



GRUPO  
**CONSTRUSETE**



OUTUBRO :: 2019 :: 79ª EDIÇÃO :: WWW.CONSTRUSETE.COM.BR



18 3324.1806



/construsete

# EAD

capacita mais de  
**300 colaboradores**

Há dois anos as lojas associadas têm nas mãos uma ferramenta muito prática e viável para treinar suas equipes, com a implantação do Programa de Ensino a Distância (EAD), feito em parceria com as indústrias. Os dois fornecedores pioneiros nesse trabalho com o Construsete foram a Villagres e a Ullian, em julho de 2017. De lá para cá, já foram disponibilizadas vídeo-aulas da Vedacit, Sasazaki, Incepa, Tramontina, Docol, Lorenzetti, Tupan, Arouca, Delta, Cimentolit, Portobello, Roca, Amanco e Savane. Os próximos serão: Cozimax, Lume e Porto Ferreira.

página 8



## Melhor focar da porta para dentro

Numa época em que todos estão sentindo na pele os efeitos da recessão, a melhor coisa a se fazer é não ficar preso às questões externas e políticas do país, para não perder o incentivo de levantar todos os dias e trabalhar motivado. A opinião é do associado e idealizador do Grupo ConstruSete, Celso Roberto Gomes (Casa do Construtor – Bastos/SP). “Está difícil sim, mas complica muito mais se não encontrarmos essa energia dentro de nós. E toda energia pode ser transformada em força”, afirma. Para enfrentar esse mercado tão desafiador, o associado tem realizado campanhas mensais e já sorteou duas motos em 2019 - uma em janeiro e outra

em julho – sendo que até o final do ano, como acontece tradicionalmente, mais duas motos serão sorteadas. “Temos que nos mexer e buscar soluções para os problemas, porque na verdade, esse é o papel de todo gestor”. Celso comenta que o ócio é o primeiro passo para a depressão. Certo de que o mercado vai proporcionar oportunidades, ele disse que precisa estar preparado para aproveitá-las. “O vento bateu e vou levantar minha vela”.



**Celso: Toda loja depende muito do gestor**

## Pontal comemora 27 anos

O mês de outubro é muito especial para a Pontal Materiais para Construção (Pirapozinho/SP), que está comemorando 27 anos – ela nasceu no dia 15 de outubro de 1992. Por esse motivo, a loja está em festa e presenteando os clientes o mês todo com argamassa grátis, na compra de produtos selecionados. A Pontal faz parte do ConstruSete desde agosto de 2014, quando passou a mudar o conceito da loja, hoje mais focada em produtos de acabamento.



## Tempo de melhorias



O associado Rafael Braghin, diretor de Negócios do ConstruSete, informa que as instalações estão passando por mudanças, com a ampliação da área de vendas no espaço que antes era ocupado pelo estoque. Com isso, a loja sai de 418 metros quadrados para 1.400 metros quadrados somente de área de vendas, sem considerar o depósito, que fica agora na rua lateral.

### Comemorações em Novembro

**DEPÓSITO PAULISTA**  
MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO  
Construshop

Depósito Paulista  
**71 anos – novembro de 1948 – Andradina/SP**

**Pedrinho**  
MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Pedrinho Materiais para Construção  
**27 anos – novembro de 1992 – Botucatu/SP**

## Como está o nosso planejamento?

A cada dia estou mais convencido de que precisamos ampliar o nosso foco no planejamento. Essa tarefa exige muito mais cuidado do que imaginamos. Depois de assistir inúmeras palestras no evento de Trade Marketing, em São Paulo, voltei crente de que estamos muito preocupados em acertar a nossa equipe de Vendas e que isso não pode ser um fator fundamental. No varejo, a figura do vendedor está mudando muito e isso merece a nossa atenção.

Existem outros pontos que devem ocupar nossas mentes. Além do planejamento, o gerenciamento por categoria, a utilização dos canais certos para a nossa publicidade, layout da loja, merchandising dos produtos, logística, SAC, inteligência na contratação, comunicação com o consumidor (relacionamento) e, principalmente, entender o que ele quer.

O relacionamento com a comunidade local, especialmente para nossas lojas que estão instaladas em cidades de porte médio e pequeno, é outro ponto para o qual precisamos despertar. E não é só para fazer a política de boa vizinhança. Participar do desenvolvimento da nossa comunidade é uma importante estratégia de mercado, porque promove o crescimento sustentável da empresa.

Podemos desenvolver ações como trabalho voluntário corporativo, promover palestras sobre saúde e meio

## Assunto para o dia todo

A pauta da assembleia mensal do Construseite, realizada no dia 20 de setembro, estava lotada de assunto. Os associados começaram fazendo uma avaliação do 8º Circuito de Negócios (20 e 21 de agosto), e do evento Arquitetura In Foco, realizado simultaneamente para arquitetos convidados pelas lojas.

De modo geral, houve crescimento de 24% nas vendas entre julho e setembro/2019, em relação ao mesmo período do ano passado, considerando somente as empresas que estiveram no Circuito.

Embora todos tenham avaliado o evento como muito produtivo, os associados e o gestor Marcos Biondi discutiram algumas sugestões de melhoria para o ano que vem.

Foi definida ainda a lista de associados que participarão do Encontro Febramat 2019 (Federação Brasileira de



ambiente, aprimorar e intensificar os treinamentos para profissionais, enfim, precisamos olhar o entorno e descobrir como podemos ser úteis. Com certeza, isso irá estabelecer uma conexão com os consumidores. E, por último, precisamos reconhecer que não dá para sermos bons em tudo. Vamos dividir a carga com quem é especialista no assunto, delegar responsabilidades, focar no que ninguém mais pode fazer por nós, que é a parte estratégica da empresa. E isso já é bastante coisa. Bom trabalho a todos!

**Fernando Macedo – Presidente**

Redes Associativistas de Materiais de Construção), no período de 6 a 8 de novembro, em São Paulo.

Entre os demais assuntos, os associados definiram visitas às indústrias no mês de outubro, reformulação do site e presença do Construseite nas redes sociais, evento de confraternização anual, metas, alteração estatutária para mudança na data das eleições e discutiram ainda o processo de formação da nova diretoria para o próximo biênio.



# Evento difunde as melhores práticas em Trade Marketing

**O AEx é organizado pela Involves, empresa de tecnologia que nasceu da união de duas bandas de rock em Florianópolis**

Alguns dias após retornar do AEx 2019, a maior experiência em Trade Marketing da América Latina, o presidente do ConstruSete, Fernando Macedo (Ourimadeiras), ainda estava impactado com tudo o que viu e ouviu no evento, realizado em São Paulo nos dias 25 e 26 de setembro/2019.

Ele foi acompanhado pelo irmão e sócio, Gustavo Macedo, com quem participou de 11 palestras, nos dois dias. "Foi uma imersão e tanto! Agora, nosso desafio é colocar em prática algumas coisas que já são perfeitamente possíveis implantar".

Com um público de mais de dois mil profissionais, o que chamou muito a atenção foi a inexpressiva presença de representantes do ramo de materiais para construção. Em contrapartida, estavam em grande número os setores de farmácia, supermercado, cosméticos e vestuário.

## Programação de qualidade

Durante o primeiro dia do AEx 2019, subiram aos palcos dois dos nomes mais esperados: o norte-americano "pai" do Gerenciamento de Categorias, Brian Harris, e a Presidente do Conselho de Administração do Magazine Luiza, Luiza Helena Trajano, uma das maiores redes de varejo do Brasil.

Internacionalmente conhecido como pioneiro do pensamento inovador no varejo e marketing de produtos para o consumidor, Harris abordou temas relacionados às características da metodologia criada por ele que, mesmo com tantas mudanças ocorridas no varejo mundial, continuam ativas. Harris acredita que uma colaboração mais inteligente e transparente entre indústria e varejo é uma das formas mais poderosas de obter vantagem competitiva em um mercado que sofre constantes transformações.

Luiza Helena Trajano falou sobre gestão de equipes, destacando a importância de desenvolver e motivar os



**Gustavo e Fernando com Rubens Sant'Anna, referência nacional em Trade Marketing**



**Fernando Macedo e Brian Harris, "pai" do Gerenciamento de Categorias**

colaboradores. Quando assumiu a superintendência do Magazine Luiza, foi responsável pelo salto de inovação e crescimento que colocou a empresa, nas décadas seguintes, entre as maiores varejistas do Brasil. Fernando também citou com entusiasmo a palestra "Você está preparado para o novo varejo?", com o especialista em Trade Marketing, Rubens Sant'Anna, referência nacional no assunto. Com mais de 15 anos de atuação em empresas de bens de consumo, introduziu no Sul do Brasil, em 2007, o conceito de Trade Marketing, tendo idealizado a primeira Pós-Graduação na área. Para ele, o novo varejo preconiza uma oferta diferente de bens e serviços, em que pouco importa se você está on ou off-line. A experiência deve ser rápida, fácil, intuitiva e personalizada.

Estava lá ainda Rodrigo Miranda, CEO da Zaitt, o primeiro mercado 100% autônomo da América Latina, sem filas, sem caixa e sem funcionários, com exceção do repositor. Tendência no varejo mundial, a loja sem atendentes experimenta novos conceitos, inovações e tecnologias para melhorar a experiência de compras e alcançar novos clientes.

Sem espaço para comentar aqui tudo o que foi visto, Fernando Macedo garante que uma coisa é certa: "o evento do ano que vem já está na minha agenda".

## DeBacco chega às lojas do ConstruçãoSete

O expositor da DeBacco no Circuito de Negócios, em agosto, cumpriu a sua função e mostrou aos associados a beleza, praticidade e qualidade dos produtos da marca cinquentenária, de origem italiana. A partir de agora, as lojas começam a receber a linha de produtos negociadas no Circuito.

Para conhecer as lojas e estabelecer um relacionamento mais próximo, o supervisor de Vendas da DeBacco, Pedro César Medeiros, está visitando todos os associados e também propondo a realização de treinamento específico para a equipe de Vendas. "São produtos da linha Gourmet, com acabamento requintado e inúmeros acessórios para a bancada, que oferecem muitas possibilidades e



Anderson Bilaque, Pedro Medeiros e Valdir Furlan

novos espaços, transformando as cozinhas. Queremos apresentar toda a linha, preparar as equipes e deixá-las aptas para o momento da venda", explica o supervisor, que iniciou as visitas pela Cabana da Construção (Assis/SP).

## Amanco muda de nome para Amanco Wavin

A Amanco, marca de tubos e conexões, anunciou no final de setembro a mudança de nome para Amanco Wavin, empresa da Mexichem, holding dona das marcas que, recentemente, anunciou a transformação de seus negócios ao mercado e mudou de nome para Orbia.

"A mudança de nome se deve a um processo de transformação nosso, que visa uma atuação mais focada em cooperar para o bem-estar das pessoas e para o desenvolvimento sustentável da sociedade. E também a um alinhamento global. A marca Wavin, que já pertencia a nossa holding, tem uma história de mais de 60 anos e é líder na Europa em sistemas e soluções de tubulações plásticas", explica Fábica Guerra, gerente



de marketing e comunicação da Wavin no Brasil. Além disso, diz a executiva, a marca criou a primeira tubulação de pressão de PVC do mundo, em 1955, em Zwolle, na Holanda. Atualmente, está presente em mais de 40 países. "Essa mudança vai ampliar a atuação da marca no mundo. No Brasil, vamos nos beneficiar com avanços tecnológicos em nossos produtos e serviços", afirma.

## Deu a louca no Belo!

Esse foi o slogan da campanha de setembro da Alvorada (Adamantina/SP) e, para quem não sabe, esse é o apelido do associado Nilton Geraldo Bettio, uma figura muito conhecida na cidade, pelo espírito alegre, descontraído, enfim, uma pessoa de bom relacionamento e muitos amigos.

Essa história começou há mais de 20 anos. Bettio sempre foi muito "espirituoso" e chamava todo mundo de "Belo", o que acabou fazendo com que as pessoas também o chamassem pelo mesmo apelido.

A campanha foi realizada de 26 a 30 de setembro, quando a loja colocou 1.000 metros<sup>2</sup> de pisos e revestimentos (ponta de estoque) a preço de custo,

além de descontos fantásticos em porcelanatos, caixas d'água e louças. "Fizemos uma mídia forte e a campanha foi muito boa", afirma Janaina Bettio Cabrera.



### Todos concordam?

Espirituoso é um adjetivo conferido às pessoas inteligentemente engraçadas, sutis e provocadoras do riso. Ser engraçado pode ser difícil, mas ser espirituoso é ainda mais desafiador, porque é preciso ter a mente afiada, ser inteligente e rápido.

# Semana de portas e janelas na cacique Center

Foi movimentado o período de 9 a 14 de setembro na Cacique Center (Andradina/SP). Com a participação das indústrias parceiras do Construíte, Vitrolar e Ullian, aconteceu a semana de Portas e Janelas. Mas não foi só isso, teve café da manhã e treinamento para a equipe de vendas, com o representante da Ullian, Rinaldo Lodi, e inauguração do showroom 2019/2020 da Vitrolar, que contou com a presença do Supervisor Comercial da empresa, Marcelo Campi, e do representante na região, Edivaldo Graciano.



Marcelo Campi e Edivaldo Graciano, da Vitrolar; e Izaías de Miranda, gerente de Vendas da Cacique



Júnior, Rinaldo e Manoel

## Casa Ferro leva arquitetos para Roca

No dia 2 de outubro foi a vez dos arquitetos de Matão/SP visitarem o Grupo Roca/Incepa. Eles foram acompanhados do gerente da loja, Maycon José, e dos proprietários, Renato Ferro e Ana Carolina Ferro.



## Ações com a Ciacollor

Durante o Circuito de Negócios, em agosto, a Casa do Construtor (Bastos/SP) negociou um volume de compras da Ciacollor e fechou um pacote de brindes para duas promoções no mês de setembro. No período de 23/09 a 28/09, na compra

de R\$ 150,00 em produtos da marca, o cliente ganhava brindes na hora, da promoção "Estouro Premiado" (boné, camiseta, cooler etc.), e ainda concorria a uma bicicleta que foi sorteada no último dia da campanha.



# Cimentolit está em todas

No mês de setembro, a Cimentolit/Kerakoll passou por várias lojas do ConstruSete, realizando treinamentos para as equipes de vendas e profissionais da área.



No dia 10/09, na Casa Ferro de São Carlos/SP, com a participação de 40 profissionais



A Desfran, instalada em Três Lagoas/MS, contou com a presença da equipe de vendas e mais 45 pessoas, no dia 17 de setembro



No dia 12/09, 43 pessoas presentes na unidade de Matão/SP, da Casa Ferro, onde a Cimentolit e Kerakoll são marcas exclusivas em rejuntas e argamassas



A equipe de Vendas da loja Pedrinho Materiais para Construção recebeu o treinamento da Cimentolit no dia 17/09. Eles puderam praticar o que aprenderam



## Arquitetos colocam a mão na massa!

A Cimentolit e a Kerakoll do Brasil organizaram com a Desfran ConstruCenter, em Dracena/SP, um evento direcionado aos arquitetos convidados da loja. Participaram 16 profissionais, que tiveram a oportunidade de conhecer a empresa, suas

argamassas e rejuntas especiais. O evento, realizado no dia 24 de setembro pelos instrutores Ricardo Toledo Ruiz e Maicon Gerin, foi encerrado com um coquetel, especialmente preparado.



Wenner Áli S. Gonçalves, Gestor de Formação; e os instrutores Ricardo Toledo Ruiz e Maicon Gerin



## EAD: acesso aos cursos está cada vez maior

No momento, 302 colaboradores das lojas associadas ao ConstruSete estão inscritos para assistirem as video-aulas do programa de Ensino à Distância, implantado em julho de 2017. Desse total, 150 são vendedores, segundo levantamento realizado em agosto/2019. A informação é do gerente de Projetos da Empenho Consultoria, Mateus Souza Neves, da agência que administra o EAD.

A cada mês, é disponibilizado um novo curso produzido em parceria com os fornecedores, e o que estava vigente fica indisponível, mas caso a loja contrate um novo colaborador ou queira assistir novamente determinado curso, basta solicitar permissão no ConstruSete para que seja liberado. Até agora já foram disponibilizados 18 cursos na plataforma e tem aumentado o número de acessos a cada mês, pelo conteúdo oferecido.

Foi nomeado um líder de cada loja para incentivar os colaboradores a fazerem as aulas. O escriturário da Alvorada (Adamantina/SP), Kaio Vinícius, é um deles e elogiou o programa. "Os cursos são muito bons, bem elaborados, explicativos e fazem toda diferença na hora da venda, até para mim que não sou da área. É muito interessante ter esse conhecimento, conhecer produtos e marcas com as quais trabalhamos. Também acho que seria muito bom se tivéssemos cursos relacionados ao setor administrativo -

Mateus Souza Neves, da  
Empenho Consultoria



parte fiscal, financeiro etc. Seria uma forma de nos atualizarmos sobre legislação, tributação de produtos, regimes de empresas e outros temas".

A analista de Marketing da Linense (Lins/SP), Paula Vieira, relata que faz um acompanhamento durante o mês para assegurar que todos, ou pelo menos a maior parte, realizem o curso disponível. "As informações são de grande utilidade, mesmo quando já conhecemos determinado tema, porque é importante estar sempre se atualizado".

### Novidades

- Os colaboradores que registrarem aproveitamento superior a 95%, receberão um certificado do curso, no qual constará o QR Code, um código de barras bidimensional que pode ser facilmente escaneado, usando a maioria dos telefones celulares equipados com câmera. Esse código valida o certificado e fornece a nota da avaliação.
- Os cursos estão disponíveis para desktop ou mobile (celulares e tablets).
- Os líderes estão recebendo uma dica por semana, referente ao curso do mês, para que eles repassem para todos os colaboradores.

## 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



Ourihos/SP



Santa Cruz do  
Rio Pardo/SP



Botucatu/SP



Pirapozinho/SP



Marília/SP