



▶ ALICE SANCHES



Expedition 4 leva inovação e novas perspectivas para revendas

Com o objetivo de estreitar relacionamento, apresentar soluções e novos produtos aos canais, a Distribuidora AGIS realizou o Expedition 4. Com o tema Sustentabilidade e Inovação, o evento percorreu sete cidades - Salvador, Belo Horizonte, Brasília, Vitória, Fortaleza e Rio de Janeiro – e ocorreu durante o segundo semestre de 2008, reunindo 374 revendas.

O foco do roadshow foi o lançamento do Portal de e-commerce B2C, a ferramenta estratégica criada pela AGIS no início de 2008 e que vem ganhando novos adeptos constantemente. Os canais enxergaram no B2C a possibilidade de obter maior vantagem competitiva perante o grande varejo, pois podem oferecer os produtos aos clientes em até 10 vezes sem juros, faturando diretamente. Com isso, a revenda não precisa se preocupar com o estoque e ganha mais agilidade nas negociações.

A novidade chamou a atenção de 246 canais de vendas, que se cadastraram com interesse no portal B2C. Deste número, 73 lojas já estão usando a ferramenta, principalmente na comercialização de produtos como TVs, notebooks, monitores e impressoras.

Para reforçar o conceito do Expedition 4, Pedro Luiz Roccatto, especialista no segmento de gestão e suporte a canais de vendas e distribuição, ministrou palestras sobre longevidade e sustentabilidade dos revendedores e inovação & e-commerce. Dentro desses temas, foram discutidos como os canais podem criar sistemas de colaboração e assim gerar oportunidades de crescimento.

Outro diferencial do evento foi que, em algumas praças, houve uma condição comercial especial para as revendas presentes, como prazo de pagamento estendido nas compras de produtos das marcas que apoiaram o evento. De acordo com Bruno Coelho, Gerente de Marketing da AGIS, o vasto portfólio também foi fator decisivo para a adesão dos novos canais, já que a Distribuidora proporciona uma gama de produtos que vão desde itens menores, como acessórios, suprimentos, memórias, até os maiores, como impressoras, monitores, notebooks, desktops, entre outros. "Esse mix de soluções, junto à eficiência logística, forma um diferencial competitivo que poucos distribuidores conseguem oferecer".

Ao término de cada roadshow, a AGIS avaliou os participantes e verificou que o interesse de cada revenda varia de região para

região. A análise mostrou que em praças de maior competitividade, como no sudeste, a demanda é por soluções que agregam mais rentabilidade e agilidade aos negócios. "Em virtude do grande número de revendas, há um "gargalo" nas ofertas, igualando o portfólio de produtos e serviços. Por isto, estamos focados em diferenciais", garante o Gerente.

Para 2009, a previsão é realizar ações pontuais em cada uma destas regiões. Uma delas será o desenvolvimento de "lojas modelos" em diversos pontos, visando expandir as vendas e prestigiar os parceiros que mais utilizam a ferramenta B2C. A AGIS avalia o roadshow como um excelente meio para gerar proximidade e melhorar sensivelmente o relacionamento com os canais.

Ainda segundo Bruno Coelho, "Em time que está ganhando, não se mexe. Queremos ampliar nossa área de atuação sempre e a expectativa é que o próximo ano traga novos horizontes para o mercado de canais. Por isto, faremos outra edição do Expedition, com características ainda mais interativas e dinâmicas. Não basta simplesmente fazer demonstração de produtos ou palestras sobre seus lançamentos. O interessante é sempre levar temas que contribuam para o crescimento das revendas".





Depoimentos

O sucesso do Expedition 4 foi marcado pela presença de profissionais de diferentes áreas das revendas, que abaixo descrevem suas opiniões sobre o roadshow. A AGIS agradece a presença de todos os participantes e promete surpresas para 2009. Aguardem.

"O roadshow foi muito bom, principalmente, porque tivemos a oportunidade de conhecer fabricantes e distribuidor e este contato facilita as negociações do dia-a-dia. A nova forma de pagamento apresentada pela AGIS também é um ponto de destaque para nossa região", **Cesar Augusto Raz - Gerente Técnico da RW Serviços, de Fortaleza.**

"O evento atendeu minhas expectativas, pois trabalho na área de marketing e as demonstrações dos produtos vão me auxiliar na divulgação. Daqui para frente, todas estas informações recebidas serão utilizadas de maneira mais clara nos encartes de comunicação com nossos clientes", **Sarah Baquit - Gerente de Marketing da iByte (Tecno Indústria e Comércio de Computadores), de Fortaleza.**

"A iniciativa da AGIS nos agradou muito, pois trouxe palestras de extrema importância, já que o tema abrangeu o que devemos e o que não devemos divulgar na Internet. Captamos informações que acrescentam no cotidiano do nosso trabalho. Pelas apresentações dos produtos, pudemos expandir nosso portfólio de soluções para

áreas que não atuávamos, pois vimos que é possível ter boa rentabilidade. Pelo roadshow também conseguimos a aproximação com a Microsoft e concretizamos uma reunião focada em novos negócios", **David Teixeira Cruz - Web Designer da Maestro Informática, de Fortaleza.**

"Ficamos muito satisfeitos com a organização e estrutura do evento, com a participação dos melhores fabricantes, que apresentaram suas novidades e com a palestra com foco em negociação. Porém, o que mais nos chamou a atenção foi a ferramenta B2C. Esperamos que os preços realmente sejam competitivos para realizarmos bons negócios. Também achamos que seria interessante para os revendedores participantes, a entrega de um certificado. Isto agregaria valores para a empresa e demonstraria que buscamos o que há de melhor no mercado para oferecer aos nossos clientes." **Equipe 3A Informática (Ceará Reciclagem em Material de Informática LTDA-ME), de Fortaleza.**

"O roadshow apresentou eficiência e eficácia ao demonstrar os produtos, porque trouxe novidades e informações próximas da realidade. Quanto

ao B2C, é uma ótima ferramenta que permite estreitar o relacionamento entre revenda e distribuidor", **Jeconias Lobo Diniz - Gerente de Negócios da Cyberzone Games, do Rio de Janeiro.**

"A AGIS está de parabéns pela iniciativa de realizar este roadshow. Foi uma excelente forma de reunir distribuidora, fabricantes e revendas. Esta foi mais uma demonstração de trabalho em parceria e espero que o evento resulte em bons negócios daqui para frente", **Francis Doria Oliveira - proprietário da Info Shopping Leblon, do Rio de Janeiro.**

"Este roadshow estava muito bem dimensionado. Tanto os fornecedores quanto os palestrantes estão de parabéns. Já estou aguardando o próximo." **Márcio Caruso - Gerente Comercial da Compu Forte Informática, de Belo Horizonte.**

"O evento foi ótimo. Toda equipe da AGIS está de parabéns, assim como os representantes de cada fabricante." **Sheylla Gracielle - Gerente Comercial da Super Micro Informática, de Brasília.**