**MA8 Consulting participa da Fenatran 2015 e anuncia programa inovador de Pós-Venda para concessionárias e montadoras**

* **Orlando Merluzzi fará palestra na “Ilha do Conhecimento” sobre a situação atual e as projeções do setor automotivo.**
* **Será anunciado o novo sistema Web-Based MA8 de atendimento no campo para carros, caminhões e máquinas.**

 **A MA8 Consulting estará presente na Fenatran 2015 – 20º. Salão Internacional do Transporte de Cargas, nesta segunda-feira, 09/11, e apresentará novidade para a gestão do pós-venda das montadoras e grupos concessionários de carros, veículos comerciais, máquinas agrícolas e equipamentos de construção. O presidente da consultoria, Orlando Merluzzi, fará uma palestra no espaço “Ilha do Conhecimento” às 18 horas, que tem o objetivo de apresentar soluções tecnológicas e de negócios, focado na geração de conteúdo, troca de experiências e atualização profissional aos visitantes da Fenatran.**

A palestra de Orlando Merluzzi abordará a situação atual das montadoras e das concessionárias com o título: “Sobrevivência e gestão na crise do setor automotivo”. Na opinião de Merluzzi, a tradicional forma de relacionamento entre as montadoras e suas concessionárias tende a evoluir em pouco tempo e a razão para isso será o inevitável equilíbrio de forças entre as partes, decorrente da atual crise no setor automotivo brasileiro.

A MA8 tem realizado diversos estudos sobre o setor e vem apontando as redes de concessionárias como o elo mais fragilizado em toda cadeia automotiva no País. “Esse momento é muito delicado para o relacionamento entre as fábricas e suas redes e há necessidade de muita tolerância entre as partes. As reduções de custos das concessionárias não podem ser entendidas pelas montadoras como descumprimento de compromissos assumidos. Pelo contrário, devem ser apoiadas, pois é uma questão de sobrevivência mútua”, afirma Merluzzi.

O Brasil possui atualmente cerca de 5.400 concessionárias ativas entre carros, veículos comerciais, equipamentos agrícolas e máquinas de construção. Na opinião da consultoria, aproximadamente 40% desse total fará parte de algum processo de reestruturação, consolidação ou venda até o final da década. A empresa entende que os próximos dois anos serão de ajustes no setor de distribuição de veículos no País e demandarão estratégias eficazes, revisão de processos operacionais, diplomacia e tolerância entre as redes de concessionárias e suas fábricas concedentes.

**Novidades em pós-venda à partir de janeiro de 2016**

Durante a palestra, Merluzzi também anunciará o novo sistema Web-Based MA8 de atendimento no campo, que será disponibilizado no Brasil a partir do início de 2016. A MA8 fará implantação, gestão e treinamento de um sistema que traz amplos benefícios aos clientes e ao negócio de montadoras e concessionárias. “O pós-venda é a chave da sobrevivência e da fidelização de clientes, principalmente em segmentos profissionais. O setor demanda diagnósticos precisos, respostas rápidas, comprometimento, processos confiáveis e investimentos com baixo custo e elevada produtividade”, conclui.