



LS cria programa de Certificação Blue Star

- *Concessionários receberam distinção em cerimônia realizada pela fábrica.*

Colocar as concessionárias LS Tractor em um nível de excelência e competitividade no mercado brasileiro foi o motivo para a criação do Programa de Certificação Blue Star, um projeto construído ao longo de 2014 e apresentado para a Rede, no mesmo ano, na forma de avaliação educativa. Conforme explica a Supervisora de Desenvolvimento de Concessionárias LS, Marilise Martinelli, o programa também tem como objetivo manter e evoluir a qualificação permanente da gestão das revendas, maximizar os resultados, trabalhar na melhoria da captação e retenção dos clientes, para conquistar, ao final, o fortalecimento da marca LS Tractor. “Sabemos que nossa rede está apta a responder a esta demanda, pois não nos faltam conhecimentos, meios e incentivos para cumprir com este desafio”, afirma.

O processo de avaliação da Certificação saiu do plano piloto em janeiro de 2015 e, ao longo do ano foi auditado por empresa independente. Marilise ressalta que para a LS Tractor o projeto não era somente uma questão de saber quem estava melhor e seria o vencedor do ano, mas construir uma relação de acompanhamento para que todos, ao final, obtivessem ganhos. “Quisemos criar uma homogeneidade nos processos de gestão para garantir uma operação financeira saudável, rentável, e que seja um excelente negócio de longo prazo”, concluiu.

A entrega das certificações aconteceu em março, em evento realizado em Joinville, SC. Durante o discurso de abertura da entrega dos certificados o Presidente da LS Mtron Brasil, dona da marca LS Tractor, James Yoo, ressaltou que a empresa sempre trabalhou para que seus parceiros crescessem junto com a fábrica, “porque um bom negócio é aquele onde todos ganham”, salientou. Corroborando às palavras do presidente, o Diretor Comercial, André Rorato, acrescentou que este programa não tem em seu conceito a ideia de ser uma competição por distinção e sim, uma motivação para melhorar o atendimento pós-venda, com o objetivo final de fidelizar cliente. “Só assim, nós crescemos e nos tornamos uma marca forte no mercado brasileiro”, concluiu.



O Presidente da Associação Brasileira dos Concessionários LS, Carlos Dalla Corte, afirma que o estabelecimento do programa de Certificação, por parte da fábrica vem auxiliar na gestão da Concessionária de uma forma geral. Ele diz que muitas vezes a direção e a gerência estão preocupados com a administração do negócio e não percebem certos detalhes que são importantes para o bom funcionamento do estabelecimento. “As vezes a loja está feia ou há falhas no atendimento e isto pode gerar um afastamento do cliente. Quando temos um auditor que vem olhar de fora e nos aponta as falhas, ganhamos a oportunidade de corrigir o problema e melhorar o todo da loja, isto é positivo porque todos ganham”, afirma Dalla Corte. Segundo ele ao final, é um processo educador, finaliza.

Atendimento à Imprensa

Agropress Marketing e Comunicação

Nelson Moreira

F. 51.30226846