


| | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|----------------------|
|  | MEMÓRIA DE REUNIÃO DA ASSEMBLÉIA GERAL NEA/SC | Pg.1/3 |
| Presidente: ROBERTO TURATTI | Data: 22/03/2014 | Nº 03/2014 |
| Consultora: Rosinéia Bittencourt de Souza | | |
| 1. Pauta do Dia | | |
| ASSUNTO | RESPONSÁVEL | TEMPO |
| 1. Abertura. | Roberto | 09:30 |
| 2. Programa de Capacitação Técnica a. Avaliação treinamento Via Web. | Núcleo Chapecó Marcio | 09:40 |
| 3. Assistência Técnica Garantida. a. Quantidade Empresas; b. Arte Final. | Marcos | 10:00 |
| 4. Programa de Auto sustentação: | Billy | 10:10 |
| 5. Espaço Parceiros | Parceiros | 10:30 |
| 6. Coffee break | | 10:45 – 11:00 |
| 7. Sorteio da Promoção 15 anos Premiados | Billy | 11:01 |
| 8. Encerramento | Billy | 12:00 |
| 2. Resultados da Reunião | | |
| <p>ATA Nº 03</p> <p>Aos vinte dois dias do mês de Março do ano de dois mil e quatorze, às 7:30 horas, estivemos reunidos na ACIC de Jaraguá do Sul, para deliberarmos sobre a pauta descrita no item 01. O presidente fez a abertura e convidou os representantes da ACIC e do SEBRAE para uma breve apresentação também convidou o Jeferson que é responsável pela IVG para dar as boas vindas aos convidados. Billy comentou aos presentes sobre a capacitação técnica e o desejo do NEA em ter uma capacitação reconhecida pelo MEC, valorizando assim a categoria. Os convidados fizeram uso da palavra para homenagear e agradecer ao NEA pelos quinze anos de relevantes serviços prestados a sociedade catarinense. Em seguida, foi passada a palavra para o Neno e o Nino do núcleo de Chapecó para fazerem a explanação do Programa de Capacitação Técnica, foi feita uma breve avaliação do programa de capacitação, o curso presencial regional com o Salvador Parise está acontecendo hoje em Chapecó e Pinhalzinho, e amanhã nas outras reuniões do Oeste. Billy comentou sobre a satisfação dos participantes do curso com Parise. Todas as regiões terão a presença do palestrante, pois o ideal é as palestras técnicas e não a comerciais, comenta Billy. É importante que as palestras comerciais com os parceiros sejam realizadas pelos núcleos. O núcleo de Tubarão comentou que ainda não recebeu o Boleto para pagar e nem o material de acesso a capacitação técnica. Billy comentou sobre a frustração de um palestrante que foi dar uma palestra e tinha apenas 04 pessoas em uma sala. E questionou, porque não cobramos nosso serviço antes de fazer? Porque temos medo de fazer o Diagnóstico errado. Temos que nos capacitar, pois temos muito para aprender e crescer. a) Avaliação treinamento Via Web. Foi colocado pelos presentes que o treinamento web vem dando diversos problemas e falhas na transmissão ao vivo. Billy comentou a</p> | | |

preocupação do NEA em não desmotivar ou perder a credibilidade do projeto. Então foram ouvidos os presentes. Os coordenadores do projeto de capacitação técnica do Núcleo de Chapecó comentaram que o assunto foi debatido na reunião da diretoria e chegou-se a seguinte conclusão: o treinamento vai ser gravado e colocado a disposição no Youtube durante o dia antes do horário do treinamento. E no horário do treinamento vai ser apresentada a gravação, sendo que o palestrante estará ao vivo para responder os questionamentos via chat. O teste será feito com Chapecó e Tubarão. O cronograma do treinamento Web vai permanecer. O presidente solicitou que os núcleos enviem sugestões de cursos e treinamentos, bem especificados, para que o NEA possa entender a necessidade da base. Vão ser enviados os dois treinamentos anteriores para que os núcleos possam assistir. Billy, ressaltou a importância das regiões se organizem e mandarem para as assembleias os aspectos positivos e principalmente os a serem melhorados. Também nos enviem as avaliações do Treinamento com o Roberto Parise. Rudimar falou sobre a importância do associativismo. E questionou os presentes: - Se o NEA erra. Quem está errando? Somos todos nós (NEA). **Assistência Técnica Garantida (A.T.G)**, as empresas que desejarem participar terão até dia 28 de Março para fazer a inscrição. É o último prazo. Marcos, o padrinho da A.T.G, comentou sobre a importância de colocar as revistas para clientes. As empresas que estão em fase de reorganização podem participar desde que assumam o compromisso de se adequarem em todos os itens. a) **Quantidade Empresas**, já estamos com 87 empresas participando do projeto. A expectativa para 2014 é que mais 40 empresas passem a participar. Tendo assim mais de 40 municípios atendidos. Com isto termos uma cobertura maior no Estado. Sobre os municípios a serem cobertos, o Billy comentou que irá ser mapeada as empresas que podem ajudar na garantia. Billy comenta que as duas horas gratuitas saem muito baratas, para as empresas que oferecem e tem muito mais valor ainda quando as mesmas precisam utilizá-las. Alguns empresários deram depoimentos da importância da garantia estadualizada. O Marcos vai passar um link com treinamento virtual para cada empresa que participar saber como vender as revistas. Vão ser feitos 25.000 exemplares da revista. Agradecimento aos parceiros que apoiam os projetos: Scherer, Spaal, Dynamic, Cezamtec e Fremax. A empresa que participar vai receber o Certificado e material de mídia via e-mail para divulgar. b) **Arte Final**. Foi apresentada a arte do marketing da A.T.G. O Investimento por parte da empresa que desejar participar será de R\$ 300,00 que são 150 revistas ao custo de R\$ 2,00 por revista. Billy comentou que o Marcos é o que mais vende a revista, por isto deve ser nossa referência. Quanto ao **Programa de Auto sustentação**, foi apresentada a nova parceria. a) **Parceria**: foi firmada uma parceria com a Heliar Baterias, que está oferecendo desconto de 12% de todas as baterias exceto 60 a 65 amp que será de 15% possibilidade de na cidade ter uma Empresa para ser como CDIs em consignação só faturando após a venda. E 2% de comissão para o NEA/ ARVESC sem cota mínima. Foi questionado se vai ser oferecido todo o pacote de benefícios da garantia, do Guincho. O NEA vai tirar as dúvidas e depois repassar para ver quem tem interesse. b) **Hanking consumo no estado** foram apresentados os gráficos e dados estatísticos do projeto de consumo Estadual e Regional. O NEA solicitou que os núcleos que não estão consumindo da Scherer seja passado os verdadeiros motivos pelo qual estão tendo um baixo consumo, para que o NEA possa ter argumentos para negociar e justificar a situação junto a Scherer. O Ranking Estadual de Janeiro e Fevereiro/2014 apresentou os seguintes resultados: Primeiro lugar Joinville com R\$ 211.401,87, segundo em Chapecó com R\$ 225.045,51 e Tubarão em 3º Lugar com R\$ 150.196,00. Já na Região Sul é o último do Ranking R\$ 114.078,58. Rosi comentou sobre a taxa de cobrança que é feita pela Scherer na Cidade de Criciúma. Que a região sul provavelmente está nesta posição devido o núcleo de Criciúma ter um baixo consumo, por problemas da taxa de entrega que é cobrada pela Scherer, foi o que o núcleo comentou na reunião regional que realizamos. Billy pediu que as dificuldades com a cada região fossem tratadas direto com o parceiro. Momento do **Espaço Parceiros**, o representante da Scherer falou sobre a parceria. Disse que ainda em alguns lugares tem dificuldades de negociação. Segundo o Billy temos que

avaliar nossos parceiros de forma clara e objetiva, não podemos ficar reclamando, devemos levantar as dificuldades e fazer uma mesa redonda sobre o assunto. Uma paradinha para o *Coffee break* e retornamos para organizar e realizar o *Sorteio da Promoção 15 anos Premiados*. Reiniciam-se os trabalhos com o Lançamento da Próxima promoção, Premio 20 Vales Compras para todos os núcleos. A empresa que desejar participar vai investir R\$ 900,00 em 9 parcelas. Billy agradeceu a todos que participaram da promoção 15 anos premiado e comentou ainda sobre o sucesso da promoção. Marcelo Noronha da FACISC fez uso da palavra, para agradecer e homenagear o NEA, colocando a entidade sempre a disposição do NEA. Dando continuidade foi realizado o sorteio dos prêmios. Primeiro sorteio de 03 (três) vale compras de equipamentos para oficinas que participaram da promoção no valor de R\$ 5.000,00, sendo que os premiados foram: Mecânica Mareia (Chapecó), Mecânica Varenzena (Salto Veloso), Mecânica Maricar (Itapirangua). Sorteio de 06 (seis) vale compras para os clientes das oficinas que participaram da promoção no valor de R\$ 500,00, sendo que os contemplados foram: Pedro A.Lopes (Água Doce), Jonas de Godoy Madalena (São Jose do Ouro), Daniel R.de Campos (Chapecó), Peterson A.Zunino (São João Batista), Cristian Luiz Zard (Chapecó) e Guilherme de Veiga (Joinville). A Moto teve como ganhador: Mircon Carlos Bourscheid de Capinzal, e o contemplado com o Carro foi: Adilson Cleber da Cruz de Chapecó. Após o sorteio, o presidente fez as considerações finais e deu por encerrada a Assembléia. Do que para constar, lavrei a presente ata que após lida, julgada e aprovada, será por mim assinada juntamente com os demais membros.