

# Concessionárias enxutas



Como o  
pensamento  
Lean vem  
ajudando  
concessionárias  
a conquistar a  
satisfação dos  
clientes e voltar a  
ser um negócio  
lucrativo e mais  
resistente  
a crises

**LEANDEALERS**

Fazendo diferente onde faz diferença

# Nós respiramos concessionárias!

Todos nós, da **Leandalers**, vivemos a maior parte de nossas vidas em concessionárias. Conhecemos a fundo seu dia a dia, as dificuldades de atender todos interesses do triângulo cliente-montadora-concessionário. Sem esquecer de manter a equipe motivada.

Tudo isso nos levou a experimentar algo até então inédito, que trouxe resultados incríveis.

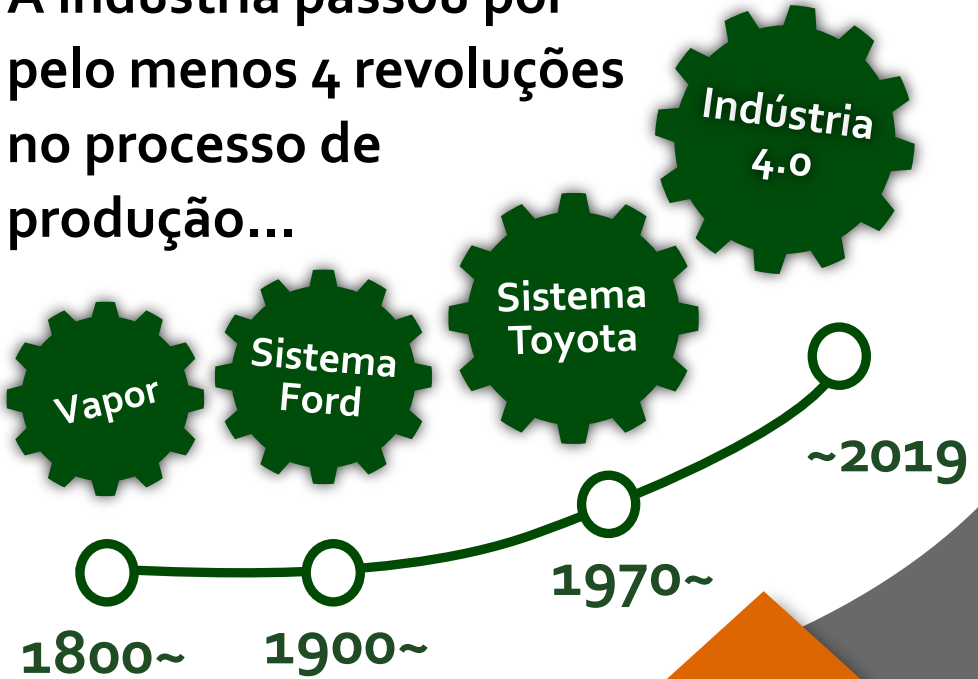
Inspirados por esses resultados, criamos a **Leandalers**, que já tranformou concessionárias pelo mundo todo e se tornou referência em processos Lean no ramo.

Esperamos que esse livreto lhe inspire a conhecer mais e a descobrir como o Pensamento Lean pode tornar a sua vida muuuuito melhor.

**Nei Santa Barbara**



A indústria passou por pelo menos 4 revoluções no processo de produção...



Falta Espaço

Nota de Satisfação baixa

Obsoleto

Custo fixo

Estorno de garantia

Turn Over

...enquanto as concessionárias  
sofrem com os mesmos  
processos e problemas,  
há décadas.

Estrutura  
Inchada

Retrabalho

Baixa  
produtividade

Gargalos  
no  
processo

Fluxo  
de  
Caixa

Estoque  
de Peças

Prejuízos

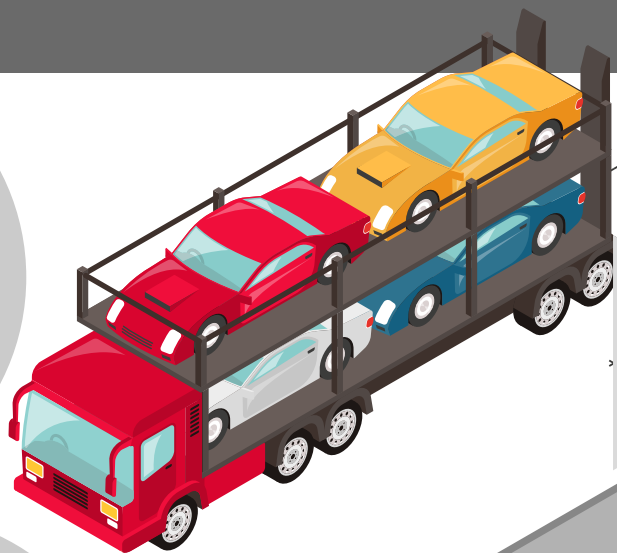


# Cenário do Setor

## O mercado



Quase 2.000 concessionárias fecharam as portas de 2014 a 2018

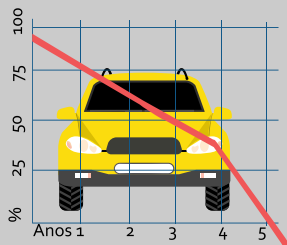


## Produtividade



A produtividade média das oficinas brasileiras é perto de 50%

## Retenção





### Estoque de Peças



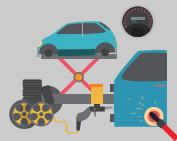
Em média, as concessionárias carregam um pesado estoque de peças e têm problemas frequentes com obsoleto

### Taxa de Cobertura



50% o percentual médio coberto pelo pós vendas dos custos de operação

### Funilaria



Muitas concessionárias fecharam suas funilarias por "não dar lucro"

Como **pioneiros** na aplicação de processos Lean na **concessionária**, fizemos algumas descobertas **maravilhosas**. Com o Lean podemos ter, entre outras **inúmeras melhorias**:

**menor custo com aluguel**

**fazer o mesmo com menos recursos**

**Melhor adaptação às mudanças**

**menos tempo de preparação do 0km**

**menos investimento necessário para abrir unidade**

**aumento de ticket médio**

**melhor gestão dos recursos**

**eliminação de desperdícios**

**Redução do estoque de peças**

**Aprendizado mais rápido**

**melhora na margem**

**Dá pra  
fazer muito mais  
com muito menos!**

**menos  
tempo para  
reparo**

**melhor  
fluxo de  
caixa**

**maior  
satisfação  
cliente**

**processos  
adminis-  
trativos  
mais  
fluidos**

**melhora  
no  
espírito  
de equipe**

**menos  
surpresas  
nas  
auditorias**

**mais  
eficiência e  
produtivi-  
dade**

**melhor  
qualificação  
da equipe**

**processos  
mais  
simples**





As montadoras têm **manuals** de operação bastante claros e detalhados, **auditorias** severas e treinamentos constantes. Mas isso **não tem sido suficiente** para ajudar o concessionário a modificar seu **resultado**. Repetindo sempre a mesma fórmula, os problemas também se repetem...





Por isso, desenvolvemos uma consultoria **sob medida** para cada negócio, levando em conta a **cultura** da empresa, o que ela já realizou e os **problemas** que atrapalham seu caminho.

O pensamento Lean é a base da transformação, utilizando, na maioria das vezes, os **recursos** que já estão **disponíveis** na empresa. Com **baixo investimento** em infraestrutura, trabalhamos nos processos e no comportamento da gestão e da equipe, tendo sempre como partida **o que o cliente valoriza**.

# Exemplo real de resultados de uma transformação Lean:



# A mesma concessionária seis meses depois:



# Onde fazemos Lean?



**Administração**



**Mecânica**

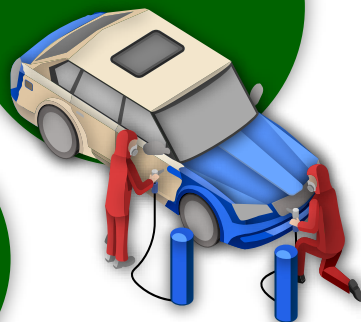
**Vendas**



**Peças**



**Funilaria  
Pintura**





Lean pode transformar o negócio de concessionárias, em todos os departamentos e em qualquer segmento.

# Quem está preparado?

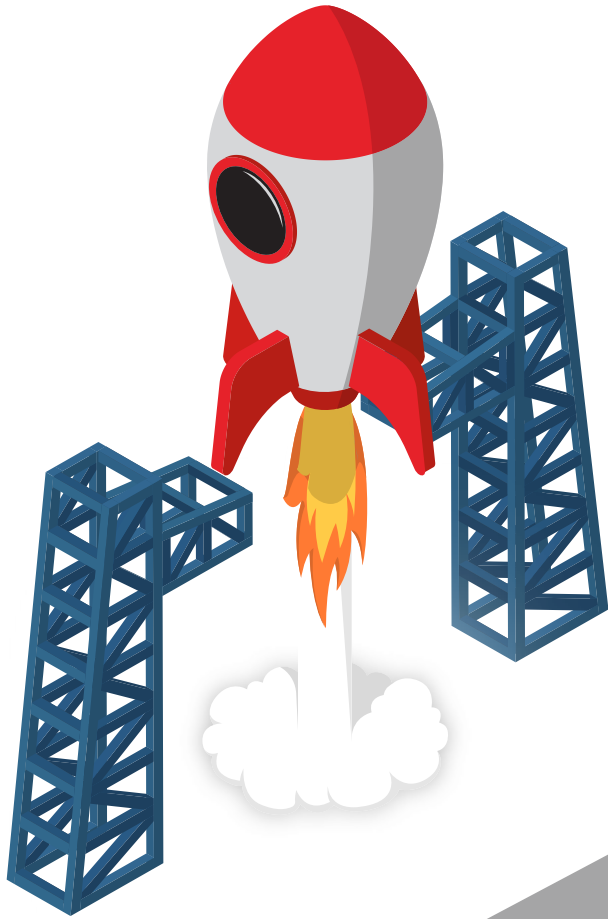
Quem leu esse livrinho e se identificou com os **problemas** reais levantados já pode pensar na transformação **Lean**.

Quem acredita que pode haver uma **outra maneira** de gerenciar e buscar **resultados** e está disposto a mudar e **escrever uma nova história** na empresa, o pensamento Lean é o caminho.



**LEANDEALERS**

Fazendo diferente onde faz diferença







Fazendo diferente onde faz diferença

**Nei.santabarbara@leanddealers.com**

**+55 11 98202 1025**

**Pedro.simao@leanddealers.com**

**+351 911 076 914**

**Sandro.bueno@leanddealers.com**

**+55 11 48 98856 7395**



**[www.leanddealers.com.br](http://www.leanddealers.com.br)**

SANTA BARBARA, Claudinei.  
Concessionárias enxutas.  
São Paulo: LeanDealers, 2019.