

GUIDO

VIVIANI

RELATÓRIO DE GESTÃO

2013 16
14
15



Consórcio

ABRACAF

FE

não tenha dúvida: o lançamento do Consórcio Nacional Fiat foi uma das grandes ferramentas criadas durante a gestão Guido Viviani. A ABRACAF se uniu à Fiat e ao Banco Itaú para transformar esse modelo de negócio em mais um canal de vendas para os dealers aumentarem as receitas no curto, médio e longo prazos. Assim, uma grande carteira de clientes passou a ser formada.

O Consórcio Nacional Fiat conta atualmente com um conjunto de vantagens e comodidades para fidelizar os clientes. Um dos grandes diferenciais é a infraestrutura do Banco Itaú, que oferece total apoio ao Concessionário e ao consorciado, além de comissão diferenciada com





“
A Rede Fiat não podia
ficar sem um consórcio,
já que ele contribui
significativamente para
a melhoria do caixa.

”
Guido Viviani

tabela progressiva e remuneração adicional. E mais: a aprovação da contemplação e o pagamento são rápidos, em até 48 horas.

Deu certo. O ticket médio subiu, gerando maior valor agregado e vendas com melhores remunerações aos dealers da Rede Fiat. Só para se ter ideia, de janeiro de 2015 até outubro de 2016 as vendas partiram de R\$ 20 milhões e atingiram R\$ 38 milhões, com 6.368 contemplações.

É importante ressaltar também que a equipe da ABRACAF visitou - neste período - aproximadamente 220 Concessionárias da Rede, onde mais da metade das vendas das cotas do Consórcio Nacional Fiat são realizadas.