



# Suvinil *express*

Ano 7 – nº 26 – Julho 2007  
Publicação da BASF S/A

## Qualidade e Tecnologia. Marcas registradas da Suvinil

Produtos Suvinil:  
reconhecimento de  
excelência e inovação

Encante nossos  
consumidores com um  
atendimento diferenciado



# A GENTE CONQUISTA OS PRÊMIOS. VOCÊ CONQUISTA OS CLIENTES.

**ESMALTE SECA RÁPIDO SUVINIL. PRÊMIO INOVAÇÃO TECNOLÓGICA.**

Suvinil é sinônimo de inovação. Lançar novos produtos que surpreendam e facilitem a vida do consumidor faz parte do nosso dia-a-dia. É a Revista Anamaco reconheceu isso. O nosso Esmalte Seca Rápido ganhou o prêmio de Inovação Tecnológica do Ano. É mais um produto da Suvinil que vai ajudar você a conquistar muitos clientes.



*Renovar é fácil. É só querer.*

# Credibilidade e bons negócios

Caro Leitor,

Quando se pensa em tintas imobiliárias, o nome Suvinil é o primeiro que ocorre àqueles que desejam renovar ambientes facilmente, colocando as cores a serviço de sensações de bem-estar. Essa conquista não aconteceu por acaso. É resultado de 46 anos de investimentos permanentes em qualidade, novas tecnologias e transparência nos negócios. Pensando nisso, a Suvinil integra o Programa Setorial da Qualidade – Tintas Imobiliárias, que a ABRAFATI – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas – coordena, com o objetivo de aprimorar a qualidade dos produtos em benefício do mercado consumidor, determinando parâmetros mínimos a serem seguidos por todo o nosso setor. Nesta edição de *Suvinil Express*, você conhece em detalhes essa iniciativa, que conta com o apoio da Suvinil.

Além desse, trouxemos uma série de outros temas que tem como objetivo principal oferecer a você, nosso leitor, informações necessárias para garantir ainda mais eficiência no atendimento aos nossos consumidores. Afinal, mais que satisfazê-los, é fundamental encantá-los, assegurando sua fidelidade. Não deixe de conferir informações sobre o comportamento do consumidor e atendimento, além de matérias sobre Produtos. Aproveite mais uma edição de *Suvinil Express* formulada para reforçar nossa parceria com você e transforme em bons negócios as informações aqui apresentadas. Boa leitura!

Um abraço,  
**Francisco Carlos Verza**  
 Diretor de Tintas Imobiliárias

## Índice

Comportamento .....	4
Produtos .....	5
SelfColor .....	8
Destaque .....	10
Mídia .....	12
Varejo .....	14
Tintas e Negócios.....	16
Programa ELO .....	18
Suvinil e a Comunidade .....	19



*Suvinil Express* é um veículo de divulgação do Departamento de Marketing da Suvinil – BASF S/A – Av. Brigadeiro Faria Lima, 2600 – 04538-172 – Itaim Bibi – São Paulo – SP – [www.suvinil.com.br](http://www.suvinil.com.br) • Comitê Editorial: Francisco Carlos Verza, Diretor de Tintas Imobiliárias; Marco A. Carboni, Gerente Nacional de Vendas; Eugenio Lupatini Neto, Gerente de Marketing; Wilson C. Souza, Gerente do Laboratório de Desenvolvimento; Agnaldo Patro de Souza, Gerente de Informações e Planejamento Estratégico; Luis Roberto Busso, Gerente de Supply Chain; Argemiro Lecheta, Gerente de Trade Marketing; Miriam Zanchetta, Gerente de Propaganda e Promoção; Patricia Pecaço, Gerente de Comunicação Social e Olívia Igreja, Analista de Marketing • Edição, redação, arte, impressão e web online em [kavallaz.com.br](http://kavallaz.com.br) – e-mail: [standmario@kavallaz.com.br](mailto:standmario@kavallaz.com.br) • Publicidade: Roberto Corrado • Jornalista responsável: Bete Cristina Carlini (Mtb: 24.471) • Fotos e imagens: banco de imagens da Suvinil e Kavallaz®



# Com a palavra: a mulher!

**Estudos revelam que são as mulheres que decidem sobre a renovação do lar, e que consideram a casa um lugar de sonhos e bem-estar para toda a família.**

Com o objetivo de entender melhor o comportamento do consumidor e desenvolver produtos cada vez mais inovadores e condizentes com os anseios dos seus parceiros, a Suvinil investe cada vez mais em pesquisas de mercado. As mais recentes apontam que as mulheres, hoje também responsáveis pelo sustento da casa, estão preocupadas com o bem-estar de todos os membros da sua família. Isso inclui a renovação dos ambientes por meio da mudança

de móveis ou das cores das paredes. Por isso, são delas as iniciativas de pintar a residência e as escolhas acerca das cores, afinal entendem que o uso das mesmas é uma ferramenta poderosa para influenciar as sensações transmitidas por um ambiente.

O aumento da participação da mulher nas decisões de compra vai além da escolha dos produtos.

Contempla também o ponto-de-venda onde eles serão adquiridos, pois, assim como os homens, elas também buscam soluções práticas e eficazes.

Por isso, valorizam a adequada ambientação da loja e um atendimento que as auxiliem na escolha precisa de qual produto é mais adequado para renovar o seu lar e ajudar a melhorar a qualidade de vida de suas famílias. Adquirindo o portfólio completo Suvinil, incrementado pelo sistema SelfColor (capaz de concretizar a cor desejada pelo consumidor), você certamente atenderá às expectativas das mulheres e, ainda, mostrará que *Renovar é fácil. É só querer.*



# Surpreenda-se com Suvinil Látex PVA

Quem busca facilidade de aplicação, ótimo rendimento, excelente lavabilidade e acabamento fosco aveludado está certamente à procura do Suvinil Látex PVA. Apresentando uma alta cobertura e rendimento tanto para uso externo como interno em paredes de alvenaria, o Suvinil Látex PVA é sempre uma boa opção para aqueles que procuram qualidade. Disponível em 20 cores de linha e em mais de duas mil no sistema SelfColor, o Suvinil Látex PVA, rende mais.

Produto líder absoluto no mercado há mais de quatro décadas, o Suvinil Látex PVA é sempre a melhor opção.

## COMPARE: COM SUVINIL É 1 LATA E PRONTO!

Área Útil	Quantidade de Latas	Volume por Lata
55 m <sup>2</sup> (Suvinil Látex PVA)	1	18 L
55 m <sup>2</sup> (Outra Marca 1)	3	0,9 L
55 m <sup>2</sup> (Outra Marca 2)	2	3,6 L
55 m <sup>2</sup> (Outra Marca 3)	2	3,6 L

Os testes referem-se ao resultado final da pintura aplicada sobre superfície já pintada. 55 m<sup>2</sup> refere-se à área útil do um nível com 3 cômodos com tamanho médio de 11 m<sup>2</sup>, equivalentes a 171 m<sup>2</sup> de paredes. O rendimento demonstrado de cada produto foi obtido mediante testes em laboratório representando condições de aplicação ideais: 2 demãos de Suvinil Látex PVA branca sobre revestimento branco, utilizando-se 2 demãos do produto diluído a 15% com rolo de lá com altura 5 mm. Dadas as condições e em economia são médias estimadas, podendo estar sujeitas a variações mínimas.

# Suvinil sempre Rende Mais

Graças ao rendimento excepcional de seus produtos, a linha Suvinil proporciona o melhor custo-benefício do mercado.

Os produtos Suvinil são compostos de matérias-primas da mais alta qualidade, aliadas a modernas tecnologias de fabricação. O resultado é rendimento superior.

Oferecer ao consumidor produtos de alta performance garante a satisfação do mesmo, pois economizar na compra nem sempre significa fazer economia de dinheiro e, principalmente, de tempo.

A Suvinil fez testes em seus laboratórios, comparando as marcas oferecidas no mercado e o resultado foi o esperado: Suvinil Rende Mais.

## AS VANTAGENS DE USAR SUVINIL:

### Acrílico Fosco



1	R\$ 1,09
2	R\$ 1,47
3	R\$ 1,84
4	R\$ 1,00

### Massa Corrida



1	R\$ 1,46
2	R\$ 1,49
3	R\$ 1,29
4	R\$ 1,14

### Látex PVA



1	R\$ 0,92
2	R\$ 0,85
3	R\$ 0,93
4	R\$ 0,83

## Ajude o consumidor economizar ainda mais com Sistema de Pintura Suvinil

Para obter um resultado ainda melhor, o ideal é utilizar o Sistema de Pintura Suvinil, composto por selador acrílico, fundo preparador para paredes, massa acrílica, massa

corrida e tintas para acabamento.

É importante demonstrar ao consumidor que ao usar todos os produtos da Suvinil, além de conseguir um resultado perfeito, ele também vai obter o menor custo por metro quadrado.



1	R\$ 3,38
2	R\$ 3,86
3	R\$ 4,71
4	R\$ 2,91

Os testes referem-se ao resultado final de pintura acabada sobre superfície já pintada. O rendimento demonstrado de cada produto foi obtido mediante testes em laboratório reproduzindo condições de aplicação ideal: 2 demãos de Suvinil Látex PVA branco sobre repintura branca, utilizando-se 2 demãos de produto diluído a 15% com rolo de lã com altura 9 mm. Os preços utilizados para o cálculo do custo por m<sup>2</sup> aplicado correspondem a médias nacionais, podendo variar de região para região do território brasileiro. Ganho em rendimento e em economia são médias estimadas, podendo estar sujeitas a variações mínimas.

# Esmalte Seca Rápido conquista prêmio de Inovação Anamaco

A Inovação tecnológica do Suvinil Esmalte Seca Rápido foi premiada durante a Anamaco 2007.

O reconhecimento, feito pela Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção a partir de pesquisa Ibope com representantes do setor, visa incentivar e reconhecer o trabalho desenvolvido pelas Indústrias do setor que mais se destacaram em seus respectivos segmentos.

Sinalizando a receptividade do Suvinil Esmalte Seca Rápido pelo mercado, o prêmio reflete ainda a prioridade da empresa em propor soluções diferenciadas para o setor de tintas imobiliárias.

O reconhecimento na categoria representa, também, uma conquista para a Suvinil, que valoriza a constante busca por inovações.

Lançado em outubro do ano passado, o Esmalte Seca Rápido da Suvinil é sucesso entre os consumidores e já conquistou o prêmio de Inovação Tecnológica da Anamaco – Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção.

## Benefícios que você deve comunicar ao seu consumidor

As vantagens do Suvinil Esmalte Seca Rápido são:

- Em 30 minutos está seco ao toque e leva apenas cinco horas para a secagem final (os esmaltes convencionais levam horas para se apresentarem secos ao toque e outras 12 horas para a secagem final).

- O baixo odor proporciona conforto ao aplicador e às pessoas que convivem com a pintura.
- Por ser à base de água, é mais favorável ao meio ambiente.

- É mais econômico, pois dispensa a utilização de aguarrás e possibilita a limpeza dos instrumentos de aplicação.
- Apresenta ótima performance. Não amarela e oferece resistência a fungos.
- Aplicação direta sobre alumínio e galvanizados.



# Venda mais com o sistema SelfColor. CADA COR UMA SENSAÇÃO!

Sistema tintométrico SelfColor, Simulador de Ambientes, ColorTest e Cartelas de Cores. Estes são alguns dos serviços oferecidos pela Suvinil que auxiliam o consumidor no momento de escolher as cores de sua casa.



Fachada de uma das lojas do Grupo Pinheiro Tintas

Pensando em oferecer ferramentas para que os consumidores tenham mais segurança no momento de escolher as cores de sua casa, o Grupo Pinheiro Tintas, que conta com 11 unidades no Rio de Janeiro, apostou nos serviços diferenciados da Suvinil. De acordo com Priscila Portella, Assistente de Marketing da rede, as lojas Pinheiro Tintas implantaram o sistema SelfColor e o ColorTest assim que as novidades foram lançadas no mercado.

"O SelfColor veio ao encontro de nosso principal objetivo, que é prestar um serviço diferenciado e de alto valor agregado a nossos clientes. Esse sistema tintométrico nos permite colocar uma gama maior de cores à disposição, e o ColorTest complementa esse diferencial. Ele já se tornou um instrumento imprescindível, pois, com tantas opções de tonalidades, as pessoas acabam em dúvida na hora da escolha. Por isso, o ColorTest também está

sendo muito requisitado por profissionais como arquitetos e decoradores", afirma Priscila.

A fim de divulgar esses serviços diferenciados e atrair os consumidores, Marcos Dias e Abel Tavares Pereira, proprietários da Pinheiro Tintas, publicam, periodicamente, encartes para serem distribuídos juntamente aos jornais locais. Além disso, utilizam intensamente em suas lojas os materiais de ponto-de-venda da Suvinil, como *display* de chão e panfletos *take-one*. A rede também implantou o espectrofotômetro na loja do Leblon (RJ), participará dos eventos de Color Experience no Rio Design e, em breve, contará em seu *site* com um *link* para o simulador de ambientes da Suvinil. "Os consumidores buscam produtos personalizados e serviços diferenciados, por isso investimos na qualidade dos nossos serviços e comunicamos aos clientes todas as novidades que oferecemos", conclui Priscila.

# Cor é Suvinil

## Color Experience: inspirando mudanças

Com o objetivo de mostrar aos consumidores que "Renovar é fácil, é só querer", a Suvinil realizou de 12 de junho a 22 de julho, no Shopping Lar Center (São Paulo) e Casa Shopping (Rio de Janeiro), uma ação de marketing experimental que possibilitou aos frequentadores desses locais conhecerem, com o sistema SelfColor, o poder de renovação das cores. Denominada Color Experience, essa iniciativa inovadora reforçou a aproximação da Suvinil com o segmento da decoração, demonstrando que as cores são um instrumento para transmitir bem-estar e conforto, pois sua aplicação nos ambientes é capaz de provocar diferentes sensações, como tranquilidade, alegria, acolhimento ou energia. Assim, elas devem harmonizar-se perfeitamente com a finalidade do ambiente em que serão empregadas, causando a sensação desejada no lugar certo. Isto pôde ser comprovado por aqueles que participaram do Color Experience, ao ganharem um ColorTest com a cor que escolheram e um voucher de desconto nas lojas participantes.

**RESULTADO: UM SUCESSO!**



# Suvinil participa do Programa Setorial da Qualidade – Tintas Imobiliárias

Desde novembro de 2002, a ABRAFATI – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas – vem participando do Programa Setorial da Qualidade (PSQ), que integra o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Ministério das Cidades. O objetivo do PSQ é normatizar e fiscalizar a qualidade das tintas imobiliárias vendidas no País e determinar

quais marcas atendem às normas e especificações do setor. Para tanto, examina a produção das empresas fabricantes de tintas imobiliárias e das fornecedoras de matérias-primas, concedendo o Atestado de Qualificação PSQ às que apresentam nível mínimo em todos os produtos.

Tendo a qualidade de tudo o que fabrica como preocupação permanente, a Suvinil não poderia deixar de integrar essa iniciativa. O Programa está sendo implementado de forma gradual e, até o momento, já testou e normatizou as massas corrida e acrílica, os esmaltes sintéticos brilhantes *standard* e as tintas foscas acrílicas e vinil acrílicas econômica e *standard*.

## Como são qualificadas as empresas

A avaliadora responsável é a Tesis Engenharia, gestora técnica do Programa. Essa empresa envia um auditor às fábricas participantes do Programa trimestralmente, sem agendamento prévio. Durante a inspeção, esse profissional recolhe amostras do estoque para serem analisadas. Também são verificadas amostras de produtos adquiridos nos próprios pontos-de-vendas. As amostras são encaminhadas ao Senai Mário Amato, laboratório certificado pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial), que emite laudos de qualidade de acordo com as normas brasileiras vigentes para o setor de tintas imobiliárias. Com base nesses laudos, é divulgada uma lista das Empresas Conformes (aquelas em que todos os produtos foram bem qualificados) e das Não-Conformes (quando um ou mais de seus produtos apresenta resultados insatisfatórios).

Essa lista é atualizada a cada três meses e pode ser conferida pelo consumidor ou pelo lojista no site da ABRAFATI ([www.abrafati.com.br](http://www.abrafati.com.br)), no link "qualidade".

#### Mais segurança para todos

De acordo com Roberta Gonçalves Tavares, Supervisora dos Laboratórios de Auditoria e Microbiologia Suvinil, o Programa Setorial da Qualidade traz diversos benefícios aos revendedores de tintas e aos consumidores. "O Brasil conta hoje com cerca de 380 fabricantes de tintas e nem todos estão comprometidos com uma produção adequada às necessidades reais do consumidor. Além disso, a certificação das empresas também é muito importante para o revendedor, pois lhe possibilita verificar a qualidade dos produtos que vende. É importante ressaltar que, segundo o código de defesa do consumidor, é crime vender produtos fora das especificações de norma", diz Roberta. A BASF, como fornecedora de matérias-primas, apoia integralmente o programa PSQ desde o início de sua implantação, pois tem como um de seus pilares a qualidade indiscutível de seus produtos e a preocupação com o sucesso de seus clientes. Da mesma forma, a Suvinil, líder de mercado, tem muito orgulho de oferecer aos seus consumidores materiais de alta qualidade e de alta performance. Desta forma, ao apoiar também a iniciativa, a Suvinil reforça sua luta em defesa da qualidade das tintas, contribuindo para um sistema de pintura de alta performance e garantia.

PROGRAMA  
SETORIAL da

# Qualidade

TINTAS IMOBILIÁRIAS  
ABRAFATI

#### Benefícios do PSQ

- Permite ao revendedor verificar a qualidade dos produtos que revende;
- Estimula a melhoria das tintas imobiliárias, beneficiando o consumidor final;
- Proporciona credibilidade às empresas do setor.

De março a junho deste ano, a Suvinil foi vista com frequência na TV brasileira. Essa estratégia de comunicação prosseguirá no segundo semestre, retratando a aposta no segmento de decoração, que tem a marca como referência em tintas imobiliárias.

## Suvinil cada vez mais perto de você



A Suvinil fez inserções de *merchandising* em quatro edições do quadro "Lar Doce Lar", do programa "Caldeirão do Huck", transmitido nas tardes de sábado pela Rede Globo de Televisão, e renovou a parceria para as próximas edições de 2007. Desde o início, a marca investiu no êxito do quadro, que é conduzido pelo arquiteto Marcelo Rosenbaum e visa proporcionar mais qualidade de vida e bem-estar por meio da decoração, renovando casas de pessoas que sonham com uma reforma, mas não têm recursos para realizá-la. A presença da Suvinil verificou-se também nos programas "Reforma é Lucro", do canal A&E, apresentado por Richard Davis, que compra casas em mau estado para reformá-las e revendê-las; e "Happy Hour", do canal GNT, em que Astrid Fontenelle apresenta entrevistas e quadros temáticos sobre decoração, tendo convidados como Fred Lessa e Cristina Brasil. Em setembro, os produtos Suvinil surgirão ainda em "Blitz do Reparo", quadro do matutino diário "Bom Dia Mulher", comandado por Olga Bongiovanni na RedeTV. Aqui a decoradora Flavia Sayeg visitará residências de telespectadores e proporá renovar a decoração a partir dos móveis dos proprietários, além de pinturas e técnicas de sexarização.

#### "Mudando de Vida" com Suvinil

A Suvinil também estará presente em "Simple Life - Mudando de Vida", versão brasileira do consagrado *reality show* norte-americano em que as patricinhas

### Investindo na visibilidade

Em 2007, a Suvinil inovou e, pela primeira vez, iniciou a veiculação de suas campanhas na mídia já no primeiro semestre do ano. De acordo com dados do IBOPE Monitor, o investimento acumulado da Suvinil entre os meses de janeiro e maio representou 46% do investimento total da categoria. Isso significa que a Suvinil investiu quase o dobro que o segundo maior anunciante do setor no período, garantindo que a marca seja sempre a mais lembrada pelas consumidoras.



Paris Hilton e Nicole Richie experimentaram uma nova vida, totalmente diferente daquela com a qual estão habituadas. Na edição brasileira levada ao ar pela Rede Record, as modelos e atrizes Ticiane Pinheiro e Karina Bacchi terão que encarar uma temporada em uma estância climática no interior paulista, trabalhando para ganhar seu próprio dinheiro no sítio de uma família rural dedicada à agropecuária. A marca Suvinil surgirá no episódio em que as participantes renovarão seu quarto no sítio, pintando-o. A tarefa será uma oportunidade para as moças fortalecerem o astral, valendo-se de seu bom gosto e, claro, se divertindo muito. A escolha da cor será facilitada pelo ColorTest e a pintura acontecerá de forma rápida e prática, comprovando que *Renovar é fácil. É só querer.*

## simple life

### mudando de vida

#### Suvinil na Villa de Caras

Em agosto, a Suvinil irá patrocinar a Villa de Caras, em Gramado (RS), por onde circularão os maiores nomes do meio artístico brasileiro e convidados do 35º Festival de Cinema de Gramado. A casa da Villa de Caras será decorada pelo cenógrafo Marcelo Bacchin, que atua em parceria com a revista Caras criando ambientes diferenciados para diversos eventos, como o espaço VIP desenvolvido para o 23º São Paulo Fashion Week.

Na Villa de Caras, Marcelo usou as cores da Suvinil para ambientar quarto, sala de estar, sala de jantar, varanda e torre da casa. Todos os detalhes da transformação poderão ser conferidos nas próximas edições da revista, incluindo o "antes e depois" e o *making off* da ação.

Aproveite mais essa ferramenta para oferecer aos consumidores

dicas de como escolher cores e harmonizá-las com a decoração!



# Inovar e renovar sempre

Texto: Argemiro Sanches

O preço da sobrevivência é a permanente renovação, pois o mercado encontra-se em estado de contínua mutação e o mesmo tem que acontecer com o varejo de tintas. Por decorrência, o compromisso com o "Inovar" e o "Renovar" permanente é vital. "É faça você ou outro o fará!" Nesta série de artigos sobre varejo, abordaremos alguns conceitos em que acreditamos e que os ajudarão a alcançar ainda mais sucesso. Falaremos sobre atendimento, esta variável tão importante para o varejo.

Vamos pensar um pouco na categoria de produtos em que atuamos: tintas. Pesquisa realizada com consumidores identificou que os mesmos têm pouco conhecimento sobre tintas, sua aplicação e seus atributos.

**Bom atendimento  
é cada vez mais vital  
para o sucesso  
de uma loja e,  
com certeza,  
um dos maiores  
diferenciais competitivos.**

Portanto, é fundamental que seus vendedores tenham conhecimento sobre as características e benefícios dos produtos Suvini. Em geral, os consumidores chegam com uma necessidade geral ou específica em mente e precisam de ajuda para serem atendidos.

É responsabilidade do vendedor transformar tal necessidade em venda final.

A Suvini desenvolveu vários produtos com características diferenciadas e com a mais alta qualidade, tais como: o Esmalte Seca Rápido, o Acrílico Limpa Fácil, o Toque de Seda, produtos estes que necessitam que o vendedor descreva para o consumidor seus atributos e, portanto, o mesmo precisa conhecer com profundidade toda a linha de produtos e suas aplicações.

Para tanto, é fundamental contatar o seu consultor de negócios Suvini para conhecer programas de

treinamentos sobre as características dos produtos. Mas para o ótimo atendimento, temos que avançar mais, olhar para todos os detalhes que irão encantar o seu consumidor. E quem "fala" com este cliente é o seu vendedor.

A venda pessoal ou seu atendimento depende muito de sua atitude e ação. Mantenha permanentemente o seu olhar e interesse na paixão em encantar o seu consumidor com um atendimento fantástico.

Mas, principalmente, reconheça seus funcionários, desenvolva-os, inspire-os e faça-os acreditar que sua administração considera o ótimo atendimento como um trabalho sério e permanente, fatores estes, críticos para o sucesso de sua empresa.

Boas Vendas!

## Dicas de como melhorar o seu serviço:

- Apresentação: uniformize seus funcionários, pois a apresentação é importante no atendimento ao consumidor.
- Bom humor: nenhum consumidor gosta de se relacionar com uma pessoa mal-humorada.
- Gentileza: faça com que seu vendedor cultive a educação, a atenção e a simpatia.
- Disposição: seu funcionário deve ser sempre prestativo e animado para atender o consumidor.
- Compromisso: o vendedor deve ter o compromisso de atender a todas as necessidades de seus consumidores, procurando solucioná-las.



# Exportando qualidade e tecnologia

Há aproximadamente 30 anos, a Suvnil exporta sua linha completa de produtos, especialmente para África e América do Sul. A perspectiva é que, em 2007, as exportações apresentem um crescimento em torno de 30%, impulsionado pela implementação de uma série de ações que visam uma maior parceria com os distribuidores e clientes, bem como à adequação dos serviços oferecidos pela empresa às diferenças mercadológicas dos países em que atua. Além das adequações locais, há intensa sinergia e alinhamento com as ações e estratégias do Brasil, como lançamento de novos produtos, atualização do software e conceito SelfColor, lançamento de novos produtos, campanhas de incentivo e renovação de lojas. Segundo o Sr. Jaime Colman, proprietário e diretor executivo da

distribuidora Corporación Del Sur, no Paraguai (foto abaixo), o impacto visual (renovação das lojas/conceito Espaço Suvnil) tem sido tão forte que a idéia é dar continuidade na ação junto a outras lojas.



## BASF entra no mercado europeu de tintas



A BASF ao adquirir no ano passado a Relius – um dos maiores fabricantes de tintas decorativas da Alemanha – deu mais um importante passo em sua estratégia de internacionalização no segmento de tintas. Vendendo anualmente cerca de 50 milhões de litros de tinta em países como França, Holanda, Áustria e Turquia, a marca também detém presença no segmento de tintas industriais. Segundo Eugenio Luporini, Gerente de Marketing da Suvnil, a expectativa da empresa é aumentar a sinergia dos negócios de tintas decorativas entre a Europa e a América do Sul. “Isso possibilitará que as empresas trabalhem conjuntamente em inovações e na divisão de melhores práticas nos mercados”. É a BASF mostrando sua força no segmento de tintas.

## Canal aberto com o lojista

Como mais uma forma de demonstrar o respeito que tem por seus clientes, a Suvnil disponibiliza um serviço especializado de atendimento que, dentro de suas várias áreas de atuação, oferece o 0800 Logístico. Ao contatá-lo, é possível obter as informações referentes à sua compra, como solicitar localização do veículo de entrega de materiais, orientações em caso de falta de produto e embalagem variada, entre outras. Além disso, o 0800 Logístico monitora a qualidade dos prestadores de serviços contratados e registra sugestões e reclamações dos clientes. O horário de atendimento é de segunda a sexta-feira, das 7h30 às 17 horas.

Demarcá: 0800 - 195588

Jaboatão: 0800 - 2812351

Rio de Janeiro: 0800 - 151982

Sapucaia: 0800 - 514123

### Mercado em expansão

De acordo com estimativas do Sindicato da Indústria de Tintas e Vernizes do Estado de São Paulo (Sivivesp), o setor registrou um aumento de 3,24% nas vendas em 2006. Isso significa um crescimento acima do apresentado pelo PIB nacional, que foi de 2,9% no mesmo período. Para 2007, os especialistas prevêem o incremento de 4,2% nas vendas. Tal expansão acompanha o crescimento do mercado de construção civil, que aumentou 4,63% em 2006. Esse setor também está otimista em relação a 2007, graças ao anúncio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Governo Federal. A expectativa inicial para este ano era um crescimento de 8%, porém, devido ao bom desempenho apresentado já no primeiro semestre, este índice está sendo recalculado e deve ultrapassar a estimativa original. A afirmação é do presidente da Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (Abramat), Melvyn Fox.

### Capacite seu balconista e venda mais

Visando explicar os conceitos dos seus produtos e serviços disponíveis, a Suvnil disponibiliza gratuitamente a todos os clientes o serviço Capacitação de Balconista. Com uma hora e meia de treinamento, realizado em todo o mercado nacional pela equipe de Serviços ao Mercado da Suvnil, o curso, ministrado no próprio local de trabalho do lojista, é dividido em módulos e aborda diversos temas, como escolha do produto ideal para decoração, importância de cada fase da pintura, combinação de cores, renovação de ambientes com acabamentos diferenciados, otimize as vendas com SelfColor, entre outros. Existe também a possibilidade do revendedor escolher o foco do curso de acordo com as suas necessidades. Para solicitar o treinamento, basta entrar em contato com o seu Consultor de Negócios Suvnil, Trade Marketing ou com o Técnico de Serviços ao Mercado.



# Agregando valor ao seu negócio

Implementado em 2004,  
o Programa ELO vem  
fortalecendo o relacionamento  
com os clientes da Suvinil,  
ajudando-os a crescer  
cada vez mais  
em seus negócios.

Criar um novo modelo de negócio para melhor atender às necessidades dos clientes foi o principal objetivo da Suvinil ao desenvolver o Programa Estratégia, Liderança e Objetivos (ELO), que hoje é sinônimo de parceria, sinergia e relações comerciais bem-sucedidas. Baseando-se em pesquisas de mercado, o programa desenvolve estratégias personalizadas, adequadas às características e necessidades de cada cliente. Para tanto, disponibiliza aos lojistas um consultor de negócios, responsável pela indicação dos melhores produtos e serviços, bem como treinamentos em finanças, marketing e recursos humanos, entre outras áreas.

De acordo com a fase em que o cliente está classificado, o ELO oferece ainda um pacote especial de benefícios, como política comercial, serviços de consultoria e assistência técnica diferenciados, seguro de máquinas SelfColor e eventos cooperados. Segundo Sidnéia S. Pizzini, Gerente de Novos Projetos, o programa visa muito mais que fortalecer

relacionamentos. "É uma ação para o negócio sustentável a longo prazo". Vencedor em 2006 do Prêmio BASF Excelência, o ELO participará também do concurso BASF Excelência Internacional, que acontecerá entre setembro e novembro. Outra novidade é a realização da 2ª edição do Programa ELO do Futuro, que visa contribuir para formar sucessores em negócios familiares.

**eLO**  
PROGRAMA SUVINIL  
ESTRATÉGIA, LIDERANÇA E OBJETIVOS

## Exemplo bem-sucedido do ELO

Em fase de expansão, os proprietários da Tintas 3 de Maio, pequena rede de lojas no ABC Paulista, constataram a ausência de um sistema de distribuição que comportasse duas novas lojas a serem acrescentadas a três outras já existentes. Contaram então com o Programa ELO, que prestou consultoria para um sistema exclusivo de distribuição. Hoje, a empresa tem condições de abastecer 50 lojas.



# Suvinil ministra curso de capacitação para pintores

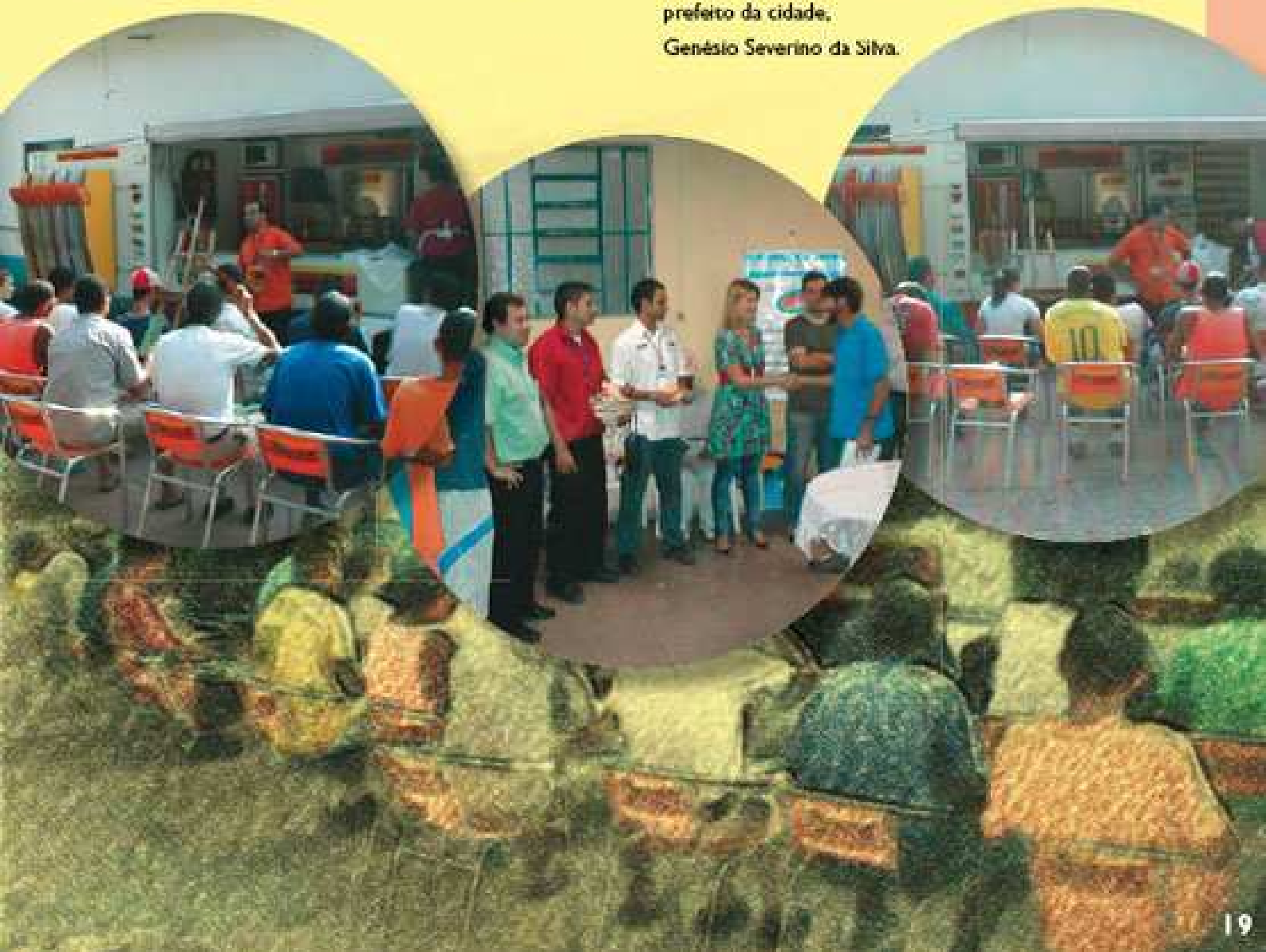
A Suvinil, em parceria com a Prefeitura Municipal de Arujá (SP) e a revendedora da cidade Tintas São Miguel, ministrou, de 16 a 18 de maio, um treinamento para 45 pessoas inscritas no Programa de Qualificação Profissional, uma iniciativa do Governo Federal, que através do Ministério do Trabalho e Emprego visa capacitar profissionais para o mercado de trabalho de acordo com as necessidades locais.

Destinada aos interessados na atividade de pintor, a ação social foi muito bem aceita pelos participantes que, na ocasião, assistiram a aulas sobre diversos temas, como solução de problemas em pinturas,

escolha e harmonia de cores, conhecimentos técnicos de aplicações dos produtos Suvinil, tendências, lançamentos, entre outros.

Responsável pela organização e logística do evento, a Suvinil demonstrou com esta iniciativa estar preocupada não apenas em lançar produtos no mercado, mas também contribuir para o aperfeiçoamento dos profissionais desta área de atuação. Para encerrar o curso, a Secretária da Assistência Social de Arujá ofereceu um coquetel em que os participantes receberam seus certificados, entregues pelo prefeito da cidade,

Genésio Severino da Silva.





*Aplicar é fácil. E só querer.*

**O CONSUMIDOR  
SENTE O RESULTADO  
NA PONTA DOS  
DEDOS. E VOCÊ, NA  
PONTA DO LÁPIS.**

