

Consórcio Canopus apresenta seu plano de expansão na ExpoFenabrave 2011

O Consórcio Canopus apresenta na ExpoFenabrave – Feira de Negócios da Distribuição Automotiva – seu plano de expansão de negócios, focado na ampliação dos canais de distribuição e na comercialização de cotas para automóveis grande porte.

0

Tweetar

0

Curtir

Adicionado em: 23 de novembro de 20

O Consórcio Canopus apresenta na ExpoFenabrave – Feira de Negócios da Distribuição Automotiva – seu plano de expansão de negócios, focado na ampliação dos canais de distribuição e na comercialização de cotas para automóveis de grande porte. No mercado desde 2000, o Consórcio Canopus trabalhava com a venda de cotas para carros populares e motos até o ano passado. Com a entrada de novos acionistas, a empresa decidiu ampliar sua gama de produtos, investindo também no segmento de caminhões, automóveis premium e imóveis.

Com isso, a companhia prevê um aumento de R\$ 120 milhões na receita de 2011. Até o momento, levam em consideração o período de janeiro a outubro deste ano, seu faturamento cresceu 255,5% em comparação ao fechamento de 2010, atingindo R\$ 60,5 milhões.

Em 2010, o número total de cotas comercializadas foi de 2.834. Já em 2011, até o mês de outubro, foram vendidas 4.428, uma elevação de 56%. A estimativa é que esse crescimento alcance a marca de 6.228 até o final do ano, 120% a mais do que em 2010.

A estratégia da companhia para alcançar as metas traçadas é ampliar os canais de distribuição. Para isso, a rede planeja abrir 170 novos pontos de venda, passando dos 210 atuais para 380, até o final de 2011, além de manter o alto padrão de qualidade no atendimento.

De acordo com dados divulgados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (ABAC), o segmento está bastante aquecido: atualmente representa 11% das vendas internas de automóveis do Brasil. “Atentos a esse crescimento, acreditamos que a participação na ExpoFenabrave é uma excelente oportunidade para divulgarmos nosso plano de expansão e estreitar o relacionamento com parceiros e potenciais clientes,” afirma Pedro Santos, diretor geral do Consórcio Canopus.

Segundo Santos, a confiança nos consórcios está cada vez maior. Este ano a empresa investiu bastante em qualidade e alcance dos atendimentos. O objetivo é passar segurança e certeza aos clientes, mostrando que podem contar com o Consórcio Canopus para planejar seu futuro e realizar seu sonho de consumo. O Consórcio Canopus já contemplou mais de 18 mil consorciados, sempre com a responsabilidade e o compromisso de oferecer um atendimento personalizado comum à necessidade de cada consumidor.

“Proporcionamos total apoio a todos os clientes e interessados em adquirir um consórcio. São dez anos de experiência nesse mercado e uma constante preocupação com a qualidade dos produtos e serviços que oferecemos. O Consórcio Canopus faz parte das Empresas Canopus, um dos maiores grupos concessionários do País, que atua no setor automotivo há 38 anos.” ressalta Santos.

Atualmente, o Consórcio tem a matriz instalada na cidade de Cuiabá (MT) e atua com mais três filiais, estrategicamente sediadas nas cidades de São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e São José do Rio Preto (SP). A empresa conta também com uma rede de agentes e representantes em todo o território nacional.