

# FERRAMENTA Certa

Ano 4 - 02 | Jul-Ago-Set | 2011

**DEWALT**

**PORTER  
CABLE**

**STANLEY**

Hydraulic Tools

**BOSTITCH**

**DEWALT**

Confira as novidades DEWALT, com destaque para a nova Linha 12V MAX Íon de Lítio

Conheça mais nas páginas 4 e 5



**STANLEY**

**Hydraulic Tools**

Presença fortalecida em Distribuidores e Locadoras

Veja as novidades na página 6



## Patrocínios Globais

DEWALT investe em eventos internacionais.

Conheça as ações na página 7

## Revendas Drywall

Conheça as parcerias DEWALT neste segmento.

Confira detalhes na página 3

## Feiras

DEWALT E STANLEY Hydraulics marcam presença na M&T Peças e Serviços 2011.

Leia mais na página 8

Essa edição do Ferramenta Certa chega recheada de novidades e informações para nossos parceiros revendedores. Diante de um cenário bastante positivo de expansão do mercado, aproveitamos para trazer as novidades sobre os lançamentos mais recentes da marca, como a Linha Sem Fio 12 V Max\* com baterias de Íon de Lítio e a nova Serra de Meia Esquadria com braço Telescópico de 12" DWS780, grandes apostas da nossa empresa para este ano.

Como sempre, aproveitamos este boletim para compartilhar algumas iniciativas comerciais e exemplos de revendedores que contribuem a cada dia para o fortalecimento da nossa marca no país. E dessa vez, falamos um pouco sobre nosso trabalho direcionado aos revendedores Drywall (gesso acartonado), um canal no qual os consumidores podem encontrar todas as nossas soluções para este segmento. Vamos abordar também nossas iniciativas que envolvem o investimento na capacitação da nossa equipe comercial e técnica, que desta vez levou para a força de vendas DEWALT do Norte/Nordeste uma intensa carga de treinamento teórico e prático sobre nossos produtos.

Reservamos uma seção interessante que mostra algumas das iniciativas globais de investimento nas marcas do grupo, como, por exemplo, a DEWALT, que vem recebendo atenção especial em vários eventos esportivos mundiais. Contaremos também como foi a nossa participação em uma das feiras mais importantes do setor da Construção e Infraestrutura, a M&T Expo Peças e Serviços.

Já com relação à Stanley Hydraulics, compartilhamos em detalhes duas ótimas novidades. Uma delas, é a nomeação de mais um distribuidor para a linha de Rompedores Montados. A outra, é a entrega técnica do primeiro equipamento da marca vendido no Brasil.

Como podem ver, são muitas coisas acontecendo ao mesmo tempo e, por isso, achamos necessário dividir com os nossos parceiros e clientes o que há de mais relevante e atual acontecendo na nossa empresa. É importante mostrar nossos planos e iniciativas que visam fortalecer cada vez mais a nossa presença no mercado. Com isso, continuamos como uma das principais referências no fornecimento de Ferramentas Elétricas e Acessórios junto aos nossos revendedores e consumidores finais.

**Fabio Govina | Gerente de Negócios**

Ferramentas Elétricas Industriais e Profissionais  
DEWALT – Porter Cable – Stanley Hydraulics - Bostitch

## Índice

- 3 Revendas | Treinamento
- 4 Assistência Técnica | Lançamentos DEWALT
- 5 Lançamentos DEWALT
- 6 Novidades
- 7 Patrocínios Globais
- 8 Feiras

## Expediente

**Coordenação:**  
LVBA Comunicação - Adriane Froldi  
**Redação:**  
Sílvia Braidó - MTb 16.018  
**Projeto gráfico e diagramação:**  
Camila Pires/Anni Varanda/Luis Cianfanelli

**Fotos:**  
Arquivo StanleyBlack&Decker  
**Tiragem:**  
5.500 exemplares



## REVENDAS DRYWALL

### Variedade de produtos: essencial para uma boa parceria



A DEWALT é líder mundial na fabricação e comercialização de ferramentas elétricas e acessórios profissionais e industriais e, para ganhar essa proporção no mercado, tem uma sólida estrutura que começa na fabricação,

passando pelo atendimento nas revendas, até chegar ao consumidor final. E o diferencial desse trabalho com o usuário final acontece justamente pelo bom relacionamento que a empresa tem com suas Revendas.

“Uma das vantagens de ser uma Revenda DEWALT é a variedade de produtos. O benefício de ter a parceria com a marca é que ela oferece produtos de alta qualidade e com preços competitivos. Exemplo disso, é o nivelador a laser (DW087K), equipamento com tecnologia de

ponta e com ótimo custo X benefício para os nossos clientes”, explica Waldemar Lombardi, Supervisor de Suprimentos da Artesana, Revenda especializada no segmento Drywall.

Na visão de Waldemar Lombardi, o “fundamental é que, quando a Stanley adquiriu a Black&Decker, a empresa nos trouxe também as ferramentas da Stanley, e foi um casamento muito perfeito, compramos tudo de um fornecedor só, pois temos muita variedade de produtos”.

### Preço e atendimento: chaves do sucesso para uma Revenda

Com mais de 10 anos de mercado, a Gemark está entre as maiores distribuidoras de gesso acartonado do Brasil e oferece para seus clientes um amplo portfólio de soluções para o segmento. Orientação técnica; treinamentos periódicos; indicação de mão de obra; busca contínua de novas tecnologias, são algumas características bastante marcantes na empresa.

A DEWALT também trabalha intensamente

no mercado de Drywall e se destaca no segmento por oferecer alguns produtos com tecnologia de ponta e muita qualidade. “O fato de oferecermos em nossa loja o nivelador a laser para drywall DEWALT, ajudou a melhorar os resultados. Isso mostra que o nosso público busca, entre outras coisas, por equipamentos e marcas de tradição e qualidade, por exemplo”, conta Ronaldo Marciel, gerente administrativo



Para o Ronaldo, além de qualidade, a DEWALT tem bom preço e ótimo atendimento. “A entrega e as condições comerciais nos permitem levar melhores condições para o público final, detalhes que fazem toda a diferença”.

## TREINAMENTO

### Equipe Norte/Nordeste recebe capacitação técnica

Em julho, foi realizado o mais recente treinamento de IPG Certification DEWALT, que tem o objetivo de capacitar e reciclar o conhecimento técnico de representantes, promotores técnicos e gerentes de vendas sobre os produtos da marca. Esta última edição do evento contou com a participação de 19 representantes, seis promotores técnicos (RVI's) e um gerente de vendas das regiões norte, nordeste e centro-oeste, além da presença do gerente regional de treinamento da América Latina, Rodrigo Muñoz, que compartilhou sua expertise da marca e seu conhecimento do mercado junto aos participantes.

“Trata-se de um treinamento com elevada carga técnica, teórica e prática, bem como uma certificação final com testes de conhecimento”, explica Marcelo Casagrande, Líder de Promoção Técnica de Ferramentas Elétricas Industriais. Essa iniciativa faz parte de um programa de treinamento da América Latina, cujo objetivo é compartilhar conhecimento com determinados grupos comerciais e técnicos, que farão parte da base de crescimento DEWALT para os próximos anos, “uma vez que os certificados colaboram para angariar novos clientes e aumentar as vendas”, comenta Casagrande. A certificação é concedida pela própria DEWALT após



aplicação de todo o conteúdo técnico e prático e avaliação teórica sobre tudo o que foi apresentado durante o treinamento.

“A capacitação e o treinamento de representantes e promotores técnicos garantem que a DEWALT ofereça o melhor atendimento ao mercado, identificando as melhores soluções aos seus clientes”, completa o Líder de Promoção Técnica.

## ASSISTÊNCIA TÉCNICA

### Projeto “5 Estrelas” avalia qualidade do serviço de toda a rede de assistência técnica



Todo ano, a StanleyBlack&Decker realiza auditorias para dar continuidade às avaliações do projeto “5 Estrelas”, que visa a padronização de toda a rede de serviços de assistência técnica

com relação à qualidade do atendimento e satisfação do cliente.

O projeto nasceu da necessidade da empresa em medir, identificar e acompanhar a estrutura de cada parceiro autorizado e assim, classificá-los como prestadores de serviço qualificados para garantir ao consumidor final um serviço “5 estrelas”. Dessa forma, os postos de serviços participantes recebem, anualmente, a visita de um auditor da empresa para a realização de novas avaliações.

São seis os critérios levados em conta neste processo (estoque, qualidade do serviço, qualidade da assistência técnica, tecnologia da informação, finanças e imagem corporativa) que inclui

também a análise de peças utilizadas, do tempo de conserto dos produtos, dos equipamentos utilizados, do histórico de pagamento e títulos, fachada, limpeza e organização, entre outros.

Os critérios abordados somam um total de 100 pontos e para que o posto de serviço adquira o certificado “5 estrelas” é necessário atingir no mínimo 85 pontos. Além de garantir que o posto de serviço entregou o melhor e mais qualificado atendimento que a rede oferece, o posto certificado pelo programa tem descontos progressivos na tabela de compra de peças para assistência técnica.

Saiba mais sobre o programa no site [www.dewalt.com.br](http://www.dewalt.com.br).

## LANÇAMENTOS

**DEWALT**

### DWS780 - Serra de Meia Esquadria com braço Telescópico de 12”

- Substituição do modelo em linha DW718
- Equipamento chega para redefinir o conceito de desempenho: muito mais produtividade do que os modelos disponíveis atualmente
- Trava de ângulos nas medidas mais utilizadas para cortes chanfrados
- Luz de LED embutida acima da lâmina: mostra com clareza onde o corte será realizado e elimina a necessidade de um laser adicional para a realização da tarefa.



## Linha Sem Fio 12 V MAX\* - Íons de Lítio - DEWALT lança linha mais moderna do mercado

Com produtos desenvolvidos para aplicações em diversos segmentos da indústria, como: instalação de móveis, manutenção industrial e montadoras de carros, ou mesmo para os aficionados por ferramentas, a linha chega com quatro produtos. Os lançamentos vêm acompanhados de uma bolsa, para melhor armazenamento e maior proteção do produto; duas baterias de Íon de Lítio e um carregador (127 V ou 220 V).



**DCF610S2 - Parafusadeira 1/4" (6,4 mm) VVR - 12 V MAX\***

- Torque: 8 Nm
- RPM: 0 a 1050
- Encaixe hexagonal 1/4" (6,4 mm)
- Aceita pontas de até 1"
- 3 luzes de LED
- Clip para pendurar a ferramenta
- Peso: 1,1 kg



**DCF815S2 - Parafusadeira de Impacto 1/4" (6,4 mm) VVR - 12 V MAX\***

- Torque: 107 Nm
- RPM: 0 a 2450
- Função impacto que aumenta o torque na colocação e retirada de parafusos
- Encaixe hexagonal 1/4" (6,4 mm)
- Aceita pontas de até 1"
- 3 luzes frontais de LED
- Clip para pendurar o equipamento
- Peso: 1,1 Kg



**DCD710S2 - Parafusadeira/Furadeira 3/8" (10 mm) VVR - 12 V MAX\***

- Mandril sem chave de 3/8"
- Torque: 25 Nm
- Velocidade variável: 0 a 400 RPM e 0 a 1500 RPM
- Luz de LED
- Clip para pendurar a ferramenta
- Peso: 1,2 Kg



**DCF813S2 - Chave de Impacto 3/8" (10 mm) VVR - 12 V MAX\***

- Torque: 130 Nm
- RPM: 0 a 2450
- Encaixe quadrado de 3/8" (10 mm)
- Luz frontal de LED
- Peso: 1,2 Kg

## O TAMANHO SIM IMPORTA.

## STANLEY Hydraulic Tools realiza a entrega do primeiro produto vendido no Brasil



Na ocasião estiveram presentes o proprietário da Fermac Prestação de Serviços, comprador do produto, além de representan-

No final de agosto, a Gerente de Vendas Infraestrutura Flavia Garcia, realizou a entrega técnica do primeiro rompedor STANLEY vendido no Brasil.

tes da Paraná Drill, distribuidor responsável pela venda, e da Zemax, que acompanharam de perto todos os detalhes da montagem até o teste do equipamento.

Um técnico enviado pela fábrica da marca também acompanhou a instalação do produto, colaborando inclusive, para garantir o perfeito funcionamento e operação do rompedor, modelo MBX258, que do alto dos seus 1630 Kg é ideal para escavadeiras de 16 a 25 toneladas. "Fiquei muito satisfeito com o impacto do rompedor. Já completamos vários trabalhos com uma produção acima da média", comemora Fernando Dal Pozzo, proprietário da Fermac.

## Locadoras de Equipamentos e Acessórios: atuação fortalecida

Como parte da estratégia de crescimento da marca no País, a STANLEY Hydraulic Tools tem atuado intensamente no mercado de locação de produtos. A ideia da empresa foi trabalhar com soluções de baixo custo de aquisição e manutenção, além de peso e tamanho reduzidos (fáceis de transportar e armazenar) para inserir suas soluções neste segmento.

"Levamos para as locadoras martelos demolidores e picotadores, cortadora de piso e parede, motosserras diamantadas para corte de concreto, bombas de água e lodo, compactadores de solo, entre outros. Nossa preocupação foi selecionar equipamentos que apresentam rendimento superior comparado aos produtos similares disponíveis no mercado", explica Alexandre Brites, Promotor Técnico de Ferramentas Elétricas Industriais/Hidráulicas da STANLEY.

Além dos atributos citados, a empresa buscou levar produtos

com garantia de um ano e que estejam dentro do programa RENTAL, que é um sistema exclusivo onde o locador tem acesso a desenhos técnicos e aquisição de peças para manutenção direto da fábrica por meio do site. "É com o trabalho de promoção técnica que visitamos as Locadoras de todo o território nacional, mostrando essas características ao locador como uma opção viável e rentável para sua área de atuação: a construção civil", destaca Brites.



## STANLEY Hydraulic Tools firma parceria com a Zemax

Para ampliar ainda mais sua rede de distribuidores e estar presente em todas as regiões do país, a STANLEY Hydraulic Tools anunciou oficialmente, durante a M&T Peças e Serviços 2011, a sua parceria com a Zemax, que inicia a venda de produtos STANLEY oferecendo ao mercado a linha de Rompedores Hidráulicos, uma das áreas-foco da empresa no Brasil.

Fundada por três sócios com mais de 20 anos de experiência no mercado de máquinas rodoviárias e que conhecem a aplicação de qualquer acessório neste segmento, a Zemax foi criada para atender um setor

ainda carente por empresas que se dediquem a este fim. "Conhecemos a fundo também todas as necessidades do cliente final. E por conta disso, trabalhamos para ser a maior revenda de acessórios do Brasil, capaz de oferecer produtos e serviços com alto nível de qualidade de excelência", conta Edison Luis Ribeiro, sócio da Zemax. A parceria com a STANLEY apresenta muitos diferenciais para a Zemax e para os consumidores. "A grande preocupação da empresa em facilitar a manutenção dos equipamentos, tornando-a mais simples e, até por isso, mais barata, é muito importante para nossos clientes, pois a sua rentabilidade e produtividade

não são afetadas", explica Ribeiro.

Sabendo do amplo portfólio da marca e do poder de crescimento que ela tem, os sócios da Zemax já definiram outras áreas de atuação para esta parceria: "estamos visitando clientes interessados em Tesouras, Garras, Compactadores, Perfuratrizes e o Robô F16", finaliza.



## PATROCÍNIOS GLOBAIS

### Valorização global da marca DEWALT



Aproveitando os investimentos de marca que a StanleyBlack&Decker realiza no mundo todo, a DEWALT tem recebido enorme atenção e exposição nos mais variados e importantes eventos esportivos com ampla divulgação e repercussão.

A marca esteve presente na Nascar, principal prova de Automobilismo dos EUA, com uma equipe própria, e com seguidores em muitos lugares inclusive no Brasil. Recentemente o piloto Marcos Ambrose, patrocinado pela empresa, conquistou sua primeira vitória na categoria principal da corrida com a etapa de Watkins Glen.

Além disso, a DEWALT tem uma forte presença no Campeonato Americano de Baseball (MLB), no Torneio Profissional de Montaria em Toro (PBR), que possui etapas realizadas no Brasil, e na Moto GP, principal categoria de motovelocidade do mundo e que conta com uma equipe própria com as marcas DEWALT e STANLEY.

O patrocínio de eventos esportivos também abrange o futebol. A marca está estampada em placas de estádio nos jogos do Campeonato Inglês (EPL), Espanhol (La Liga), Italiano (Serie A) e Francês (Ligue 1). Todos estes campeonatos são transmitidos no Brasil em TV aberta ou fechada e contam com grande audiência, até porque muitos jogadores



brasileiros fazem parte dos times estrangeiros.

Todas essas iniciativas possuem objetivos estratégicos de divulgação da marca junto aos mais variados públicos consumidores dos produtos da empresa. São investimentos relevantes executados com critérios bem elaborados junto a institutos de pesquisas e de monitoramento de exposição de marca.

## FEIRAS

### DEWALT e STANLEY Hydraulic Tools marcaram presença na M&T Peças e Serviços 2011

No início de agosto, as marcas DEWALT e STANLEY Hydraulic Tools participaram da M&T Peças e Serviços 2011, um dos eventos mais importantes do mercado latino-americano de Peças e Serviços de Equipamentos para Construção e Mineração.

Durante os três dias da feira, passaram pelo estande da empresa muitos representantes de construtoras, empresas de mineração, terraplenagem, demolição, distribuidores, locadores e revendedores em geral. Na ocasião, estas pessoas puderam conhecer mais de perto as soluções que a DEWALT e a STANLEY oferecem para o mercado, com destaque para três revendedores e três distribuidores que fecharam importantes negócios para as marcas.

“A M&T é um evento muito importante para nossas marcas, pois é um canal direto com nossos públicos de maior interesse. Para DEWALT, representa mais uma ferramenta estratégica de aproximação com o

segmento de locação de equipamentos, por exemplo. Estar nesta feira ajuda a ampliar e fortalecer a nossa presença neste mercado, além de associar nossa marca a outras tradicionais do ramo da construção e infraestrutura”, comenta Fabio Govina, Gerente de Negócios da empresa.

Para a STANLEY Hydraulic Tools a participação na M&T Peças e Serviços foi uma oportunidade de anunciar oficialmente o lançamento da linha de Martelos Rompedores Montados e também, de confirmar sua parceria com a Zemax, distribuidor especializado que atende o mercado de Minas Gerais. “Nosso objetivo, ao participar do evento, foi mostrar nossas soluções para outros distribuidores especializados e clientes finais. Com isso, podemos ampliar a nossa rede de parceiros e fortalecer a presença da marca no mercado nacional”, explica Flavia Garcia, Gerente de Vendas Infraestrutura da STANLEY Hydraulic Tools.



## EM BREVE



### DEWALT e STANLEY Hydraulic Tools reservam novidades para a Concrete Show 2011

Durante a Concrete Show, que acontece em São Paulo entre os dias 31 de agosto e 02 de setembro, a cadeia produtiva do concreto para a construção civil conhecerá com mais detalhes todas as novidades que a DEWALT e a STANLEY Hydraulic Tools reservam para o segmento.

No evento a DEWALT apresentará seus mais recentes lançamentos, como o novo Demolidor de 16 Kg e a nova versão do Demolidor de 30 Kg modelo D25980.

Já a STANLEY Hydraulic Tools, levará seus Conjuntos Hidráulicos e Ferramentas Portáteis com acionamento hidráulico, e alguns modelos da linha de Martelos Montados para acoplamento em Máquinas Compactas, Retroescavadeiras e Escavadeiras. Confira os detalhes da participação das marcas na Concrete Show na próxima edição do Ferramenta Certa.

