade de vida e ansiedade", com a psicóloga Ângela Ginez; no terceiro dia, as nutricionistas Luciana Lucianetti e Mara Pelloi fizeram o exame de bioimpedância (avaliação corporal, estimando a massa magra, gordura corporal, água corporal total,



entre outros dados que proporcionam informações mais precisas sobre o estado nutricional) em todos funcionários. No mesmo dia, as farmacêuticas Érica Tiemi Hashimoto Delgado e Maria Luiza Essi aferiram a pressão arterial e fizeram teste de glicemia. Teve ainda uma palestra com Luciana Lucianetti sobre "Alimentação saudável e a escolha certa" e, encerrando a semana, a Coach Jaqueline Beverari falou sobre "Os 11 pilares que podem mudar sua vida". "Foi importante, porque nossos colaboradores despertaram para algumas práticas simples que podem mudar totalmente sua qualidade de vida e sua saúde", destaca Janaina Bettio Cabrera.

Loja promove mais uma ação beneficente

Ainda dentro do tema Responsabilidade Social, a Alvorada (Adamantina/SP) realizou nos dias 8 e 9/outubro, pela segunda vez esse ano, mais um "O Bazaar", de cunho beneficente. "Contamos nesta ação com a participação de 17 lojas de vários segmentos - roupas, calçados, óculos, semijoias, lingerie, cosméticos, decoração, utensílios e muito mais. Parte dos resultados foi destinada ao Lar dos Velhos", relata Janaina Bettio Cabrera.



Desfran avalia resultados da loja em Panorama

Em apenas dez meses de trabalho, o associado Adriano Mainente Martins, da Desfran (Dracena/SP), está bastante satisfeito com a movimentação da loja inaugurada em Panorama/SP, no dia 1º de março deste ano, que leva o nome de Desfran Construcenter.

“Instalamos a loja num barracão de 500m² e o depósito no barracão ao lado, do mesmo tamanho. O nosso diferencial é o estoque, a variedade e os preços bastante competitivos”, destaca Adriano, que há tempos vinha estudando junto com o pai e os irmãos Mainente Martins a viabilidade de abertura de uma loja naquela cidade, já que muitos moradores se deslocavam até Dracena para fazer suas compras de material para construção.

Com exceção de materiais básicos, como areia, pedra e tijolos, a Desfran de Panorama tem tudo, um mix completo, que atende bem a demanda. E o que falta é abastecido pela loja de Dracena, de onde sai o



caminhão carregado três vezes por semana. O investimento inicial foi relativamente pequeno, até porque contou com o respaldo das demais lojas da família. A Desfran de Presidente Venceslau, por exemplo, também teve participação, enviando para a nova loja um caminhão e uma empilhadeira. “Foi uma decisão muito acertada e sabemos que com trabalho e dedicação, temos tudo para melhorar cada vez mais naquela região”. Panorama tem em torno de 15 mil habitantes e fica a 37km de Dracena, a maior cidade nos arredores.

Pedrinho completa 26 anos

O aniversário de 26 anos da associada de Botucatu, Pedrinho Materiais para Construção, não passou em branco. Teve comemoração e muitas ofertas.



Teve Black Days na Casa Ferro em Matão

Nos dias 8 e 9 de novembro, a unidade de Matão/SP da Casa Ferro Acabamentos realizou a campanha Black Day. Foram dois dias de grandes ofertas e excelentes condições de pagamento.

“Participaram conosco desse evento nossos parceiros, que nos proporcionaram realizar a melhor ação de vendas da região de Matão: Delta Porcelanatos, Villagres, Lume, Eucafloor, Incepa Porcelanatos, Cozimax, Grupo Roca e Docol”, informa Edvaldo Gonçalves da Silva, que gerencia a loja. Para movimentar a campanha, a Rádio Cidade de Matão fez uma grande divulgação e um pedágio ao vivo em frente à loja, com distribuição de pipoca e algodão doce.



Sorteio de motos: uma tradição da Casa do Construtor

Todo final de ano, faça chuva ou faça sol, a Casa do Construtor (Bastos/SP) realiza um sorteio de motocicleta entre seus clientes e desta vez não será diferente! Para cada compra acima de R\$ 300,00, em produtos das marcas participantes, o consumidor recebe um cupom e ainda pode escolher qual das duas motos quer ganhar.

Para dinamizar a divulgação da campanha, se o cliente tirar uma foto em frente ao outdoor da promoção, recebe um cupom extra. O mesmo serve para clientes que não atingiram o valor mínimo para ganhar o cupom – “tirando a foto, ganha



o cupom e passa a concorrer”, reforça João Victor Gouveia Bispo, da área de Marketing da loja.

Início da campanha: 1º de outubro/2019

Sorteio: 11 de janeiro/2020

Motos: CG Zero km ou uma Biz zero km!

Marcas participantes: Cimentolit, Cozimax, Confibra, Embramacco, Lume, Ciacollor, Delta, Incepa, Castelli, Sasazaki, PortoKoll, Vitrolar, Kelly e Docol.

Visita inesperada

No ConstruSete é assim, quando menos se espera um associado recebe a visita de outro. É uma prática comum dos lojistas, que tem muita importância, porque estreita o relacionamento e proporciona muita troca de informações. No dia 13 de novembro, o associado Marcos Cunha Vasconcelos esteve na Desfran de Três Lagoas (MS), onde foi recebido pelo gerente da loja, Éder Calvis de Lima.



Marcos, Eder e Valdir

EXPEDIENTE

Presidente: Fernando Macedo Nogueira de Souza

Vice-presidente: Avoir Silveira Júnior

Diretor Secretário: Márcio Mainente Martins

Diretor Tesoureiro: Valdir Aparecido Furlan

Diretor de Negócios: Rafael Braghin

Jornalista responsável

Waldyra Rodrigues Duarte MTB 41072/SP

email: dyraduarte@gmail.com

Design gráfico: facebook.com/lucasdeoliveiralook

Gráfica: Lasergráfica



Adamantina/SP



Bauru/SP



Assis/SP



Bastos/SP



Dois Córregos
São Carlos e Matão/SP



Lençóis Paulista/SP



Avaré/SP



Andradina e
Ilha Solteira/SP



Dracena/SP
Três Lagoas/MS



Presidente
Venceslau/SP



Lins/SP



Ourinhos/SP



Santa Cruz do
Rio Pardo/SP



Botucatu/SP



Pirapozinho/SP



Marília/SP