

Início > Notícias > Grupo Leauto adota CRM da Syonet

## ATENDIMENTO

# Grupo Brasileiro Honda investe em Gestão de Relacionamento com o Cliente e Marketing Digital e aumenta em 550% a prospecção de clientes

Júlia Merker

// quinta, 24/10/2018 11:11

@ E-mail

Twitter

f Curtir

9

in Compartilhar



Vinicius Dias, gerente de marketing do Grupo Brasileiro Honda

Reconhecido como o maior grupo de concessionárias de moto Honda do sul da Bahia, o Grupo Brasileiro conta com sete concessionárias de motos e uma média de venda de 800 veículos por mês. Para aperfeiçoar o contato com os clientes e aumentar sua rentabilidade, o Grupo contratou há dois anos o Syonet CRM, que é líder em soluções de Gestão de Relacionamento com o Cliente para o setor automotivo no Brasil.

Até 2016, o Grupo Brasileiro Honda formado pelas lojas: Brasmoto, Jupará Motos, Moto Sul e Realeza Motos, realizavam os controles de vendas e prospecções por meio de planilhas e com algumas informações do DMS/ERP. “Diante desse cenário, começamos a perceber que era necessário evoluir e utilizar de novas soluções. Além disso, o DMS/ERP é um sistema que tem foco em gestão da empresa e não em

prospecção e vendas. Foi aí que contratamos uma solução focada no cliente, ou seja, o Syonet CRM”, conta o gerente de marketing da empresa, Vinicius Dias.

“Com o módulo de vendas da Syonet, passamos de uma média de 2.000 prospecções por mês feitas pelos vendedores para 11.000”, explica Dias. “A solução é robusta, fácil e nos ajuda na jornada do cliente desde o primeiro contato até o fechamento do negócio”, complementa.

## Controle eficiente da equipe

Com o sistema de CRM, o Grupo passou a consolidar resultados do controle da prospecção, aumentando a captura de prospects e gerando mais leads, e a acionar campanhas e ações de vendas, por meio de SMS, e-mails e contatos telefônicos para os clientes, por exemplo. Atualmente, o sistema da Syonet é utilizado por 135 pessoas dentro do Grupo, sendo 120 vendedores e 15 membros da gerência.

## Geração de leads

Recentemente, o Grupo Brasileiro Honda também contratou a agência de marketing digital Lead Force para potencializar as vendas web e juntas acabam de criar quatro sites para cada uma das marcas, com foco total na geração de leads.

“Tínhamos uma agência que nos atendia, mas sentimos a necessidade de mudar, porque hoje precisamos de sites com integração aos mecanismos de busca do Google e ao Facebook, para aperfeiçoar a presença digital das nossas lojas e, garantindo, assim a permanência entre as marcas reconhecidas da região”, explica Dias.

“O segmento de motocicletas é muito mais dinâmico que o segmento de automóveis e esta característica exige uma maior atenção e velocidade no aquecimento dos leads até a visita na loja e posterior venda. Este foi o foco de todo o trabalho da Syonet, Lead Force e Grupo Brasileiro”, explica o diretor da Syonet e Lead Force, Isac Campos.

## Sobre o Grupo Brasileiro

O Grupo Brasileiro – Divisão Honda, hoje é composto por 7 concessionárias com sedes por todo extremo sul da Bahia, entre elas estão a Brasmoto fundada em 1999 com sedes em Eunápolis e Porto Seguro, Jupará Motos adquirida em 2000 com sedes em Itabuna e Ilhéus, Moto Sul também adquirida em 2000 com sedes em Teixeira de Freitas e Itamaraju, Realeza Motos em Itapetinga fundada em 2002. O Grupo Brasileiro – Divisão Honda já está há mais de 19 anos no mercado de motocicletas prestando com excelência os serviços de revenda e mecânica de motos Honda. Mais informações em [www.https://www.brasmoto.com.br/institucional](https://www.brasmoto.com.br/institucional)

## Sobre a Syonet

A Syonet é uma empresa com sede em Montenegro (RS), São Paulo (SP) e Recife (PE), que existe há 15 anos e atualmente atende mais de 1300 clientes e conta com uma equipe de 60 profissionais. Graças a sua liderança no mercado de CRM para o setor automotivo, a Syonet possui clientes em todos os estados brasileiros, nos setores automotivo, financeiro e industrial. Mais informações em [www.syonet.com.br](http://www.syonet.com.br)

## Sobre a Lead Force

A Lead Force é uma plataforma convergente multicanal de marketing e estratégia digital automotivo que mais gera e converte leads no Brasil. É uma ferramenta on-line que otimiza e facilita a criação e distribuição do conteúdo por você mesmo, sem ter que ficar esperando e dependendo de agência. Alteração de preço, ofertas, modelos, serviços, agendar e postar nas redes sociais e tudo o que você precisar você mesmo pode fazer sem ter que solicitar à agência ou a um programador. Mais informações em [www.leadforce.com.br](http://www.leadforce.com.br).



Fachada Brasmoto