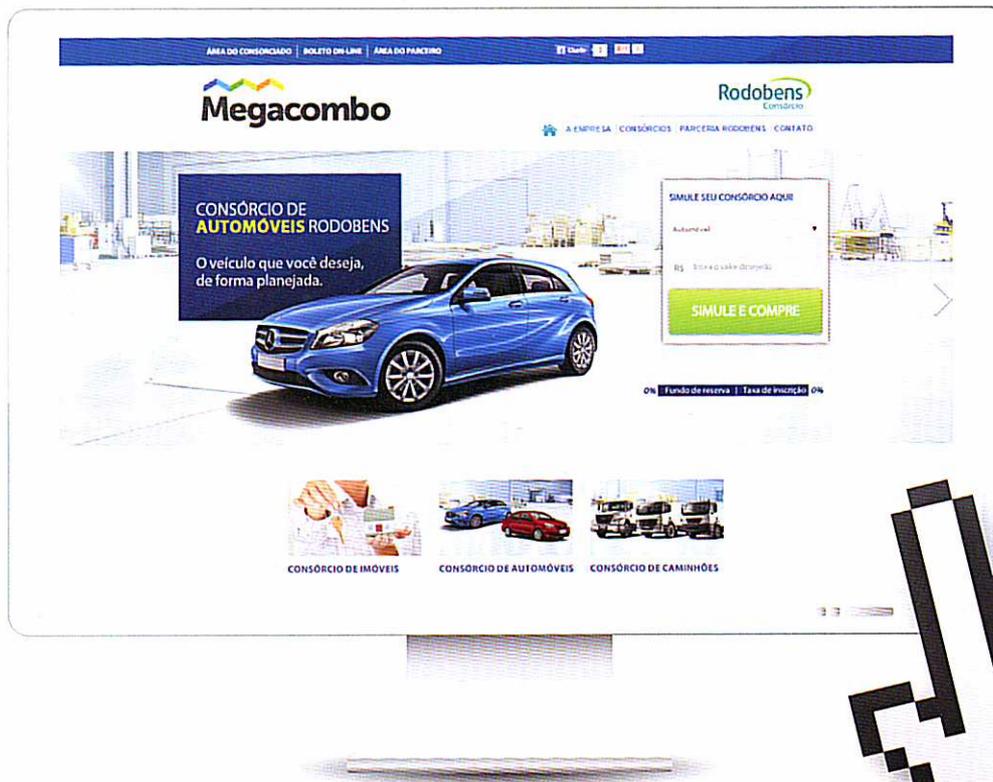
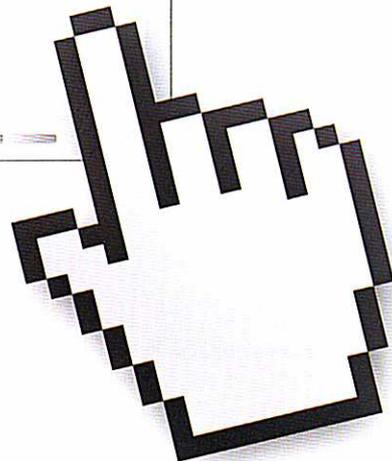


RODOBENS CONSÓRCIO INVESTE NO COMÉRCIO ELETRÔNICO



PORTAL DOS REPRESENTANTES TEM ÍNDICE DE SATISFAÇÃO DE 90% E É UMA ÓTIMA FERRAMENTA PARA PROSPECÇÃO E RELACIONAMENTO



Com o amadurecimento e o crescimento do setor de comércio eletrônico no Brasil, a Rodobens Consórcio vem melhorando a experiência de navegação, de compra e de relacionamento em seus sites. Por isso, investiu na criação do Portal dos Representantes, um projeto inovador e pioneiro, que possibilita a todos os representantes a criação de um site moderno e que traga agilidade na comunicação com o cliente. “Durante o piloto, identificamos um índice de satisfação de 90% (dado referente à pesquisa com os representantes) e um aumento significativo de relacionamento entre seus clientes atuais”, diz Rodrigo Sato, gerente de Inteligência de Mercado e Novos Canais do Corporativo.

O representante Fabrício Peruzzo, da Megacombo Consórcios, de Porto Alegre/RS, comenta que o Portal aumentou ainda mais a confiança do cliente no sistema de consórcio da Rodobens e facilitou a organização dos documentos. “Tenho o meu portal desde novembro de 2014 e uma das vantagens que percebi foi a forma de me relacionar com os clientes. Além de ajudar a fixar o nome da minha representação, o site, por meio da área do consorciado, disponibiliza todas as informações para o cliente”, diz Peruzzo.

Todos os representantes já podem ter acesso a um portal personalizado, que contribui – e muito! – para o atendimento aos clientes. “Hoje, cada representante pode usar um tablet como ferramenta de venda: não há mais a necessidade de carregar um bloco de tabelas e um formulário para cadastro. Tudo pode ser feito de forma online e com muita agilidade”, explica Sato.

NOVO TREINAMENTO

O novo módulo de treinamento do Programa Qualy, denominado “Conecte-se ao Portal do Representante”, apresenta um salto tecnológico para os parceiros do Canal Representação: a criação e a gestão de um portal personalizado. “É um ambiente desenvolvido exclusivamente para o representante, com o objetivo de proporcionar um upgrade tecnológico e, dessa forma, criar oportunidades para novos negócios”, explica Krishna Arantes, responsável pelos treinamentos Qualy da Rodobens Consórcio.

Por meio do vídeo de treinamento, o representante terá todas as informações de como aderir, acessar e gerar novas vendas. “Estamos finalizando o treinamento e garantindo que toda a equipe possa oferecer suporte com qualidade”, diz.