



Acontece

SEMPRE - SEMPRE - SEMPRE - SEMPRE - SEMPRE



CARREIRA PROFISSIONAL Os labores do marketing pessoal

Marketing pessoal é uma palavra de moda no meio e no mercado profissional atualmente. Mas, diferente de muitas outras, essa não é descartável, passageira. Marketing pessoal pode fazer a vida inteira, e é interessante para todos os níveis de um indivíduo. Veja algumas dicas na página 84.

ECONOMIA Dicas para driblar as dívidas

Com as concessões não é apenas o aumento de custo de crédito. Para evitar gastos e sair do círculo de dívidas, veja dez dicas importantes e úteis. Pág. 88

LANÇAMENTO

POR QUE VALE A PENA TER UM PRISMA 1.0?

Já é vendida nas concessionárias do Grupo Dalcar, a Prisma 1.0 é a resposta certa para o que você procura em um sedan pequeno: um praticar e a descontração. E tem tecnologia atualizada, estilo na perfeição certa, custo-benefício excelente, além de um excelente e prático estorjo com simplicidade. E uma máquina? Veja na página 89.



PERFIL

Transformando projetos em uma marca

Desde vários tempos, um perfil de empresário Antônio Augusto Bugnato, o Cato. Veja como ele transformou a Foto 1000 em uma marca reconhecida no mercado de serviços de São Paulo. Pág. 92

COMENTÁRIO

Locomotiva de mercado

A vida de um cara é mais do que um negócio realizado entre um vendedor e um cliente. Os temas desse módulo de negócios girando em torno de negócios. Pág. 93

GERENCIANDO A SI MESMO

Como você lida com seu trabalho mais em que vive, seja na empresa onde trabalha, com amigos, filhos, amigos(as), enfim, com quem está à sua volta e pode, de uma forma ou de outra, definir sua vida? Existem muitas respostas para essas questões. Uma das melhores formas de responder é se agra-dando a si e a si mesmo(a) através do marketing pessoal. Tema de máxima relevância, o marketing pessoal ajuda você a pensar e si mesmo(a) de uma maneira de imagem que você tem de si mesmo. Ajuda a estabelecer seu nome em uma palavra ou quatro e, a partir dessa imagem, atrair oportunidades em todos os aspectos da vida, fundamentalmente, no profissional.

Porque você é a única do marketing pessoal a pensar-se como produto. E isso não é um absurdo. É o que lhe exige o mercado competitivo. Assim, você deve gerenciar a si mesmo(a) como forma, qualidade e expressão igual. E mais, a vida determina seu sucesso e não fazemos na vida. Vejamos o exemplo 8.



EVENTOS E COMEMORAÇÕES



O diretor de vendas da Divisão Norte inclui em sua equipe do Nordeste, Centro-Oeste e Norte, Samuel Ruzaiti, em visita ao Grupo Dalcin, em abril. Aqui ele aparece ao centro, ladeado pelos diretores Daniel Filho, Marco Paes, Sônia Figueiredo, Marcos Amorim e Claudinei Romagnolo.



A equipe de vendas de Dalcin de Goiânia, liderada por Silvan Passos, comemora o sucesso de vendas e superação de meta conquistada em março. A comemoração acontece com a animação de um grupo de pagode, um churrasco e a participação de funcionários da empresa.



A funcionária de Dalcin Café, Patrícia Reis, foi destaque nacional em vendas de seguros em 2010. Aqui ela aparece em Trancoso (BA) numa viagem patrocinada pela Inlênica Seguros em março deste ano.

Expediente

Diretor Executivo e de Administração Geral do Boleto Financeiro

Administrador: Aníbal de la Rocha, CEO - Goiânia

Gerente Executivo: Roberto Albuquerque

Gerente Operacional: Daniel Albuquerque Neto

Gerente Administrativo: Fernando Jorge Costa

Gerente Financeiro: Luis Roberto Albuquerque

Gerente Operacional: Claudinei Romagnolo (Dist)

Gerente de Regulação: Sônia Figueiredo

Gerente de Marketing: José Francisco Neto

Gerente de Treinamento:

Roberto Silva: Marcelo Paes

Roberto Silva: Silvan Passos

Gerente de TI: Henrique Amor

Gerente de Recursos Humanos: Luciano Gomes

Gerente de Relações: Jorge Roberto

Gerente de Vendas: Roberto Leite

Gerente de Pós-Vendas: Carlos Barão

Gerente de Apoio: Alexandre Naves

Gerente Executivo

Gerente Geral: José Francisco Neto

Gerente Operacional: Marcos Damasceno

Gerente Operacional: Marcos Damasceno

00000

Gerente Operacional e Relação: Antonio Almeida

Gerente Operacional

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Douglas

Gerente Operacional: Carlos

Gerente Operacional: Adriano

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

Gerente Operacional: Paulo

A EVOLUÇÃO DE UMA MARCA

Ele conseguiu o segmento de caminhões e semi-camiões. E está à porta de entrada no mercado de automóveis e também, por muito tempo, no próprio mercado de ônibus, até que, aos 37 anos de idade, Antonio Augusto Nogueira Santos Filho, o Galo, deixou Minas-geranos para se mudar de estado.

Em 2004, decidiu montar o grupo Auto 1000, com as atividades de fabricação, compra e venda de caminhões, assim como também atuando em serviços - desde duas décadas atrás, através da marca Serviços, fundada em 1988 e na sua marca

É claro que o tempo no atendimento não é um fator de experiência que levou a essas decisões. A vontade de empreender no setor de automóveis também contribuiu para Galo tomar atitudes empreendedoras. "Vai ser como eu fiz na gestão de vendas, pré-vendas, atendimento, depois o atendimento de Apoio e a gestão de vendas de Curitiba até 2002."

A ideia de criar o Auto 1000 surgiu a partir de uma reunião de vendas de todo o empreendimento que ele geria. Depois, como decorrência dessa reunião, de forte vontade de dar um impulso de negócios com a partir da experiência. Nesse momento, a proposta foi de não apenas ganhar dinheiro, mas criar uma marca associada ao empreendimento.

Inicialmente o Auto 1000 desenvolveu as atividades de compra e venda de caminhões, depois incorporou a Peugeot e no setor de fabricação de ônibus, em seguida voltou as atividades de serviços e auto peças. Explicando como tudo isso aconteceu neste curto



Antonio Augusto Nogueira Santos Filho

período de um ano. "Está bem uma experiência única. "No começo original a empresa girava em torno disso?"

Se na início a empresa já tinha uma concepção que a marca representava mercado, para o futuro seu gestor possui outra ideia que busca consolidar e ampliar o espaço conquistado. O fortalecimento da marca Auto 1000 nos seus produtos, serviços e na sua filosofia de atendimento.

Além de orientar para os negócios: "Entrega é uma medida constante e essencial. Não pode ser um erro visto geral e no dia-a-dia não muda - o compromisso, o mercado, o país. Por como isso é estratégico via venda tem muita a ver." Marcos Taites (10/01/10)

Análise de Mercado

A RELAÇÃO DA VENDA DE UM CARRO COM A ECONOMIA

João Fernando Neto

Você consegue imaginar o que a venda de um veículo representa no momento atual? E o impacto na sociedade?

Mas antes de se preocupar com esse tipo de análise, imagine, ônibus, táxi, frota, produção agrícola, plástico, ferramentas, componentes eletrônicos entre outros - que terão certeza que serão feitos mais - já estamos falando em alguns milhões de empregos e milhões de oportunidades em impostos.

Mas essa cadeia produtiva da economia não para por aí, pois ainda depende de transporte, educação, saúde (com tudo de infraestrutura), comunicação e de serviços, entre de uma quantidade significativa de empresas que trabalham com os serviços que a compra e venda de veículos possibilita.

Segundo o Leonardo Cigotto, diretor regional de Campinas, há mais emprego associado nas montadoras que 12 empresas fabricantes de ferramentas de peças e serviços.

Dados quanto ao número efetivo de funcionários no setor, exclusivamente para montadoras, fabricantes de peças, mas também que distribuem um produto final, indicam que em todo o Brasil temos em uma indústria bem sucedida. Isso, com uma base muito sólida sobre a indústria de vendas de um veículo para a economia.

podemos até entender porque a preocupação do Governo com o aumento vendas neste setor. Mas, não tem nada de que imagine, certo? Talvez o impacto não seja um fator diferenciado para este propósito do Governo.

Temos certeza também de importância de conexão com a economia, mas até este momento não é possível dizer o quanto sustentável, seja sendo apenas comprar - utilizando oportunidades para o transporte de funcionários, produtos de construção, veículos utilizados como parte de pagamento na aquisição de imóveis... e a lista de estar se grande.

É na realidade, que em algum momento e Engenharia, Medicina, Ciências Exatas, entre outros, são necessários para o setor? Porém, de desdobramento, surgem de recursos, técnicos em treinamento, técnicos, artes, profissionais que contribuem a sustentabilidade do setor de montadoras. Mas, não pense que não para a dependência econômica do setor, mas é assim mesmo. Muitos outros segmentos também têm a mesma cadeia produtiva, até se dá grande quantidade de empregos.

Então, sua parcela de contribuição para o setor econômico nacional é bem grande quando você adquire um veículo, seja ele B



em ou usado. E assim sendo, a medida financeira não para, não para e não para.

Então vamos fazer a nossa parte, sempre o que de fato podemos, para com responsabilidade e continuar contribuindo com o crescimento do país e principalmente do nosso Brasil, pois é assim que vamos e sustentamos nossa família. Sempre que quiser sempre o bem de todos nós.

MARKETING PESSOAL: O DETALHE DETERMINANTE DO RUMO DE SUA CARREIRA. E DE SUA VIDA.

Pessoas diferentes possuem ideias, habilidades, talentos, experiências, valores e aspirações. Isso faz com que cada um tenha um perfil único, com pontos fortes e fracos. Para isso, as carreiras devem ser planejadas com cuidado. Quando os objetivos pessoais coincidem com as oportunidades oferecidas pelo mercado, o profissional encontra mais facilidade em alcançar o sucesso. Quando há uma desconexão entre os dois, o profissional precisa fazer ajustes para estar de acordo com o mercado. Isso pode ser feito de várias maneiras, desde a busca por um novo emprego até a mudança de carreira.

O planejamento de carreira é fundamental e fundamental para o sucesso. É uma ferramenta essencial para quem quer alcançar o sucesso. Ela ajuda a definir o rumo da carreira e a estabelecer metas e prazos.

É importante lembrar que o planejamento de carreira não é um processo linear. Ele pode mudar a qualquer momento, dependendo das circunstâncias. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

Para o sucesso em qualquer carreira, é importante ter um plano de carreira claro e definido. Isso ajuda a definir o rumo da carreira e a estabelecer metas e prazos. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

- É essencial ter um plano de carreira claro e definido.
- É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.
- É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.
- É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

no mundo do trabalho, é essencial ter um plano de carreira claro e definido.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

DICAS DE MARIO PERSONA

Qual a importância do marketing pessoal para conseguir um novo emprego e para conseguir novos negócios no mercado?

O marketing pessoal é essencial para quem quer alcançar o sucesso. Ele ajuda a definir o rumo da carreira e a estabelecer metas e prazos. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.

Como avaliar sua imagem para ganhar o destaque?

É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única. É importante lembrar que o planejamento de carreira é um processo contínuo e não uma tarefa única.



Foto: iStockphoto.com/Andrey Kravchenko

Lançamento

PRISMA 1.0

A RESPOSTA CERTA PARA O QUE VOCÊ PRECISA



Você precisa de quê? Não, essa não é uma pergunta originada da mente de um conhecido grupo de rock nacional. Ela faz parte da primeira pergunta que surge na relação entre fabricante e vendedor do veículo com o cliente: que tipo de cliente é aquele que você? Seguindo o caminho geral de marketing do Grupo Delta, José Fernando Neto, o Prisma de Chevrolet com o motor 1.0 V4CE, que já está à venda nas concessionárias e lojas do grupo, tem, nos seus características originais, todas as respostas favoráveis às perguntas de um cliente na hora de comprar de um substituído de segmentos das outras pequenas cars, que é o cliente precisa é para outro mundo. Ou seja, tecnologia atualizada, mesmo na potência certa, portabilidade no laboratório ideal, preço acessível e pronta entrega sem complicação.

De termos de tecnologia, o Prisma 1.0 segue as promessas parciais por ser projetado, desde o início, a motor econômico, capaz de dar ao veículo um desempenho excelente em suas linhas.

O motor do motor é o mesmo que equipa Certo e Classic desde o fim do ano. A versão Joy do novo Prisma 1.0 V4CE chega ao R\$ 28.289 e a fibra por R\$ 34.234. De acordo com a montadora, com o novo conjunto o carro tem 77 cv de potência, deslocado com gasolina, e 76 cv com álcool a 6.800 rpm. O torque é de 6,5 kgm (gasolina) e de 6,7 kgm (álcool), a 5.200 rpm. A velocidade máxima é de 164 km/h (álcool) e 152 km/h (gasolina) e o consumo de 0 a 100 km/h em 14,3 segundos (álcool) e 14,2 segundos (gasolina).

Atenuado com gasolina, o novo Prisma faz 17,6 km/l no urbano e 13,7 km/l no urbano (média de 16,2 km/l). Com álcool, o modelo faz 13,2 km/l no urbano e 8,2 km/l no urbano (média de 10,7 km/l). O motor 1.0 V4CE equilibra o Chevrolet Prisma na nova restrição de emissões do Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama), que entrou em vigor recentemente. Para o GM, a entrada do Prisma no segmento das sedãs pequenas com motorização 1.0 liter é uma importante vantagem para aumentar as vendas do produto. No segmento, o Chevrolet Classic é líder de vendas, mas tem como principal foco os hotéis. Com os dois modelos no mesmo segmento, a expectativa da Chevrolet é ampliar a participação neste mercado, que

em 2004 teve 51% de participação sobre o total de 201.507 unidades comercializadas.

A estreia brasileira do novo Chevrolet vem uma ação especial de marketing do Intekwag em São Luís, após a Fiat ter segundo lugar ultrapassado os limites do bom senso do anúncio: 128 mil 500 unidades vendidas, algo que só teve precedentes no Brasil quando esse desempenho de 2004 em 30 dias, com duas as vendas com os demais concessionários da marca, finalizadas pelo mesmo lançamento Fiat do Estado.

Fato sobre o sucesso que melhor convence o consumidor de fato, em tempo de crise de fare festa, é o sucesso de primeira viagem no caso por um atendimento qualificado. É esse sucesso que acrescenta sempre comente. Sem muito de sucesso, tem de ser feliz.



VANTAGENS E CUIDADOS NA COMPRA DE UM CARRO SEMINOVO

Comprar um carro seminovo é a melhor maneira de adquirir um bem móvel. A compra de um carro seminovo é um investimento. Para tanto, além das condições básicas que você deve ter na hora de comprar de um veículo (capacidade, documentação, validade dos documentos etc.), é fundamental respeitá-lo e escolhê-lo da forma correta e comprar o melhor. Outra recomendação importante é a situação do veículo no momento da compra. No caso de seminovos da Dalcar, na atual situação do mercado, oferece vantagens que condizem com a

expectativa do cliente na aquisição de um produto de qualidade e de qualidade de um bom negócio.

Veja nossas vantagens:

- Dois tipos (Dalcar e Contorno) com um estoque com mais de 100 carros com garantia de procedência, revisões e higienizados.
- Taxas financeiras em relação ao mercado.
- Preço competitivo.
- Uma equipe de vendedores preparados para um excelente atendimento.



DALCAR SEMINOVOS
 100% de carros lavados e higienizados

MODELO	CMV	PLACA	ANO	VALOR	MODELO	CMV	PLACA	ANO	VALOR
Alfa Romeo	100	100	100	100	Alfa Romeo	100	100	100	100
Audi	100	100	100	100	Audi	100	100	100	100
Bmw	100	100	100	100	Bmw	100	100	100	100
Chevrolet	100	100	100	100	Chevrolet	100	100	100	100
Ford	100	100	100	100	Ford	100	100	100	100
Hyundai	100	100	100	100	Hyundai	100	100	100	100
Kia	100	100	100	100	Kia	100	100	100	100
Land Rover	100	100	100	100	Land Rover	100	100	100	100
Mercedes	100	100	100	100	Mercedes	100	100	100	100
Nissan	100	100	100	100	Nissan	100	100	100	100
Peugeot	100	100	100	100	Peugeot	100	100	100	100
Renault	100	100	100	100	Renault	100	100	100	100
Suzuki	100	100	100	100	Suzuki	100	100	100	100
Toyota	100	100	100	100	Toyota	100	100	100	100
Vauxhall	100	100	100	100	Vauxhall	100	100	100	100
Vw	100	100	100	100	Vw	100	100	100	100



SUPER LIQUIDAÇÃO DE MOTOS

SUZUKI

NA DALCAR É ASSIM, ENTROU COMPROU!

TODAS COM PARTIDA ELÉTRICA E PREÇO À VISÃO

Intruder 125 4.950,00

Pulsar 125 Automática 5.758,00

Yes 125 5.350,00

TODAS COM ZERO DE ENTRADA FINANCIAMENTO EM ATÉ 48X

DALCAR SUZUKI CONCESSIONÁRIA Nº 1 DO BRASIL

VALORES INDICADOS EM R\$ 1000 (MIL) EXCETO ONDAS EM PORTUGAL

DALCAR SUZUKI: 011 5011 1000
 DALCAR SUZUKI: 011 5011 1000
 DALCAR SUZUKI: 011 5011 1000
 DALCAR SUZUKI: 011 5011 1000

Dalcar *Acontece Anuncie aqui (98) 8119 1900*

SE VOCÊ NÃO COLOCA PEÇAS GENUÍNAS GM, DÁ NISSO.



Para manter seu Chevrolet, especialistas pensaram muito. Cada peça foi criada exclusivamente para ele. Na hora de fazer reparos e substituições, só coloque peças testadas e aprovadas pela Chevrolet na Dalcas. Assim seu carro continua perfeito, como se fosse novo. Tome uma genuína Atitude Dalcas.

- CALHAU 3217.1400 - COHAMA 3295.1400 - GUANABARRAS 3245.4305 - SANTA INÊS 3653.6000



A ÚNICA E VERDADEIRA
CONCESSIONÁRIA "D"



UMA CHEVROLET

