



RODSTORE

UMA EXCELENTE FERRAMENTA PARA
AUMENTAR O FATURAMENTO DO POSTO

CONHEÇA OS NOVOS POSTOS

02

PROMOÇÃO DE NATAL DO POSTO DI PIANO
ATRAIU MAIS DE 4 MIL PARTICIPANTES

03

NOVO SITE DA RODOIL NO AR!

04



INFORMATIVO DO GRUPO

RodOil

Caro Revendedor,

Entramos em um novo ano, e muitos desafios nos aguardam para 2012. Os novos tipos de diesel menos poluentes, aos poucos, vão entrando no dia-a-dia da revenda, e com ele, novos produtos vão fazendo parte do mix de opções oferecidas pelos postos. Confira em nosso site as cidades cujos postos têm a obrigatoriedade de revender o diesel S-500 e a data do início da vigência, conforme a ANP.

Outra dúvida que paira sobre nosso mercado diz respeito ao percentual de mistura de anidro aplicado à gasolina. A Medida Provisória, que fixa a mistura em 20%, vai até 30 de junho. No entanto, acredito que antes dessa data o nível de 25% deva voltar a fazer parte da composição. A dúvida que fica é se teremos anidro e/ou gasolina suficientes no mercado para fazer a composição 20/80 ou 25/75.

Uma novidade que deve surgir durante o ano diz respeito à quantidade de mistura do biodiesel. A pressão dos produtores está muito grande para passar dos atuais 5% para 7% ainda em 2012, podendo chegar a até 20% no decorrer dos próximos anos. Com relação aos preços, creio que não devemos ter muitas variações. Com o ano eleitoral, a pressão por uma inflação dentro da meta será grande, e os preços públicos não deverão ter aumentos substanciais.

Enfim, o ano que se inicia será mais um de muito trabalho e desafios a serem superados por todos nós.

Muito sucesso e realizações a todos.



ROBERTO TONIETTO
Diretor da Rede Rodoil

EXPEDIENTE

- **Diretor:** RobertoTonietto
- **Jornalista Responsável:** Patrícia Janczak
- **Textos e edição:** Núcleo Comunicação e Marketing www.nucleors.com.br
- **Projeto gráfico:** Charles Segat
- **Diagramação:** Marcos Malacarne
- **Fotos:** Patrícia Janczak e Divulgação Rodoil
- **Tiragem:** 1 mil
- **Impressão:** Grafilme

TREZE POSTOS COM A BANDEIRA RODOIL FORAM INAUGURADOS

A rede conta com novos estabelecimentos nos três estados em que é representada.

A Rodoil inaugurou, nos meses de outubro, novembro, dezembro e janeiro, treze novos postos de gasolina. Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná contam com cidades que receberam os novos estabelecimentos. Confira abaixo a relação dos novos postos:

- 01 - Posto Ganzepi - Tainhas, São Francisco de Paula, RS
- 02 - Auto Posto Central - Coqueiros do Sul, RS
- 03 - Auto Posto São Bento - Pinhal de São Bento, PR

- 04 - Posto Cobalchini - Wenceslau Brás, PR
- 05 - Auto Posto Raízes - São Bento do Sul, SC
- 06 - Auto Posto Dakar - Seberi, RS

- Posto Marechal Rondon - Gravataí, RS
- Posto da Figueira - Herval Seco, RS
- Auto Posto Chico - Miraguaí, RS
- Posto K.Y.A. - Cristal do Sul, RS
- DL Comércio de Combustíveis - Dilermando de Aguiar, RS
- Posto Monte Castelo - Pantano Grande, RS
- Posto Corujão - Caçapava do Sul, RS



01



02



03



04



05



06

APOIO AO ESPORTE

RODOIL FEÇA CONTRATO DE PATROCÍNIO DAS CAMISAS DO JUVENTUDE

A ação é uma das estratégias de Marketing da empresa para aumentar a visibilidade da marca no Sul do país

A Rodoil acaba de confirmar o patrocínio das camisas do Esporte Clube Juventude, de Caxias do Sul, para o ano de 2012. A logomarca da empresa ficará exposta na parte de trás das camisas dos jogadores, abaixo da cintura. Segundo Roberto Tonietto, Diretor da Rodoil, o objetivo da ação é vincular a paixão do torcedor pelo seu time com a marca. "No caso do Futebol, o torcedor enxerga a empresa patrocinadora de seu clube com mais atenção e respeito, tornando a marca a primeira da lista na hora da compra", explica ele.

Roberto também comenta que esta é a segunda vez que a Rodoil patrocina o time. "Já patrocinamos em outra oportunidade, no ano de 2007 e os resultados foram bastante positivos", conclui. Além da Rodoil, o E.C. Juventude também conta com o patrocínio

de outras marcas reconhecidas nacionalmente: Banco BMG, Grupo Fátima e Marcopolo.



Foto: Arquivo E.C. Juventude

RODSTORE: UM POTENCIAL A SER EXPLORADO

A conveniência dá ao posto a oportunidade de gerar mais renda e fluxo para o estabelecimento

A loja de conveniência é, para o consumidor, um item que agrega valor ao posto de combustível. Ela é um espaço especialmente pensado para oferecer condições agradáveis para o cliente cuidar do carro, matar a sede, fazer um lanche, relaxar, usar serviços e comprar necessidades. Se o consumidor precisa e não a encontra, sai frustrado.

No ano passado, as lojas de conveniência representaram um faturamento de cerca de 4,1 bilhões de reais, nas cerca de 7 mil lojas espalhadas pelo Brasil (Anuário Sindicom 2011). No entanto, esse potencial ainda é pouco explorado, já que esse número representa apenas 18% do total de postos que existem. Para comparar: nos Estados Unidos, quase 90% dos postos possuem conveniência.

De acordo com uma pesquisa feita pela empresa Souza Cruz, o público da conveniência não é apenas aquele que é consumidor do combustível do posto. Cerca de 40% dos clientes da loja de conveniência sequer têm carro, e 32% não abastecem no posto. É por isso que os produtos em uma loja de conveniências

precisam ser bem diversificados e não devem ter um preço abusivo.

Um grande diferencial para atrair clientes é o investimento em outros produtos e serviços que não limitem o posto de gasolina a um local de abastecimento de veículos, já que o combustível está cada vez com suas margens mais reduzidas. Assim, com a conveniência, há a oportunidade de gerar renda e fluxo para o estabelecimento, e ainda satisfazer o consumidor de forma mais plena.

Para usar a marca Rodstore na conveniência, o posto não desembolsa nenhum valor, já que a Rodoil não cobra royalties sobre ela. A loja foi pensada para ser um lugar de agradável convivência, e suas cores vivas (vermelho, laranja e amarelo), são atrativas e estimulam o consumo. Além disso, a Rodoil oferece auxílio para a organização do layout da conveniência e disponibiliza um modelo padronizado de mobiliário. O revendedor interessado deve apenas entrar em contato com seu assessor e solicitar esse auxílio.



RODSTORE

Tudo o que você precisa, a qualquer hora

DESTAQUE

É DANDO QUE SE RECEBE

Conhecido na cidade por suas promoções, o posto Di Piano investiu com sucesso em uma forma de atrair e fidelizar clientes



O posto Di Piano Combustíveis Ltda, de Farroupilha – RS, já é conhecido na cidade por suas promoções. São feitas parcerias com fornecedores de produtos e até com clientes. “Já sorteamos televisores, fogões, bicicletas, trocas de óleo, lavagens e higienizações de carro, entre outros. Mas o que os clientes mais gostam de ganhar é combustível, o que tem sido a base das nossas promoções”, afirmou Gustavo Henrique Piano, gerente do estabelecimento.

Como o combustível é uma *commodity* igual para todos, o preço não pode ter grandes variações, sob o risco de prejudicar as vendas. Assim, a praça deve ser explorada da melhor maneira possível, e é por meio de uma promoção que se pode ampliar as vendas e fidelizar e satisfazer os clientes do estabelecimento. No entanto, para Piano, não basta apenas promover sorteios. “É claro que esta é apenas uma forma de atender às expectativas de uma parcela dos consumidores, que dão importância para o fato de ganhar algum brinde. A grande maioria quer ser bem atendido, ser bem recebido e ter produtos de qualidade. Caso isto não ocorra, de nada adianta fazer qualquer tipo de promoção.”

Nesse último Natal, o posto resolveu sortear, entre os clientes, 30 tanques de combustível. A cada abastecimento de R\$ 50, o cliente recebeu um cupom relativo à promoção, que após preenchido, foi depositado em uma urna acrílica, visível para todos. A promoção contou com mais de quatro mil cupons de participantes e a divulgação do resultado foi feita através de rádios locais e do contato direto com os clientes sorteados.

“Desde a abertura do posto, há quase três anos, fazemos campanhas para divulgar a marca

Rodoil e o Posto Di Piano. Em cada data, criamos uma promoção específica. Como estamos localizados em um bairro da cidade onde não existe o fluxo de uma rodovia, sempre entendemos ser fundamental a fidelização dos moradores e das pessoas que afluem diariamente para o bairro. E como a nossa distribuidora ainda não possui um sistema de marketing institucional, especialmente na grande mídia, se faz necessário que os clientes conheçam cada vez mais os produtos e a qualidade dos serviços Rodoil. Sempre enfatizamos nas campanhas que fazemos que a marca Rodoil é sinônimo de qualidade em combustíveis”, explicou o gerente.

Para Gustavo Henrique Piano, o objetivo principal dessas realizações é a fidelização e a ampliação do número de clientes, além do oferecimento de algo diferente, ou que pelo menos possa fazer frente às campanhas institucionais de outras bandeiras. “Nossos clientes têm se manifestado de maneira positiva e satisfatória, justificando que, nas nossas promoções, os ganhadores são conhecidos e clientes do posto, ao contrário da promoção das outras bandeiras, que dificilmente se sabe quem foi o ganhador dos prêmios”, orgulha-se ele.

Sempre com resultados positivos, o posto tem merecido comentários por parte da mídia local, como rádios e jornais, por ser o posto que mais valoriza os seus clientes. No momento, a gerência está trabalhando na programação da sua grande promoção de 3º aniversário, que ocorrerá no próximo mês de abril. Piano faz questão de frisar que a Rodoil é a grande parceira do estabelecimento em todas as promoções. “É vital para nós, revendedores, contarmos com o apoio e o incentivo da nossa distribuidora. Afinal, se nós crescemos, a Rodoil também cresce”.

Mostre o que está acontecendo! Se o seu posto criou uma ação diferente, ou realizou uma promoção especial, envie para nós publicarmos neste informativo! O e-mail para contato é daniela@rodoil.com.br

VELOCIDADE NA REDE

Com a reformulação do site, a Rodoil mostra que está atenta à interação online, e se aproxima cada vez mais de seus clientes e colaboradores

No final de 2011, o site da Rodoil passou por uma reestruturação completa. A nova versão entrou no ar nos últimos dias do ano passado, e a responsável pela mudança foi agência digital farroupilhense Cub. “Desenvolvemos um novo layout e uma nova arquitetura de informação. Revisamos e editamos todo o conteúdo. Também foram produzidas novas imagens para serem utilizadas ilustrativamente nas páginas do site. Além disso, o desenvolvimento do projeto seguiu os padrões definidos pela W3C (World Wide Web Consortium), que torna o site visível em qualquer navegador e garante a acessibilidade de todo o conteúdo para deficientes visuais”, explicou Vinni Biazzus, gerente de conteúdo da Cub.

Com a mudança, o site ficou muito mais leve que a versão anterior, proporcionando uma navegação mais rápida. A nova arquitetura de informação organizou todas as informações importantes da empresa de uma maneira clara, para que o usuário tenha uma boa experiência de acesso e encontre com facilidade o conteúdo que busca.

Com o avanço das tecnologias digitais, a presença online se tornou requisito básico para qualquer empresa, e a Rodoil demonstra, com o desenvolvimento deste novo site, que está atenta à interação online, visando a se aproximar cada vez mais de seus clientes e colaboradores. Como a Rodoil é uma marca forte e já consolidada em seu mercado de atuação, o novo site é importante porque alinha a imagem transmitida pela marca no meio offline à sua representação no ambiente online.



Ilustração: Charles Segat

A VEZ DO DIESEL S-50

O combustível é imprescindível para reduzir a emissão de poluentes por veículos automotores

Com três anos de atraso, chega aos postos em janeiro o diesel S-50. A disponibilização do combustível é fundamental para a adoção da sétima fase (P7) do Programa de Controle da Poluição do Ar por Veículos Automotores (Proconve), iniciado em 1986. Somente a partir desse nível de pureza é possível atender aos baixos padrões de emissão de poluentes exigidos pelo programa.

Entretanto, para ofertar o novo combustível, as distribuidoras enfrentarão uma logística complexa. Um complicador será o fornecimento simultâneo de diesel S-50, S-500 e S-1800. Para evitar contaminação, sob risco de sair das especificações técnicas, o S-50 não pode compartilhar estocagem, reservatórios, caminhões ou qualquer equipamento com os demais tipos de diesel. Refinarias, terminais e distribuidoras serão obrigados a limpar parte de seus equipamentos e destiná-los exclusivamente ao S-50. E os postos terão de separar reservatório e bombas únicas para ele.

Além disso, nos primeiros meses de fornecimento o desempenho do S-50 nas bombas é incerto. Somente os caminhões equipados com o novo motor P7, obrigatório para veículos que saírem da linha de produção a partir de janeiro, vão ter vantagens com o uso do novo diesel, mas, por ter certo prazo de validade nos postos, o produto poderá ser ofertado a outros tipos de caminhões. O problema é que ninguém sabe ainda seu preço de venda. Nem a Petrobras.

Nos meses seguintes, porém, acredita-se que o S-50 será um sucesso. A formação do novo mercado para o combustível virá a passos largos. Afinal, a venda de caminhões cresceu 14% em 2011 em relação ao ano anterior, atingindo 170 mil unidades. A expectativa da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) é de continuidade nessa expansão em 2012, com a venda exclusiva de veículos adaptados ao S-50.

NOTA DA RODOIL:

A ANP divulgou a nova relação de cidades obrigadas a comercializarem o diesel S-500. No Rio Grande do Sul, os municípios listados deverão comercializar o S-500 a partir de 01/01/12. Já para as localidades relacionadas do Paraná e de Santa Catarina, a obrigatoriedade será a partir de 01/03/12. A ementa completa das cidades encontra-se em nosso site.

FONTE: Revista Brasil Energia



Linha exclusiva para realizar pedidos de combustíveis

A Rodoil possui um serviço exclusivo de atendimento via telefone. A distribuidora disponibiliza um 0800 para que seus clientes possam fazer seus pedidos. A solicitação deve ser feita com antecedência, visto que a entrega possui o prazo de 36 horas para ser efetuada.

O CANAL DE PEDIDOS PARA O CLIENTE É :

0800.600.5577