

Promax e ALE: parceria para distribuição de aditivos

A ALE, quarta maior distribuidora de combustíveis do Brasil, e a Promax, fabricante exclusiva dos produtos Bardahl no Brasil, assinaram um acordo de parceria, por três anos, visando a comercialização nos postos de serviço de aditivos para lubrificantes, combustíveis e radiador para automóveis, com exclusividade.

A expectativa é de que todos os postos ofereçam a linha de produtos da Bardahl até o final de 2011. Com isso, a meta é alcançar vendas de 4 milhões de frascos de aditivo por ano na rede, o que deve gerar negócios da ordem de R\$ 60 milhões anuais. Para atingir essa marca, os revendedores ALE receberão consultoria especializada da Promax.

As duas empresas devem investir cerca R\$ 1,5 milhão por ano na divulgação e implementação do novo negócio, o que inclui treinamento e capacitação, marketing e PDV, entre outros. Entre as ações previstas na parceria, estão visitas periódicas aos postos revendedores, capacitação da equipe para atuação no ponto de venda, campanhas de incentivo e relacionamento e diagnóstico do *mix* adequado de vendas para cada posto. Além disso, as duas empresas farão ações conjuntas de divulgação.

A marca Bardahl tem 72 anos de tradição e está presente em mais de 75 países. Os primeiros produtos chegaram ao Brasil em 1953; o volume de vendas foi tão grande que, em 1957, foi instalada a primeira fábrica no Brasil. Em 1966, a fábrica brasileira iniciou a produção de linhas automotivas independentes, passando a adotar o nome Promax.

Diante da tradição, o presidente da ALE, Marcelo Alecrim, destaca que a parceria visa dar ainda mais confiança aos revendedores. “A experiência e qualidade asseguradas pela Bardahl durante todos esses anos visam melhorar ainda mais as vendas e atendimento dos revendedores ALE”, aponta. Já o presidente da Promax, Roberto Galvão, salienta a importância de ter uma empresa parceira com o perfil empreendedor da ALE: “uma marca tradicional como a Bardahl, construída com muito trabalho e seriedade, que conquistou o respeito do consumidor brasileiro em mais de cinco décadas, tem de ter a seu lado empresas confiáveis, alinhadas aos seus valores e ao direcionamento dos seus negócios, como a ALE”.

O mercado brasileiro de aditivos *aftermarket* (aditivos vendidos em frascos) movimenta, anualmente, em média 4 milhões de litros. Entre os consumidores desses produtos estão os proprietários de veículos que realizam manutenção preventiva, aqueles que querem solucionar um problema que o carro apresente e aqueles que usaram e aprovaram os resultados, tornando-se clientes fidelizados.

Fonte: Promax / ALE