



Agrishow é cenário de lançamentos da Massey Ferguson

**REDE MASSEY**

Eduardo Nunes é o novo diretor de vendas da marca

Centro Oeste Máquinas inaugura loja no Mato Grosso

REDE MASSEY

Oportunidade para alavancar as vendas

Como sempre, a Agrishow mostrou ser o termômetro para o agronegócio. Em 2018, vimos o otimismo no olhar dos clientes que chegaram decididos a renovar suas frotas. O lançamento das novas séries de tratores, MF 4700 e MF 5700, evolução da consagrada série MF 4200, representa uma oportunidade para alavancar as vendas na rede. Indo além dos novos produtos contamos, também, com os tratores da série MF 4200 em estoque e disponíveis para comercialização. Portanto, este é o momento para preparar as equipes para alcançar os melhores resultados, já considerando a nova política agrícola anunciada em junho e que entrará em vigor a partir de 1º de julho de 2018.

Os indicadores mostram que podemos acreditar no aquecimento do mercado no segundo semestre, como resultado da boa produtividade e do aumento de preços de commodities. A soja e o milho são exemplos disso. Temos um ponto muito positivo que configura o momento favorável para a rede Massey Ferguson.

Aproveito para agradecer a parceria da AGCO, do Consórcio Nacional Massey Ferguson e do AGCO Finance pelo suporte fornecido aos trinta e sete concessionários que estiveram presente na Agrishow. É esse o modelo de parceria que nos impulsiona ao crescimento. E, finalizando, meus sinceros parabéns ao Eduardo Nunes pela merecida promoção ao cargo de diretor comercial da Massey Ferguson e à Centro Oeste Máquinas, nova concessionária da marca e associada da Unimassey.

Desejo a todos uma ótima leitura e sucesso em vendas!



Paulo Finger
Diretor-presidente
da Unimassey

Unimassey



Juntos somos mais fortes

O *Informativo Unimassey* é uma publicação da Associação Nacional dos Distribuidores Massey Ferguson (Unimassey)

Rua Domingos Martins, 121 conj. 402
92010-170 • Canoas • RS
(51) 3472-9988 • www.unimassey.com.br

Envie comentários sobre as matérias publicadas, bem como sugestões de assuntos que você gostaria de ler no *Informativo Unimassey* para o e-mail: unimassey@unimassey.com.br

Diretor-presidente
Paulo Finger

Diretor vice-presidente
Omar Luiz Scanagatta

Tratores
Roberval Sebastião da Silva e
João Batista Figueiredo Ramos

Colheitadeiras
Rudney Doeler e
Edoardo Mosena

Pós-Venda
Paulo Nalvi Kober e
Juliana Lima Guerini

Consórcio e Financiamentos
Heraldo G. Boldrin e
Rui Almeida

Implementos
César Luiz Coser e
Luiz Ubirajara Gomes da Silva

Novos Projetos
Marcelo N. Ferreira e
Márcio José Lucca

Desenvolvimento da Rede
Mariza N. F. Esselin e
Mauren D. Dumoncel

Coordenação
Fernando Coimbra Fabbrin



Edição 30
Junho de 2018

Foto de capa
Fagner Almeida

Projeto, Redação e Editoração

stampa
comunicação corporativa

(51) 3023.4866 - (51) 9.8184.8199
www.stampacom.com.br
stampa@stampacom.com.br

Direção-Geral, Edição e Revisão:
Eliane Casassola

Redação
Fernanda Tatsch, Natacha Portal e Thamires Rosa

Editoração
Thiago Pinheiro e Vitória Fedrizzi

Impressão
Gráfica: Comunicação Impressa
Tiragem: 1.000 exemplares

Massey Ferguson apresenta as **séries MF 4700 e MF 5700** em edição histórica da Agrishow

*Concessionários das regiões Centro-Oeste,
Sudeste, Sul, Norte e Nordeste receberam clientes
em uma das maiores feiras agrícolas do mundo*

» Os lançamentos Massey Ferguson em tratores, colheitadeiras, pulverizadores e implementos foram destaque da maior Agrishow de todos os tempos, realizada de 30 de abril a 4 de maio, em Ribeirão Preto (SP). Em 2018, a 25ª edição da Feira Internacional de Tecnologia Agrícola bateu recordes de vendas, com crescimento de 22% e volume de negócios na casa de R\$ 2,7 bilhões. As novas séries de tratores MF 4700 e MF 5700, evolução da família MF 4200, tiveram lugar privilegiado no estande da marca, que contou com a participação de concessionárias das regiões Centro-Oeste, Sudeste, Sul, Norte e Nordeste.



“Lançamos as séries MF 4700 e MF 5700 que entram até o final do ano em produção para substituir a série MF 4200, a nossa família de tratores mais vendida. Então, essa feira é muito importante para nós porque é um marco de uma grande evolução. Para fazer a troca de uma linha consagrada é preciso entrar com um produto muito diferenciado, e é isso que estamos fazendo. São duas linhas sem similaridade no mercado e que estão sendo muito bem recebidas pelos clientes e rede”.



Eduardo Nunes, diretor de vendas da Massey Ferguson



Realizada em um cenário bastante positivo, com os preços das commodities e outros fatores externos impulsionando o agronegócio brasileiro, o público que visitou a Agrishow demonstrava otimismo e confiança no mercado. “Notamos que os clientes vieram mais determinados a comprar, querendo realmente investir. Este ano apostamos numa conversão muito alta, porque os produtores estão decididos. Acreditamos num resultado final bem melhor que no ano anterior”, comenta Heraldo Boldrin, diretor da Amici Agrícola e diretor de Consórcio e Financiamentos da Unimassey.

Heraldo acrescenta que os agentes bancários presentes na Agrishow estavam engajados em atrair os clientes para as linhas de crédito. “Há um forte apetite dos grandes bancos pelo agronegócio.

Tanto o AGCO Finance, o Consórcio Nacional Massey Ferguson e grandes bancos do varejo apresentaram estratégias agressivas, com linhas do BNDES e recursos próprios, durante toda feira, o que impulsionou nosso volume de vendas.”

O resultado positivo da lavoura é motivação para o investimento dos clientes. Segundo Ângelo Prates, diretor-executivo da Buritis Máquinas, a boa produtividade é outro fator decisivo para a compra de máquinas. “Temos muitos clientes da região da Agrishow que têm propriedades no Mato Grosso. Vemos que todos estão muito entusiasmados com os resultados da lavoura e, com o anúncio oficial do Plano Safra, acreditamos que haverá uma demanda aquecida por máquinas agrícolas”, declara.



Colheitadeira MF 9895 vencedora do prêmio Machine of the Year

No dia 1º de maio, a colheitadeira axial MF 9895 foi anunciada como vencedora do prêmio Machine of the Year Brazil® 2018 na categoria 'Colhedora de grãos'. Equipada com plataforma Draper de 45 pés, conquistou a melhor avaliação da comissão julgadora.



Termômetro do agronegócio

Maior evento de tecnologia agrícola do primeiro semestre, a Agrishow é considerada como um termômetro do mercado no decorrer do ano. O diferencial de inovação presente nos produtos Massey Ferguson trás a tecnologia que os produtores buscam para alcançar melhores resultados.

“Os tratores menores da linha MF 4700, por exemplo, já trazem uma tecnologia avançada para os agricultores. Máquinas cabinadas, com transmissão versátil e maior capacidade de levante e vazão. Os produtores buscam por isso nas linhas pequenas”, comenta Gilberto Mosena, diretor da Mosena.

De acordo com Marcos Camargo, diretor da G.R.A, o agronegócio vive um bom momento e os produtores querem investir, cada vez mais, em tecnologia. “A Agrishow tem a característica de ser uma feira de inovação para o campo e o produtor que foi ao estande da Massey Ferguson encontrou máquinas modernas com alta tecnologia embarcada. No geral, a feira atendeu nossas expectativas. Com a redução de juros que esperamos para o Plano Safra, com certeza teremos um mercado bem aquecido para o segundo semestre”, pontua.

Concessionárias presentes na Agrishow 2018

Agrolíder | Agromen | Alpha Máquinas | Amici | Arakaki | Augustin | Buritis Máquinas | Camagril | Casa dos Implementos | Centro Oeste | Cequip | Comac | Dafonte | Disma | G.R.A | Guaporé | Guimarães | J. Azevedo | Juagro | Jumasa | Luchini | Magparaná | Mardisa | Mátria | Mosena | Norteforte | Oimasa | Prodoeste | Querência | Redemaq Minas | Somassey | Stéfani | Sulpará | Super Safra | Tratormaster | Tratornan | Triama Norte | Zanini

Precision Planting

Detentora da marca Precision Planting, a AGCO apresentou a tecnologia de dosadores pneumáticos incorporada nas plantadeiras Massey Ferguson para o público da Agrishow, feira reconhecida como fonte de inovação do meio agrícola. “Na Agrishow o ponto forte é a tecnologia e a linha de plantio da Massey Ferguson com o Precision Planting representa um avanço muito importante, um salto de eficiência na lavoura. Daqui a dois anos, será como as cabines em colheitadeiras: não teremos mais plantadeiras que não sejam pneumáticas entrando no campo”, ressalta Ângelo.

Segundo o diretor de vendas da Massey Ferguson, o interesse demonstrado pelos clientes nas plantadeiras da marca é, em si, um termômetro para o segundo semestre. “Quando há renovação deste tipo de equipamento é um indicador de boas perspectivas e um cenário mais positivo”, argumenta Eduardo Nunes.





Reconhecimento em vendas

No último dia de Agrishow, a fábrica premiou os vendedores que se destacaram durante a feira. Na ação, cada colaborador da rede Massey Ferguson que registrou o maior volume de vendas em colheitadeiras, tratores (lançamentos), plantadeiras e pulverizadores, ganhou, conforme a colocação, um kit churrasco (3º lugar), uma mochila ou relógio (2º lugar) e um tablet (1º lugar).

CNMF premia destaques em vendas

O Consórcio Nacional Massey Ferguson (CNMF) esteve presente na 25ª edição da Agrishow com uma campanha de vendas inédita para a rede Massey Ferguson. No fim do dia, a cada cota vendida, o vendedor tinha o direito a estourar um balão. Os gerentes das concessionárias também tinham direito de estourar um balão a cada três cotas vendidas pela regional. Cada balão representava uma quantia em dinheiro, entregue na hora para o colaborador.

A ação foi sucesso absoluto, pois além de reconhecer a atuação da rede, também foi fonte de motivação para os vendedores que ultrapassaram o objetivo do CNMF em venda de cotas durante a Agrishow.

AGRISHOW EM NÚMEROS



25
edições



159 mil
visitantes



800
expositores



70
países



R\$ 2,7 bi.
comercializados



20 anos do AGCO Finance

Comemoração reuniu concessionárias, fábrica e colaboradores

» Na noite de 2 de maio, terceiro dia de Agrishow, o AGCO Finance convidou as equipes das concessionárias Massey Ferguson, fábrica e parceiros para celebrar os 20 anos do banco da fábrica com um jantar festivo no Espaço Golf, em Ribeirão Preto (SP). Comandado por Paulo Schuch, superintendente comercial do AGCO Finance, o evento reviveu a história do banco no Brasil e a parceria com a AGCO.



Criado pela demanda dos próprios concessionários, o AGCO Finance surgiu como uma união entre o De Lage Landen (DLL) e a AGCO, com a proposta de ser um agente financeiro parceiro da rede, com processos que facilitassem o andamento das operações de financiamento. “Desde a criação do AGCO Finance, trabalhamos para modernizar, cada vez mais, nossos processos junto à rede de concessionárias, até chegarmos ao momento atual em que estamos celebrando essa jornada cheia de vitórias e equipamentos financiados”, comenta Paulo.

Mike Janse, presidente do DLL, reforça o compromisso do AGCO Finance na busca por soluções ágeis para as concessionárias. “Estamos investindo cada vez mais em ferramentas digitais que contemplem tanto concessionárias, clientes e a própria fábrica, atuando em sintonia com o mercado que exige sempre mais velocidade e menos custos operacionais”, destaca.

Reconhecimento rede Massey Ferguson

Representando a Unimassey e a rede Massey Ferguson, Heraldo Boldrin, diretor de consórcio e financiamentos da Unimassey, agradeceu a parceria do AGCO Finance e reforçou que o banco é um dos responsáveis pelo sucesso da rede. A cerimônia contou com a entrega de uma homenagem às concessionárias que se destacaram em operações junto ao AGCO Finance:

Destaque em Seguro

Augustin – recebido por André Savoldi

Destaque em Carteira

Jumasa – recebido por Paulo Mota

Destaque em Participação

Mecaniza – recebido por Caio Facci

Destaque em Performance

Redemaq Real e Redemaq Minas – recebido por Paulo Kober



Agro é luxo

Do segmento de artigos de luxo ao agronegócio, Luciana Madeira conta como dois mundos aparentemente opostos se convergem na arte de atender o cliente

» Gerente de vendas da filial da J. Azevedo em Teixeira de Freitas (BA), a capixaba Luciana Madeira, 36 anos, quebra o paradigma usualmente utilizado para descrever a trajetória de pessoas envolvidas no segmento agro. Sem precedente familiar ou qualquer ligação com o campo, Luciana saiu da função de vendedora do segmento de luxo para, em menos de cinco anos, assumir o comando da J. Azevedo no extremo sul baiano, região que se destaca pela cafeicultura, fruticultura, silvicultura e pecuária.

O convite para entrar no mundo agro surgiu dentro do ateliê de objetos de luxo que Luciana trabalhava. “Uma das minhas clientes é irmã do Allan (diretor da J. Azevedo) e me falou que havia vaga na empresa. Na época, eu morava na Serra e trabalhava em Vitória (ES), e estava à procura de uma oportunidade mais próxima de casa. Aceitei, fiz a entrevista e entrei na J. Azevedo. Foi o começo da minha trajetória no universo do agronegócio”, conta Luciana.

À primeira vista, o mercado de objetos de luxo não apresenta nenhuma similaridade com o segmento de máquinas agrícolas, apenas o contraste da delicadeza e sofisticação com a robustez e eficiência. Porém, para quem trabalha com vendas, há mais elementos em comum do que pode parecer.

“A arte de atender independe do segmento: o que o cliente espera é envolvimento. Alguns elementos do mercado de luxo me ajudaram bastante na transição para o agro: a postura adequada, o cuidado com as palavras, o estudo aprofundado sobre o produto. Fiz um contraponto do ‘bruto’ com o ‘delicado’. Foi um processo desafiador, mas confesso que, à medida que fui me relacionando e conhecendo melhor o perfil dos clientes, fiquei encantada”, destaca a gerente.



Como um diamante bruto, autodescrição de Luciana, que precisa ser lapidado, ela ingressou na concessionária como garantista dos produtos Massey Ferguson. Em pouco tempo, assumiu o cargo de coordenadora de pós-venda e, em seguida, aceitou o desafio de ser gerente de vendas da filial.

“Eu ainda estou em formação. Por ser mulher, jovem e de fora do agronegócio foi um processo difícil, mas fui conquistando a minha equipe com muita humildade. E quando falo humildade, não quer dizer que não sei me impor, significa que estou disposta a compartilhar meu conhecimento, meu olhar sobre atendimento diferenciado, e somar à prática das pessoas que já atuavam na área. Foi assim que firmei uma parceria sólida com minha equipe: com um processo contínuo de troca”, afirma. No extremo sul baiano, a meta de Luciana é consolidar a J. Azevedo e a Massey Ferguson como líderes de vendas em tratores e implementos agrícolas.

Mais do que vendedor

Destaque em vendas durante a Agrishow 2018, Francisco Araújo, vendedor da Amici, afirma que o segredo do sucesso está na amizade desenvolvida com o cliente

» A oportunidade de conhecer o agronegócio chegou cedo na vida de Francisco José Farias de Araújo, vendedor da Amici. Aos 12 anos, ele foi convidado para trabalhar numa revenda de peças para tratores, na organização do estoque. Aos 33 anos, Francisco foi um dos vendedores destaque da Agrishow 2018, reconhecido pelo Consórcio Nacional Massey Ferguson pelo grande volume de contas vendidas e pela fábrica como o maior vendedor de pulverizadores durante toda a feira.

“O maior mérito que tenho hoje, de vender bem, de ser um dos melhores vendedores da rede Massey Ferguson na Agrishow, é o conhecimento que tenho da região e, principalmente, o fato de os clientes me conhecerem desde pequeno. Os clientes na região de Mogi Mirim (SP) não são clientes, são meus amigos. É a afinidade que criei com eles durante todos esses anos, que considero ser o meu grande diferencial como vendedor”, destaca Francisco.



Em 21 anos de atuação no segmento de máquinas agrícolas, Francisco sabe dizer, exatamente, o que caracteriza um bom vendedor: “é a confiança que você gera para o seu cliente e isso só é possível por meio de um excelente relacionamento”. Relacionamento, ele completa, é mais do que apenas vender, é conviver com o cliente, visitá-lo com frequência, e participar de eventos na propriedade dele. Isso é o que gera confiança. “Eu vou nos eventos deles e eles vêm nos eventos que realizamos na Amici. Fizemos uma Big Assembleia do CNMF e, numa noite, sorteamos 150 tratores para os 450 clientes que compareceram ao evento. Isso é resultado de um ótimo relacionamento”, ressalta.

Uma dica de Francisco para os colegas vendedores alcançarem um bom volume de vendas é: criar um relacionamento de amizade com o cliente. “Não os trate apenas como clientes, mas como amigos. A partir do momento que perceberem que você não é só um vendedor, é quando você começará a colher os frutos de um bom relacionamento”, garante.



2ª Convenção de Vendas promove integração na Itaimbé

Evento buscou fortalecer a união da equipe para qualificar resultados

» A Itaimbé realizou a 2ª Convenção de Vendas em Santa Maria, no dia 14 de abril. As equipes de vendas e do setor administrativo-financeiro da concessionária participaram de 15 atividades que desafiaram o conhecimento e incentivaram o trabalho em grupo.

“Este ano nos propusemos a mostrar aos participantes como todas as funções da concessionária estão interligadas”, explica Rudney Doeler, diretor. A edição contou também com palestra de Werner Santos, vice-presidente de marketing e vendas da AGCO. Com equipes mistas e colaboradores de lojas de setores diferentes, o evento promoveu a integração. “A expectativa com a realização da convenção é a manutenção dos resultados na concessionária, com integração e conhecimento”, declara Rudney.



A iniciativa contou com a participação de Leonel Oliveira, gerente de desenvolvimento de concessionárias da AGCO; Cristiane Daniel, gerente de inteligência de mercado da AGCO; Rodrigo Souza, gerente de produto colheitadeiras da AGCO; e Guilherme Trein, coordenador de vendas da AGCO.

Mecaniza apresenta tratores Massey para estudantes da Unicerp



A ação aproximou 35 alunos do mercado de máquinas agrícolas

» A Mecaniza, de Patrocínio (MG), recebeu no dia 24 de março estudantes de Cafeicultura e Agronomia do Centro Universitário do Cerrado (Unicerp). Acompanhados de Erik Romão Borges, professor da disciplina de Mecanização Agrícola, os alunos receberam instruções sobre o funcionamento das máquinas e tecnologias da Massey Ferguson.

“A visita foi fundamental para que os alunos entendessem os detalhes técnicos que envolvem os tratores e ver quanta estrutura é necessária para atender ao mercado”, explica Erik. De acordo com ele, alguns alunos já estão envolvidos na agricultura e aproveitaram a oportunidade para aprofundar os conhecimentos. “A informação de tantas tecnologias e novidades que a marca está trazendo só aumenta a confiança e a segurança na hora de comprar um trator”, afirma.

Caio Marcelo Facci, diretor executivo da Mecaniza, salienta a importância de discutir a agricultura e a aplicação de tecnologia com aqueles que farão o futuro no campo. “A iniciativa trouxe muitos benefícios, os alunos enriqueceram seu aprendizado através de uma experiência prática e a concessionária, por sua vez, expôs a marca aos futuros clientes, ao mesmo tempo em que conheceu um pouco melhor a nova geração de produtores rurais”, ressalta.

Foco nos benefícios para os clientes

Samaq realizou treinamento com as equipes para explorar o valor agregado dos produtos e ampliar o fechamento de negócios

» A Samaq promoveu treinamento para qualificar os colaboradores dos setores de gerência, supervisão, vendas, administração de vendas e recursos humanos. Com base em técnicas de coach e psicologia, a ação objetivou fortalecer na equipe o pensamento de venda de valor agregado dos produtos, explorando benefícios e vantagens para os clientes sem focar somente nos preços estabelecidos comercialmente.

Cerca de 20 funcionários da empresa participaram da iniciativa, que possibilitou aos participantes adquirir conhecimentos sobre onde está o comprador, qual é o foco do cliente, quanto vale um cliente satisfeito, o que é oportunidade de negócio, quais são as fases de um vendedor e como se transformar em um profissional de vendas visionário.



“Os resultados obtidos com o treinamento foram o aumento da capacidade de persuasão, a compreensão das fases de uma negociação, a ampliação do equilíbrio emocional durante os negócios e a organização nos processos”, explica Nilo Marion Júnior, gerente administrativo da Samaq. A expectativa é ampliar o fechamento de vendas em 34%, a partir da qualificação de todos os atores do processo.

Expoagro Afubra movimentando mercado da agricultura familiar

» A Samaq participou da Expoagro Afubra, maior feira voltada à agricultura familiar do Brasil, que aconteceu de 20 a 22 de março, em Rio Pardo (RS). Com representatividade ímpar no interior gaúcho, a exposição recebeu 98 mil visitantes e proporcionou o rendimento de mais de R\$ 60 milhões em negócios na soma de todos os estandes.

Para Nilo Marion Júnior, gerente administrativo da Samaq, foi possível fechar bons negócios durante os dias de feira. Além disso, ele prevê a concretização de 80% dos protocolos realizados no evento. “A participação na Expoagro Afubra foi muito positiva. Como o público era voltado à fomicultura e agricultura familiar, negociamos tratores de menor porte, como MF 255, MF 4265 e MF 4275”, declara.

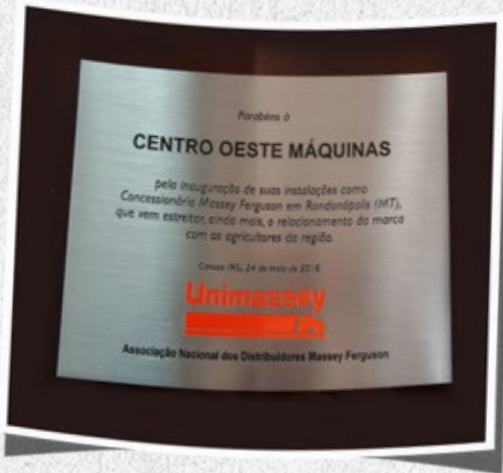
Concessionária Samaq apresentou produtos, serviços e tecnologias da Massey Ferguson



Durante a feira, foi entregue um trator MF 4275 para a Afubra

Centro Oeste Máquinas inaugura concessionária no Mato Grosso

Produtores rurais da região de Rondonópolis são beneficiados com a loja



» A Centro Oeste Máquinas inaugurou no dia 24 de maio as novas instalações como concessionária Massey Ferguson. Com sede em Rondonópolis (MT), irá atender toda a região, incluindo a capital Cuiabá e os municípios vizinhos.

O evento contou com a presença de mais de 400 pessoas, entre produtores, agropecuaristas, colaboradores, fornecedores, imprensa e autoridades. Os convidados foram recepcionados com um coquetel, seguido da apresentação da dupla de artistas locais Paulo Mafra e Tulio Viola.

Dauri Krauspenhar e João Hartmann, diretores da empresa, comemoram a receptividade e a satisfação dos clientes em poder contar com uma concessionária da marca e estão com excelentes expectativas. "Com o apoio da Massey Ferguson, que é mundialmente reconhecida pelo setor agrícola, Rondonópolis e região contarão com uma vasta gama de máquinas e implementos para o campo", enfatiza Dauri.

Novos tempos para a Massey Ferguson



Eduardo Nunes assume o cargo de diretor de vendas da marca e prospecta cenário otimista para o mercado

Avanço constante no mercado

A rede de concessionárias da Massey Ferguson já é consolidada no mercado de máquinas agrícolas, principalmente pelo atendimento ofertado aos clientes. Para Eduardo, as concessionárias são os principais atores responsáveis pelo desenvolvimento da marca, pois estão diretamente ligadas aos agricultores no campo. “Não adianta somente bons produtos, precisamos também de um canal de distribuição muito eficiente. Acredito que a rede está fazendo os investimentos necessários para aprimorar ainda mais seus processos e avançar no mercado”, afirma.

A integração entre fábrica, concessionárias e Unimassey, para Eduardo, é muito importante para a constante conquista de espaço no agronegócio. “Os interesses alinhados permitem termos velocidade frente ao mercado. Nosso esforço sempre será em estarmos unidos sob um objetivo comum”, diz.

Inovação para vender mais

Eduardo destaca o bom relacionamento que a rede possui com o mercado, mas aponta como essencial a busca constante por inovação dentro do negócio. “Com os produtos incorporando mais tecnologia, temos que desenvolver abordagens de vendas inovadoras, investir em demonstrações de produtos, em boas lojas e em um eficiente serviço de pós-venda”, enfatiza. Para ele, o concessionário deve estar sempre atento aos anseios do agricultor, para oferecer a melhor solução e conquistar o interesse de compra.

Recado às Concessionárias

À rede de concessionárias Massey Ferguson, Eduardo Nunes deixa um recado otimista: “continuaremos investindo em novos produtos e na melhoria dos processos internos, com o objetivo de responder rapidamente às demandas do mercado. São oportunidades para a rede buscar novos clientes, além de manter os atuais. Temos um portfólio de produtos completo que proporciona alto potencial de vendas. Temos grandes desafios, mas enormes oportunidades. Agora, precisamos ter muita vontade e transpiração”.

“Estamos em um momento muito positivo para a Massey Ferguson”, afirma Eduardo Nunes, novo diretor de vendas da marca. No posto desde março de 2018, o gestor destaca a importância da constante inovação não somente em produtos, mas também quanto à forma de se relacionar com os clientes e observa oportunidades de crescimento do negócio para as concessionárias.

O forte investimento da Massey Ferguson para fortalecer o portfólio de produtos, agrega ainda mais valor para o cliente e é apontado pelo diretor como oportunidade para aumento das vendas. “Há espaço para as concessionárias venderem muito mais plantadeiras e pulverizadores, por exemplo. As principais ações deste ano estão voltadas à consolidação dos lançamentos”, declara.

Com as novas séries de tratores, colheitadeiras, pulverizadores e implementos, a marca avança em tecnologia, trazendo para o produtor rural brasileiro o que há de mais evoluído em termos de soluções de produtos. “Estamos nos preparando para o futuro e temos que aproveitar os investimentos que a AGCO está fazendo na marca. Um bom exemplo disso foi a aquisição da Precision Planting, a qual já nos proporcionou aumento na comercialização de plantadeiras”, destaca.

Lançamentos da Massey Ferguson simbolizam versatilidade e tecnologia

Séries foram apresentadas durante a Agrishow 2018

» A Massey Ferguson segue avançando no segmento de máquinas agrícolas, agora com o lançamento de tratores das séries MF 4700 e MF 5700. As linhas representam a versatilidade que está no DNA na marca, ideal para todas as propriedades e culturas. Confira o comparativo entre as duas séries:



	SÉRIE MF 4700	SÉRIE MF 5700
Tratores	MF 4707 – MF 4708 – MF 4709	MF 5709 – MF 5710
Motor	AGCO Power Eletrônico de 3 cilindros Turbo Intercooler com iEGR	
Potência	75 cv – 85 cv – 95 cv	95 cv – 105 cv
Torque	312 Nm – 347 Nm – 355 Nm	380 Nm – 410 Nm
Transmissão	12x12 ou 8x8	12x12 sincronizada
Reversor	Eletro-hidráulico e mecânico	
Capacidade do levante	3.000 kg	4.300 kg
Tração	4x2 ou 4x4	4x4
Vazão	65 l/min	57 ou 98 l/min
Tanque de combustível	Plataformado – 170 litros Cabinado – 153 litros	
Opcionais	Super Creeper AgCommand Paralamas dianteiros	
Versões	Semi-plataformado Plataformado Cabinado	– Plataformado Cabinado

Guimarães Agrícola apresenta lançamentos em feiras agrícolas no Mato Grosso



Concessionária participou da Farm Show e do Show Safra

» A Guimarães Agrícola participou da Farm Show e do Show Safra, importantes feiras regionais do Mato Grosso nos meses de março e abril para apresentar os lançamentos da Massey Ferguson aos agricultores. Carina N. Guimarães, diretora administrativa da Guimarães Agrícola, salienta que a participação da concessionária foi excelente e as novidades da marca agradaram os visitantes. “Os eventos alcançam os municípios de Sorriso, Tapurah, Lucas do Rio Verde, Campo Verde, Paranatinga e Primavera do Leste. As feiras representam uma área de mais de 50 mil km² e um imenso potencial de clientes, que foi bem aproveitado pela Guimarães”, ressalta.

Show Safra

De 20 a 23 de março, na Fundação Rio Verde, em Lucas do Rio Verde (MT), a edição 2018 do Show Safra contou com 200 expositores e 45 mil visitantes. Durante o evento, foram apresentados os novos tratores das séries MF 7200 e MF 7700 Dyna-6, a plantadeira MF 700 CFS e a demonstração in loco do sistema RTK.

Marcos comenta que os atendimentos durante a feira geraram mais de R\$ 5 milhões em negociações. “Cerca de duas mil pessoas visitaram a Guimarães. Clientes já conhecidos e novos interessados no excelente desempenho dos produtos Massey Ferguson”, ressalta Carina. Os principais produtos que despertaram interesse, tanto nas negociações concretizadas quanto para futuras prospecções, foram as plantadeiras, o trator MF 7725 Dyna-6 e a colheitadeira axial MF 9895.

Farm Show

A Farm Show, maior feira de negócios na região leste do Estado, aconteceu no Parque de Exposições, em Primavera do Leste (MT), entre os dias 3 a 6 de abril de 2018. O evento reuniu 35 mil pessoas que prestigiaram 370 expositores. O espaço da Guimarães na feira recebeu cerca de dois mil visitantes. Os destaques expostos foram os tratores MF 6711 e MF 7725 Dyna-6, o pulverizador MF 9130 Plus e a colheitadeira axial MF 9895.

“Existe boa expectativa em consolidar novas negociações no pós-feira, uma vez que muitos visitantes tiveram seu primeiro contato com os novos produtos Massey Ferguson”, completa Carina.



Resiliência é tema do 28º Congresso & ExpoFenabrave



Evento acontece entre os dias 8 e 9 de agosto no Transamérica Expo Center, em São Paulo (SP)

» O 28º Congresso & ExpoFenabrave está com as inscrições abertas. A próxima edição acontecerá nos dias 8 e 9 de agosto e abordará o tema "**Resiliência: o mundo é digital e o relacionamento é humano**". Com intensa agenda de palestras, workshops e mesas-redondas, o congresso reunirá especialistas que exploram a temática junto aos credenciados. A ExpoFenabrave, considerada única feira de exposições do Brasil que promove o encontro entre empresas e empresários ligados a veículos, incrementa o networking e troca de experiências entre os participantes.

Pesquisa de Relacionamento com as Marcas



O questionário deve ser respondido pelas concessionárias

» Com objetivo de avaliar o relacionamento das redes de concessionárias com as marcas e respectivas associações, a Fenabrave lança a 23ª edição da Pesquisa de Relacionamento com as Marcas.

Os concessionários devem preencher o formulário até o dia 15 de junho pelo site www.scheuerconsultoria.com.br.

Como resultado, a Fenabrave reconhecerá os participantes durante o 28º Congresso & ExpoFenabrave com os prêmios Marca do Ano e Associação de Marca do Ano.

Unimassey no Facebook

Curta a página da Unimassey e fique por dentro das novidades da associação e das concessionárias.



www.facebook.com/unimassey