



Disal Consórcio

Título:

Disal Consórcio pretende alavancar participação no mercado nordestino

Veículo:

Transporte Digital News

Data: **09/09/2014**

Coluna:

Seção:

Página: **Tamanho: 39**

Jornalista:

Assunto:

[link original](#)

Compartilhar

Gerar Clipping

Gerar Cabeçalho

Disal Consórcio pretende alavancar participação no mercado nordestino

Com um crescimento de 13% no primeiro semestre de 2014, face ao mesmo período de 2013 e na posição de maior administradora independente de consórcio de veículos leves e uma das cinco maiores do Brasil, os desafios da Disal Consórcio é consolidar a liderança em um mercado com retração em vendas e de concorrentes. Para isso, a administradora de consórcios aposta nas técnicas de *trade marketing*. Para receber, no último dia 02, o Prêmio Top de Marketing ADVB 2014, o maior reconhecimento de marketing no país.

O mercado de consórcio representa os interesses de cerca de 3,9 milhões de consorciados e é respaldado pela movimentação de aproximadamente R\$ 34 bilhões, o que corresponde cerca de 1% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil e por 21% das entregas de veículos somente em 2014, segundo os dados divulgados pela ABAC – Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio.

Para enfrentar a forte concorrência do setor, a empresa criou ações e focou no desenvolvimento das vendas das concessionárias associadas. A estratégia se baseia em reforçar o relacionamento com os concessionários. "A venda de consórcio é consultiva, por isso precisamos dar todas as informações para os vendedores das concessionárias associadas. Eles utilizam argumentos que auxiliam na decisão de optar pela compra do carro pelo consórcio, e um dos atributos mais usados é a ausência de juros", afirma Precaro, diretora de Vendas e Marketing da Disal Consórcio.

Sabendo disso, a administradora de consórcios desenvolveu ações para fortalecer o relacionamento de vendas das concessionárias, levando em consideração os aspectos geográficos e culturais das divisões de atuação. "Em nosso projeto, o vendedor passou a ocupar uma posição fundamental. Por isso, temos programas de incentivo à venda, além de auxiliar as concessionárias na formação de equipes de vendas presenciais e a distância para as equipes de vendas", completa Luciana.

Outra iniciativa foi reforçar a atuação dos escritórios regionais instalados em seis cidades estratégicas para aumentar a fidelidade do concessionário e do vendedor por meio de suporte de propaganda e verbas para mídia. "As ações fez com que a participação de mercado da marca Disal Consórcio aumentasse de 13% para 16% no primeiro semestre de 2014. Embora não façamos a venda direta, assumimos uma postura comercial ativa para criar uma relação de varejo, a fim de não entregar apenas produtos às revendas, mas dar todo o suporte para o relacionamento com o cliente final", ressalta. A Diretora de Vendas e Marketing continua: "buscamos e selecionamos as concessionárias para ouvi-las e ajustar as nossas ofertas às necessidades dos seus clientes", finaliza.

Sobre a Disal Consórcio - Líder de mercado entre as administradoras de consórcio independente de veículos leves (automóveis, camionetas e utilitários) que está entre as cinco maiores de consórcio de veículos leves do Brasil, segundo ranking do Banco Central do Brasil, a Disal Consórcio foi fundada em agosto de 1988, pela união de 72 concessionárias Volkswagen, tendo a Assobrav (Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen) como parceira nesse processo. A administradora possui cobertura nacional e conta com seis escritórios regionais nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Recife, Porto Alegre e Cuiabá. Sua carteira é composta por cerca de 359 mil veículos. Nos 26 anos de atuação foram entregues mais de 359 mil veículos. Entre 2013 e 2014 apresentou elevação de 18% no faturamento e de 14% no número de cotas ativas.

Baixar todas as Imagens