

COMUNIQUE

ATUAÇÕES COMERCIAIS

PROJETOS LOGÍSTICOS

ANÁLISE | EXECUÇÃO | RESULTADO



COOPERCARGA[®]
LOGÍSTICA

Palavra do **PRESIDENTE**

Entregar Sucesso.



É com este propósito que o Grupo Coopercarga traça as suas ações diariamente. Somos um Operador Logístico completo atuando nacional e internacionalmente e, para isto, contamos com equipes especializadas em diversas frentes de atuação.

Nascemos do transporte rodoviário de cargas e, até hoje, o temos como um de nossos principais negócios. Ao longo de nossa trajetória de mais de 3 décadas passamos a atender outros negócios, abrindo nossos horizontes, conquistando novos espaços e sempre mantendo a paixão por entregar sucesso como nosso propósito.

Hoje somos um grupo atuante em diferentes frentes do ramo logístico. Trabalhamos com transferência Brasil e Mercosul, Operações Dedicadas e Centros Logísticos, Portos, Postos de Combustíveis e Usina Fotovoltaica. Movimentamos mais de 30 mil cargas mensais em 7

países: Brasil, Chile, Argentina, Paraguai, Uruguai, Bolívia e Peru.

A Coopercarga Logística conta com projetos personalizados, gestão otimizada, inovação em processos e práticas sustentáveis. Estamos focados em nossa missão e temos um time de qualidade que veste a camisa da Coopercarga e vai até o fim para fechar uma parceria.

É assim que crescemos nos últimos anos, com o apoio de todos os colaboradores, filiais e parceiros. Um de nossos valores é o foco no cliente. Atendê-los com excelência tem se mostrado uma realidade em nossas entregas.

Até a próxima!
Osni Roman.

EXPEDIENTE

OUTUBRO DE 2021

Este informativo é uma produção do Departamento de Marketing e Endomarketing da Coopercarga S/A.

R. Marechal Deodoro, 36 - Centro
Concórdia-SC - CEP 89700-904
Fone: (49) 3301-7000

www.coopercarga.com.br

Presidente: Osni Roman
Vice-presidente: Paulo Simioni
Diretor Administrativo e Financeiro: Jamir Carlos Cordeiro da Silva
CEO N&LOG: Marcio França
Diretor do Mercosul: Walter Soto
Diretor dos Postos: Fernando Zanotti
Diretor Comercial: Leandro Rocha
Redação: Ester Amanda Lopes
Supervisão: Renan Calderolli
Revisão: Larissa Casagrande
Revisão Final: Felipe Sobrinho
Diagramação: Agência LAB3 - Comunicação Criativa
Tiragem: 250 exemplares

#PORDENTRODADEDAÇÃO

CONHEÇA OS NOVOS INFORMATIVOS DO SETOR COMERCIAL



Com foco na integração de todos os colaboradores do Grupo Coopercarga, o setor de Marketing desenvolveu dois novos informativos internos (mensais): **Primeiro Embarque** e **Foco no Cliente**.

O objetivo desses informativos é apresentar os primeiros embarques que o grupo realizou (durante o mês vigente) e as oportunidades de crescimento dentro dos nossos clientes de carteira, além das operações com novos clientes.

FOCO NO CLIENTE

PERIODICIDADE: MENSAL



PRIMEIRO EMBARQUE

PERIODICIDADE: MENSAL



DO PRIMEIRO CONTATO À ASSINATURA DO CONTRATO

Vamos começar do início, com papel, caneta, kit de boas-vindas, apresentação em PowerPoint, um bom contato e pronto: já temos o que precisamos para conquistar um novo cliente para nossa carteira! Falando assim, parece um processo simples, mas até o fechamento de um contrato existe um fluxo a ser seguido que envolve várias áreas. Cada parte desse processo é importante para que possamos ter entregas de sucesso. Precisamos de direcionamento, estratégias e otimização para percorrer esse longo caminho. Vamos entender:



PRIMEIRO PASSO

Executado pelo time de Inteligência de Mercado

Realizar um estudo na região onde se iniciará o trabalho de prospecção. Esse estudo envolve listagem de indústrias e empresas de grande porte e análise de cada uma individualmente.

Essa análise resulta em informações estratégicas que serão importantes para outros setores, tanto no segmento de mercado, para os times comercial e de pré-vendas, quanto de linguagem e apresentações para o time de marketing.



SEGUNDO PASSO



Da Inteligência de Mercado ao Pré-vendas

Após essa análise, iniciam-se os contatos de empresa a empresa, buscando o setor e as pessoas responsáveis por captações, logística, compras ou suprimentos. Esses contatos podem ser realizados de duas formas: ou com apresentação inicial, se a prospecção é de um novo cliente, ou com uma busca de crescimento, oferecendo novas soluções logísticas, quando se trata de um cliente de carteira.

“Nesse primeiro contato tentamos extrair informações básicas do cliente, entender de primeiro momento qual é sua maior dor e desta forma conseguir mostrar a ele nossos diferenciais dentro de suas necessidades”, contextualiza Jéssica Marinho, Analista de Pré-vendas.

TERCEIRO PASSO



Do Pré-vendas ao estreitamento de laços

Conforme os contatos vão evoluindo, as propostas começam a serem expostas de ambos os lados. Quanto mais informações obtemos de um potencial cliente, melhor é a forma como podemos apresentar nossas soluções.

Com os laços estreitados, propostas apresentadas e expectativas analisadas, é a hora do time comercial!

O **Key Account** é o responsável chave em estabelecer uma relação de confiança entre cliente e empresa, visando sempre a satisfação do cliente. O foco desse profissional é atender de forma exclusiva, sendo contato agilizador e solucionador de tratativas. Sua função é fundamental para o sucesso de qualquer negócio.

QUARTO PASSO



Comercial: fechamento de contrato e entregas de sucesso!

Quando o potencial cliente chega ao time comercial, preferencialmente, um *Key Account** é definido e então as tratativas passam a ser exclusivas com esse profissional. Com todas as informações em mãos, o executivo à frente da negociação consegue elaborar a melhor estratégia para atender o novo cliente.

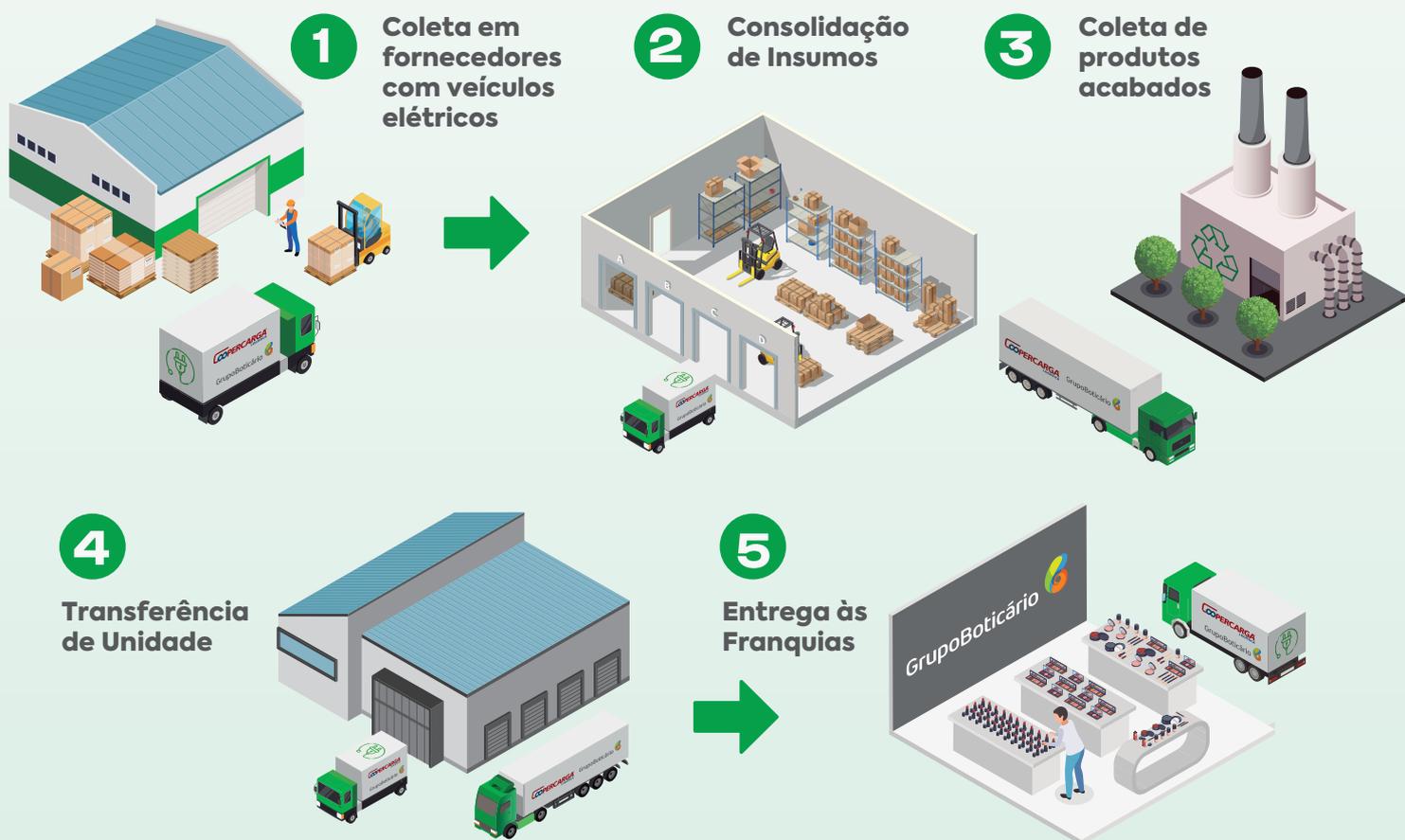
Estratégia pronta, expectativas alinhadas e então a assinatura do contrato.

“Cada cliente tem suas particularidades, em todos os segmentos. Na elaboração de uma proposta, são analisados todos os detalhes, deste o tipo de implemento que será disposto a esse cliente, às licenças e permissões necessárias para as operações” explica Aline Zilio Muller, Especialista em Análise de Mercado.

Operação Grupo Boticário

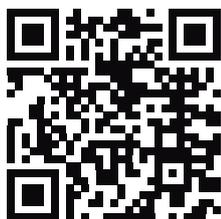
Confira o processo abaixo:

Entregar sucesso é parte do DNA da Coopercarga. E mais do que nossa dedicação em oferecer as melhores soluções logísticas aos nossos clientes, temos o compromisso de pensar e respeitar nosso futuro com nossas entregas. Inovar é preciso e preservar é o caminho. Alinhamos nossa paixão ao nosso propósito quando iniciamos a Operação Veículos Elétricos, junto com o Grupo Boticário. Desde a coleta dos insumos, até a distribuição nas franquias do grupo, a operação é realizada por veículos elétricos ou com emissão de CO₂ neutralizada.



Veículos 100% elétricos

Emissão Neutralizada



Aponte a câmera do seu celular e conheça mais sobre o projeto!



Logística com quem pratica sustentabilidade

Veículos Elétricos

BYD eT3 Categoria Van:

Autonomia de 300KM;

Capacidade de carga de 720KG;

Capacidade volumétrica de 3,36m³.

JAC iEV1200T Categoria VUC:

Autonomia de 200KM;

Capacidade de carga de 3000KG;

Capacidade volumétrica de 25,3m³.

Veículos movidos a GNV

Veículo ideal para longas distâncias.

Os benefícios ambientais com a utilização desses veículos chegam à redução de 20% nas emissões de CO₂ quando movidos a gás natural e podem chegar a até 90% com o biogás.

Otimização e garantia de sucesso

Double Deck

Veículos otimizados com barras laterais, criando um segundo piso.

Com a capacidade interna dobrada, o tempo de espera dos clientes também é reduzido, além da circulação de dois veículos em uma mesma operação.

Esteiras

Operação Panasonic com: Abastecimento das esteiras com lavadoras de roupas e refrigeradores domésticos - Processo automático de carregamento nas carretas que dura cerca de dois minutos e trinta segundos.



**LOGÍSTICA
COM QUEM
ENTENDE DE**

logística!

**DISTRIBUIÇÃO
URBANA**

**CENTROS
LOGÍSTICOS**



PROJETOS LOGÍSTICOS

ANÁLISE | EXECUÇÃO | RESULTADO

ANDRÉ VIEIRA
GERENTE DE PROJETOS

FOCO NO CLIENTE!

Um dos valores da Coopercarga que, com a evolução da logística, torna possível desenvolver estrategicamente soluções que otimizem o trabalho, o tempo e os recursos das operações, garantindo assim maior satisfação aos nossos clientes. Ter diferenciais competitivos e apresentá-los ao mercado são tendências que buscamos acompanhar e desenvolver. Os projetos logísticos têm se tornado cada vez mais peças-chaves para as negociações e são um dos exemplos que podemos destacar. Conversamos com André Vieira, Gerente de Projetos na Coopercarga, e compartilhamos abaixo tudo o que você precisa saber sobre o assunto:

O QUE É UM PROJETO LOGÍSTICO?

Por essência, são habilidades, técnicas e conhecimentos aliados na execução eficiente de uma operação que atenda às necessidades e expectativas dos clientes.

QUAL A IMPORTÂNCIA DA ÁREA PARA A COOPERCARGA?

Como operador logístico, precisamos ter e oferecer todo diferencial para nossos clientes no mercado competitivo. A área de projetos visa identificar oportunidades de crescimento e de melhorias dentro dos clientes ou a otimização de uma operação. O aperfeiçoamento e desenvolvimento da área nos garante autoridade no assunto em relação aos nossos concorrentes.

QUAL O OBJETIVO DE APRESENTAR UM PROJETO LOGÍSTICO?

Na Coopercarga, fazer de todas as entregas um sucesso. Entendendo as necessidades dos clientes e elaborando estratégias ágeis, conseguimos a curto, médio e longo prazo evitar desperdícios de tempo e de recursos operacionais e financeiros, os quais impactarão diretamente na satisfação do cliente, no controle de qualidade e na imagem da empresa.

PARA FINALIZAR, COMO SÃO REALIZADOS OS PROJETOS LOGÍSTICOS E QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS ETAPAS?

Varia de acordo com a especificidade de cada operação e cliente. Na teoria, seguimos um fluxo que funciona mais ou menos assim: busca-se entender as necessidades do cliente e avaliar as características da operação. Após isso, realizamos um estudo de soluções, estruturamos um projeto, precificamos e apresentamos a proposta, técnica e operacional. Se aprovada, passamos a acompanhar a implementação, garantindo que o que foi planejado será cumprido.

Sucesso ALÉM DE FRONTEIRAS

A Coopercarga possui um serviço completo de transporte rodoviário de cargas. Nossa gestão otimizada permite a movimentação de mais de 30 mil cargas mensais através de uma frota com mais de 2 mil veículos em 7 países:

Brasil, Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Bolívia e Peru.



30 MIL CARGAS MENSAIS



+2 MIL VEÍCULOS



7 PAÍSES



PROJETOS PERSONALIZADOS



OPERADOR LOGÍSTICO COMPLETO



INOVAÇÃO EM PROCESSOS



PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS

Faça uma cotação com nossa equipe comercial e deixe a **Coopercarga** entregar sucesso para sua empresa!



Entregamos Sucesso em todo *Mercosul*

Ser um Operador Logístico de relevante atuação global: essa é a visão da Coopercarga. Presentes e atuantes em sete países do Mercosul, estamos acompanhando este mercado em crescimento e nos preparando para melhor atendê-lo, com equipamentos, tecnologias e investimento no desenvolvimento de profissionais capacitados e treinados para este fim.

Nossas entregas de sucesso com essa atuação são voltadas ao Fármaco, onde temos clientes como **AstraZeneca, Biomerux, Zodiac, Euro Farma**, entre outros, que nos permitem atuar tanto em importação como em exportação na Argentina, Uruguai, Chile, Paraguai e Bolívia.

Laerte Savoldi - Supervisor Operacional & Comercial - explica que *“as exigências para atender este mercado são grandes. Precisa-se ter um rigoroso controle de temperatura e um excelente acompanhamento operacional, pois muitas vezes, o que se está transportando pode salvar vidas”*.

Os valores destas atuações são diferenciados, tanto em preços de fretes, como na preocupação dos clientes e no atendimento que prestamos. Agilidade, qualidade e segurança são levados muito a sério nesse ramo. Além de licenças especiais, a qualificação térmica das carretas e o bloqueador T4S (sistema esse que bloqueia o veículo além do rastreador) estão se tornando uma tendência para o ramo.

“Como Coopercarga, estamos sempre atentos ao mercado, buscando novas tecnologias que possam nos auxiliar cada vez mais na diminuição de sinistros”, contextualiza Laerte.



Parte de ser um operador logístico está ligado às soluções oferecidas aos clientes. Um diferencial que merece destaque para a Coopercarga é a gestão de frota otimizada. Essa agilidade presente nos processos internos, desde a documentação, até o atendimento final é o que nos permite potencializar a entrada e saída dos veículos no Brasil, visando o crescimento da marca além das fronteiras brasileiras.



Faça uma cotação com quem entende de *logística!*

A Coopercarga Logística tem mais de 30 anos de atuação e expertise, com soluções de logísticas integradas nos serviços:



**PROJETOS
LOGÍSTICOS**



**TRANSPORTE
RODOVIÁRIO**



**CENTROS
LOGÍSTICOS**

Com pontos de apoio estratégicos, possuímos atuação em 7 países:
Brasil, Argentina, Chile, Paraguai, Uruguai, Bolívia e Peru.

