

## Parceria entre Anamaco e Mercedes-Benz apresenta resultados

Segunda-Feira, 20 de Junho de 2016



O acordo entre a Anamaco e a Mercedes-Benz Brasil, que oferece às lojas associadas ao sistema preços diferenciados em veículos de carga, vem apresentando bons resultados. Contando com uma tabela especial para associados, os lojistas podem adquirir caminhões da marca por custo de fábrica. "Em função de preços espremidos, margens baixas e dificuldade em conseguir financiamentos, os lojistas se surpreendem, pois a condição é realmente diferenciada", comenta Juarez Salvador, gerente de vendas da concessionária Veísa, de Passo Fundo, que vendeu quatro veículos aos associados da entidade. Dentre os modelos mais vendidos estão o Accelo 1016, de pequeno porte, e o Atego 2430.

Handson Amorim, gestor da concessionária Mavel, em Petrolina, explica que, normalmente, clientes do segmento de material de construção optam por veículos menores, mas também têm a opção de escolher entre os médios e semipesados. "Os veículos Mercedes-Benz têm grande aceitação no mercado. São produtos excepcionais, que se diferem com o alto valor de revenda, além de muito econômicos, confortáveis e de baixo custo operacional", comenta Handson. "O que faltava era realmente uma condição especial. Aquele cliente que está precisando de um caminhão e decidido pela compra não deixa passar a oportunidade. Até o indeciso, quando falamos das condições sem igual, não perde tempo", diz.

Outro exemplo de concessionário é João Roberto Pagani, da Sambaíba Campinas. Com 10 unidades vendidas para associados da Anamaco, a revendedora Mercedes do interior de São Paulo possui os modelos Atego 1719 e, novamente, Accelo 1016 como os preferidos pelos lojistas. "A parceria foi bem receptiva. Os lojistas viram que realmente houve uma preocupação com o segmento deles", argumenta. Pagani também organiza, junto com a Acomac Campinas, eventos semanais para afiliados da entidade. "Lançamos um grupo de consórcio que irá resultar em entrega de caminhões às lojas associadas. Também temos feito treinamento para os motoristas, com certificado, buscando algo diferenciado", explica.

O lojista Vlademir Lima, da MatConst Materiais para Construção, adquiriu o caminhão Accelo 1016 por um valor mais acessível. "Adquiri o veículo muito mais em conta do que o consórcio estava pagando. Consegui até comprar a carroceria. Estou satisfeito", finaliza.

Estabelecimentos interessados já podem procurar a concessionária Mercedes-Benz mais próxima e conferir as condições especiais do convênio.