

# Vantagens do consórcio



**E**m tempos de mercado difícil, o consórcio é sempre uma saída para melhorar a rentabilidade dos negócios. É a melhor alternativa para dias em que o crédito através de financiamento está difícil. Cláudio Norio Hikague, da Bingool Motos e Náutica de Porto Velho (RO), explica porque: "O consórcio tem a garantia de entrega da fábrica, prestações baixas, facilidade no cadastro e é isento de juros bancários".

Cláudio garante que em sua concessionária cerca de 50% das vendas são feitas através do consórcio. "Com a política de restrição ao crédito, que deve se estender por muito tempo e voltar com mais critérios e exigências, o consórcio pode ser um instrumento de expansão e, porque não dizer, de sobrevivência para o setor de duas rodas", diz.

Já para Adenauer Augusto de

Alencar, da Vereda de Juazeiro do Norte (CE), "o consórcio evita situações como a que estamos vivendo agora, pois uma carteira bem feita pode trazer a segurança de bancar todos os custos fixos da concessionária".

# 50%

dos negócios é o que pode representar as vendas de consórcio

Os dealers concordam que para se ter sucesso vendendo consórcio é necessária uma equipe com muito foco. "Além disso, é preciso muita determinação, com equipes externas e muito treinamento", afirma Cláudio, explicando que é importante participar de "eventos de grande vulto, além do tradicional porta a porta. As pessoas compram consórcio na emoção, dificilmente saem de suas casas para comprar uma cota".

Adenauer concorda e acrescenta: "Os treinamentos ajudam os vendedores a identificar o público alvo, evitando um cancelamento ou a frustração do cliente. Uma boa equipe de pós-venda tem a possibilidade de diminuir a inadimplência gerada pela insatisfação dos que têm a expectativa de retirar o bem nos primeiros meses".



FAZER BLUE MOTION  
72X 225,86

XT 660Z TÊNÉRÉ  
60X 661,86

NEO AT  
72X 128,05

