



## DICAS PARA VENDAS DE PNEUS

- 1** Levando em consideração que pneu é o item que motiva a vinda do cliente até a loja, já que o cliente vê a necessidade de troca, diferentemente dos freios amortecedores e suspensão.
- 2** Levando em consideração que atualmente devido à grande concorrência de fornecedores de pneus tanto em lojas físicas, distribuidores e comércio online, pneus são vendidos muitas vezes a preço de custo.
- 3** Levando em consideração que a franqueadora recomenda a instalação de unidades **Doutor Rodas** sempre em avenidas principais para a grande visibilidade da loja.

### **Trazemos a seguinte visão estratégico-financeira e comercial:**

- Transferir o investimento em marketing que a priori seria gasto com outdoor radio panfletagem etc para custear a venda de pneus (em alguns casos no custo ou até abaixo) de modo a praticar um preço competitivo com as grandes distribuidoras.



## DICAS PARA VENDAS DE PNEUS

- Dessa forma deslocamos o investimento em propagandas de pneus para custear eventuais vendas abaixo do custo, mas com a garantia da conversão do cliente para dentro da loja e consequente venda de serviços.

**Exemplo:** ao invés de gastar R\$ 3.000,00 em propaganda de pneus por mês, utilizamos este recurso para custear a venda abaixo do custo, com a certeza da conversão do cliente para dentro da loja e venda dos serviços.