

O PROJETO MEGA PESADOS – abril de 2025

MEGA 重型设备项目 – 2025 年 4 月

THE MEGA HEAVY EQUIPMENT PROJECT – April 2025

O Grupo AIZ se baseia principalmente em quatro empresas:

MEGA Pesados: que é uma loja híbrida (venda física e por catálogo) que compra, vende, consigna e intermedia a aquisição de máquinas pesadas, caminhões, implementos rodoviários e implementos agrícolas. São aproximadamente 25 marcas de renome com produtos novos. Possui o maior showroom do Brasil que comporta até 1.100 bens.

AIZ 集团主要由四家公司组成：

MEGA Pesados (MEGA 重型设备)：这是一家混合型商店（实体销售和目录销售），专门购买、销售、寄售和中介重型机械、卡车、公路设备和农业设备的交易。约有 25 个知名品牌的新产品。拥有巴西最大的展厅，可容纳多达 1100 件商品。

The AIZ Group is mainly composed of four companies:

MEGA Heavy Equipment: a hybrid store (physical and catalog sales) that buys, sells, consigns, and brokers the acquisition of heavy machinery, trucks, road equipment, and agricultural implements. It offers around 25 renowned brands with new products. It has the largest showroom in Brazil, accommodating up to 1,100 assets.

AIZI Implementos: que é a grande fábrica do Grupo AIZ com foco em implementos rodoviários, máquinas de construção, linha agrícola, guindastes, máquinas pesadas de mineração e customizações de vários produtos. Hoje o Grupo AIZ prefere compras de fábricas que antes foram seus concorrentes e terceirizar a maioria dos produtos que antes eram ali fabricados. Por isso iniciou uma busca por fornecedores estratégicos, principalmente chineses que poderão suprir o fornecimento de máquinas de construção, caminhões, máquinas agrícolas e implementos rodoviários, agrícolas e de mineração. Também nas peças de reposição o Grupo AIZ está procurando parceiros que possam fornecer produtos de qualidade para o atendimento pós-venda de todos os seus produtos ou até mesmo fazerem envios CKD para apenas montar no Brasil.

AIZI Implements (AIZI 其他设备 / 机械)：这是 AIZ 集团的大型工厂，专注于公路设备、建筑机械、农业线、起重机、重型采矿机械以及各种产品的定制。如今，AIZ 集团更倾向于从曾经的竞争对手工厂采购，并将大部分原本在此生产的产品外包。因此，集团开始寻找战略供应商，尤其是中国供应商，以满足建筑机械、卡车、农业机械以及公路、农业和采矿设备的供应需求。在备件方面，AIZ 集团也在寻找能够为所有产品售后服务提供优质产品的合作伙伴，甚至可以提供 CKD（全散件）发货，仅在巴西组装。

AIZI Implements: This is the large factory of the AIZ Group, focusing on road implements, construction machinery, agricultural lines, cranes, heavy mining machinery, and customization of various products. Today, the AIZ Group prefers to purchase from factories that were once competitors and to outsource most of the

products previously manufactured there. Therefore, it has started searching for strategic suppliers, especially Chinese ones, who can supply construction machinery, trucks, agricultural machinery, and road, agricultural, and mining implements. In spare parts, the AIZ Group is also seeking partners who can provide quality products for after-sales service for all its products or even send CKD kits for assembly in Brazil.

AIZT Transportes: é uma transportadora especializada em cargas de máquinas pesadas, tratores, caminhões e similares. Atende os interesses do Grupo e de parceiros próximos. É uma conveniência da Mega Pesados e da AIZI Indústria visto que não busca clientes no mercado.

AIZT 运输：是一家专门运输重型机械、拖拉机、卡车及类似货物的运输公司。服务于集团及其紧密合作伙伴的利益。作为 Mega 重型设备和 AIZI 工业的便利服务，并不需要在市场上主动寻找客户。

AIZT Transports: This is a carrier specialized in transporting heavy machinery, tractors, trucks, and similar cargo. It serves the interests of the Group and close partners. It is a convenience for Mega Heavy Equipment and AIZI Industry, as it does not seek clients in the market.

AIZA Advogados – é um escritório de advocacia do Grupo AIZ e cuida dos assuntos jurídicos e principalmente da cobrança de clientes inadimplentes e busca e remoção de bens que não foram pagos por clientes devedores. Atende também grandes bancos de montadoras como o Banco Volkswagen.

AIZA 律师——是 AIZ 集团的律师事务所，负责法律事务，尤其是追讨拖欠客户的款项以及寻找和收回未付款客户的资产。还为大型汽车制造商银行如大众银行提供服务。

AIZA Lawyers – This is the law firm of the AIZ Group, handling legal matters, especially the collection of delinquent clients and the search and removal of assets not paid for by defaulting customers. It also serves large automaker banks such as Banco Volkswagen.

Em 01.04.23 as operações de locação (rental) do Grupo e a empresa de desenvolvimento de tecnologias de nome “Nevil” foram vendidas para o dealer Caterpillar PESA ficando o foco nas empresas acima citadas e na locação apenas de equipamentos 100% elétricos.

2023年4月1日，集团的租赁业务和名为“Nevil”的技术开发公司被出售给 Caterpillar PESA 经销商，集团重点转向上述公司，并仅租赁 100% 电动设备。

On 01.04.23, the Group's rental operations and the technology development company named “Nevil” were sold to the Caterpillar PESA dealer, with the focus remaining on the above-mentioned companies and the rental of only 100% electric equipment.

Apesar do grande parque fabril de mais de 110.000m² cobertos, da área total de mais de 400.000 m² e das mais de 120 máquinas operatrizes, o maior valuation e a

empresa mais importante do Grupo AIZ é a Mega Pesados (MEGA). Trata-se de da empresa comercial e ela detém a carteira de atuais clientes (compraram a menos de dois anos) e dos “candidatos a clientes” também chamados de “prospects ou leads”. O conjunto destes é chamado de ACERVO ou MALA DIRETA. Esta lista é alcançada quinzenalmente pela MEGA nos mais variados canais de contato.

尽管拥有超过 110,000 平方米的厂房、总面积超过 400,000 平方米和 120 多台机床，AIZ 集团估值最高、最重要的公司是 Mega Pesados (MEGA)。这是一家商业公司，拥有现有客户（两年内购买过）和“潜在客户”（也称为“prospects”或“leads”）的客户名单。这个集合被称为 **ACERVO** 或直邮名单。MEGA 每两周通过各种联系方式接触这份名单。

Despite the large industrial park with over 110,000 m² covered, a total area of over 400,000 m², and more than 120 machine tools, the highest-valued and most important company in the AIZ Group is Mega Pesados (MEGA). This is a commercial company that holds the portfolio of current clients (who purchased less than two years ago) and “prospective clients” also called “prospects or leads.” This set is called the ACERVO or DIRECT MAIL LIST. MEGA reaches this list biweekly through various contact channels.

Em outubro de 2024 o acervo da MEGA era composto por cerca de 13.000 (treze mil) nomes (entre consumidores pessoas físicas e jurídicas). Algumas campanhas de marketing ainda em andamento estão elevando gradativamente essa lista de clientes e alvos e deve-se chegar ao final de 2025 com cerca de 16.000 nomes.

2024 年 10 月，MEGA 的客户名单约有 13,000 个名字（包括个人和企业客户）。一些正在进行的营销活动正在逐步增加这份客户和目标名单，预计到 2025 年底将达到约 16,000 个名字。

In October 2024, MEGA's list consisted of about 13,000 names (including individual and corporate clients). Some ongoing marketing campaigns are gradually increasing this list of clients and targets, and it is expected to reach about 16,000 names by the end of 2025.

O uso do software CRM (Client Relationship Manager) – Gerenciador de Relacionamento com Clientes iniciou a ser aplicado em junho/23 e é ferramenta importante na indexação de clientes e acompanhamento de prospecções, análise de cadastros, venda e pós-venda.

CRM (客户关系管理) 软件自 2023 年 6 月开始应用，是客户索引、潜在客户跟进、注册分析、销售和售后服务的重要工具。

The use of CRM (Client Relationship Manager) software began in June 2023 and is an important tool for client indexing, prospect tracking, registration analysis, sales, and after-sales service.

O objetivo deste escrito é fazer metas para que a MEGA cresça e se torne referência em marketplace híbrido (venda presencial e por internet) e obtenha escala rapidamente em sua penetração e vendas.

本文件的目标是为 MEGA 制定目标，使其成长为混合型市场（线下和线上销售）的标杆，并在市场渗透和销售方面迅速实现规模化。

The purpose of this document is to set goals for MEGA to grow and become a benchmark in the hybrid marketplace (in-person and online sales) and to quickly achieve scale in its market penetration and sales.

O **ACERVO** é dividido em 1) Decisores e 2) Influenciadores. Os decisores são os que foram ou são clientes que propriamente compram, os executivos, proprietários, altos cargos e pessoas que tomam as decisões e as iniciativas de aquisição dos produtos anunciados. Os influenciadores são os usuários, operadores, motoristas e mecânicos dos produtos anunciados que servem como divulgadores dos anúncios ou formadores de opinião que de uma maneira ou de outra influenciam na aquisição. É positivo que se mantenham informados das novidades, facilidades, disponibilidades, conveniências e promoções destes.

ACERVO 分为 1) 决策者和 2) 影响者。决策者是已经或正在购买的客户、管理人员、所有者、高管和负责产品采购决策的人。影响者是产品的用户、操作员、司机和机械师，他们作为广告传播者或意见领袖，以某种方式影响采购。让他们了解新产品、便利性、可用性、优惠和促销活动是有益的。

The ACERVO is divided into 1) Decision Makers and 2) Influencers. Decision makers are those who have been or are clients who actually purchase, executives, owners, high-level positions, and people who make decisions and take the initiative to acquire the advertised products. Influencers are users, operators, drivers, and mechanics of the advertised products who act as promoters of the ads or opinion leaders who, in one way or another, influence the acquisition. It is beneficial to keep them informed about new products, conveniences, availabilities, and promotions.

O contato com o ACERVO é ao menos quinzenal e em várias vias, com pelo menos três acesso distintos a seguir descritos:

1) Telefone, 2) Whatsapp, 3) Email, 4) Catálogo Físico, 5) Catálogo Virtual, 6) Visita no cliente, 7) Visita nas filiais, 8) Visita na Indústria/Matriz, 9) Google Adwards, 10) Instagram, 11) Facebook, 12) LinkedIn, 13) Demais marketplaces, 14) Afiliados, 15) Franqueados (a desenvolver), 16) Eventos externos, 17) Feiras e 18) Shows.... A MEGA desenvolve o ACERVO com as seguintes medidas:

与 ACERVO 的联系至少每两周一次，并通过多种渠道进行，至少包括以下三种方式：

1) 电话，2) Whatsapp，3) 电子邮件，4) 实体目录，5) 电子目录，6) 客户拜访，7) 分公司拜访，8) 工厂/总部拜访，9) Google 谷歌广告，10) Instagram，11) Facebook（脸书），12) LinkedIn（领英），13) 其他市场，14) 联盟，15) 特许经营（待开发），16) 外部活动，17) 展会，18) 演出……MEGA 通过以下措施发展 ACERVO：

Contact with the ACERVO is at least biweekly and through various channels, with at least three distinct access methods described below:

1) Telephone, 2) Whatsapp, 3) Email, 4) Physical Catalog, 5) Virtual Catalog, 6) Client Visit, 7) Branch Visit, 8) Industry/Headquarters Visit, 9) Google AdWords, 10)

Instagram, 11) Facebook, 12) LinkedIn, 13) Other marketplaces, 14) Affiliates, 15) Franchisees (to be developed), 16) External events, 17) Fairs, and 18) Shows... MEGA develops the ACERVO with the following measures:

PRIMEIRA ETAPA 第一阶段 FIRST STAGE

→ Monetização do catálogo mensal através de venda de espaços e destaques. Isso mediante links patrocinados onde o fornecedor poderá dar destaque ao seu produto nas lojas físicas, nas virtuais e no catálogo mensal.

通过销售广告位和产品曝光位，实现每月目录的货币化。供应商可通过推广链接，在实体店、线上平台和月度电子目录中突出展示其产品。

Monetization of the monthly catalog through the sale of spaces and highlights. This is done via sponsored links where the supplier can highlight their product in physical stores, virtual stores, and the monthly catalog.

→ Manutenção, treinamento e reciclagem dos 60 vendedores físicos que hoje cobrem com visitas pessoais todo o Brasil e são apoiados pela matriz, pelo marketing e sua identificação de leads (pessoa interessada em adquirir um produto) e pelo telemarketing e atualização da base de contatos.

对目前负责走访巴西全国的 60 名线下销售人员进行维护、培训和再培训。他们在总部的支持下，配合市场营销、潜在客户识别、电话营销及客户数据库的持续更新开展工作。

Maintenance, training, and retraining of the 60 physical salespeople who currently cover all of Brazil with personal visits, supported by headquarters, marketing, lead identification (people interested in acquiring a product), telemarketing, and contact database updates.

→ Ampliação dos atuais 10 para 20 atendentes de telemarketing até fev/24 com uma média máxima de 800 “alvos” por pessoa. Estes recebem treinamento presencial, também repasse de conhecimento com rodízio de heads na sala de trabalho onde podem ouvir as ligações e interagir com o cliente fazendo. Treinamento dos atendentes telefônicos para penetrarem nos grupos de WhatsApp e aumentarem o ACERVO através da melhoria dos scripts, abordagem e técnicas de copywriting (produção de texto persuasivo em marketing). Também alimentação do sistema CRM (Client Relationship Management) com as datas de aniversários dos clientes para efetuar contato ou mandar brinde/presente nesse dia.

到 2024 年 2 月，电话营销人员将从现有的 10 人扩充至 20 人，每人最多跟进 800 个目标客户。所有人员将接受线下培训，并通过轮岗制由主管在工作区传授经验，现场聆听通话并参与客户互动。同时，对电话客服进行专项培训，使其能有效加入 WhatsApp 群组，并通过优化话术、沟通技巧及营销文案能力，进一步拓展 ACERVO 数据库。此外，还将客户的生日信息录入 CRM 系统，以便在生日当天进行联系或赠送礼品。

Expansion from the current 10 to 20 telemarketing attendants by Feb/24, with a maximum average of 800 “targets” per person. They receive in-person training, as

well as knowledge transfer with rotating heads in the workroom where they can listen to calls and interact with clients. Training of telephone attendants to penetrate WhatsApp groups and increase the ACERVO through improved scripts, approach, and copywriting techniques (persuasive marketing text production). Also, feeding the CRM (Client Relationship Management) system with clients' birthdays to make contact or send a gift/present on that day.

→ Enriquecimento da base do ACERVO excluindo dos acionamentos as pessoas que são apenas entusiastas que não se enquadram na categoria de decisores ou influenciadores. Também segmentar por ramo de atuação e necessidades evitando cansar o alvo com veiculações que não lhe são úteis.

通过剔除仅为爱好者、不属于决策者或影响者类别的人员，优化 ACERVO 数据库。同时，按照行业领域和实际需求对目标客户进行细分，避免无效信息疲劳轰炸，提升触达效率和精准度。

Enrichment of the ACERVO database by excluding from activations those who are merely enthusiasts and do not fit into the category of decision-makers or influencers. Also, segmenting by field of activity and needs to avoid tiring the target with broadcasts that are not useful to them.

→ Segmentação categoria de clientes: 1) KAM (Key Account Management – Clientes de Maior Porte e Importância), 2) já clientes, prospects (candidatos interessados) e 3) suspects (candidatos que podem se interessar).

客户类别细分如下：1) KAM（关键客户管理——规模大且重要的核心客户）；2) 现有客户与潜在客户（已表现出兴趣的候选客户）；3) 初步意向客户（suspects，可能感兴趣但尚未接触的对象）。

Segmentation of client categories: 1) KAM (Key Account Management – Largest and most important clients), 2) existing clients, prospects (interested candidates), and 3) suspects (candidates who may be interested).

→ Simbolização do catálogo em modelos entendíveis multi-idíomas para penetrar em mercados latinos, africanos e americanos, facilitando assim as vendas em exportações explorando novos mercados.

将产品目录标准化为多语言可理解的格式，以便进入拉美、非洲和美洲市场，从而推动出口销售并开拓新市场。

Symbolization of the catalog in understandable multi-language models to penetrate Latin, African, and American markets, thus facilitating export sales and exploring new markets.

→ Tornar-se referência e pré-consulta obrigatória quando da aquisição de máquinas, tratores, implementos agrícolas/rodoviários e produtos pesados se tornando uma nova “Tabela FIPE” ou “Tabela de Referência” do mercado.

成为客户在采购机械、拖拉机、公路/农业设备及重型产品时的行业参考与首选咨询平台，打造类似“**FIPE** 价格表（巴西官方车辆估价标准）”或“市场指导价”的权威定位。

To become a reference and mandatory pre-consultation when acquiring machines, tractors, agricultural/road implements, and heavy products, becoming a new “FIPE Table” or “Reference Table” in the market.

→ Foco no sistema de fidelização com bonificações via cashback em produtos de apoio principalmente tais como caminhão baú oficina, caminhões bombeiros, caminhonetes 4x4, motos offroad, máquinas de solda, geradores e etc. Dedicação dos atendentes telefônicos em acionar o cliente que faz jus ao benefício para que o use dentro do prazo da promoção.

专注于通过返现（Cashback）机制进行客户忠诚度建设，主要适用于支持类产品，如移动维修车、消防卡车、四驱皮卡、越野摩托、焊机、发电机等。电话客服需主动联系符合条件的客户，提醒其在促销期内使用相关权益。

Focus on the loyalty system with bonuses via cashback on support products, mainly such as workshop box trucks, fire trucks, 4x4 pickups, off-road motorcycles, welding machines, generators, etc. Dedication of telephone attendants to contact clients entitled to the benefit so that they use it within the promotion period.

→ Fiscalização severa dos vendedores de campo com criação de KPIs (Key Performance Indicator ou Indicador-Chave de Desempenho) com registro gravado (via câmera e softwares) dos locais de visitação, novos leads, rentabilidade na venda, variedade de produtos vendidos e etc.

对外勤销售人员实施严格监管，并设立关键绩效指标（KPI），通过摄像头和软件记录拜访地点、新获取的潜在客户、销售利润率、销售产品种类等数据。

Strict supervision of field salespeople with the creation of KPIs (Key Performance Indicators) with recorded registration (via camera and software) of visitation locations, new leads, sales profitability, variety of products sold, etc.

→ Criação de procedimento severo no controle e apropriação do cliente considerado órfão (mais de 30 dias sem acionamento) pelo telemarketing e vendedores da matriz de algum vendedor negligente. Nenhum alvo pode ficar mais de um mês sem ser acionado pelos profissionais da MEGA.

建立严格的客户归属管理机制，针对超过 30 天未被电销或总部销售人员联系的“失联客户”，将其从原销售代表处回收。MEGA 要求任何客户不得超过一个月未被专业人员跟进。

Creation of strict procedures for the control and appropriation of clients considered “orphans” (more than 30 days without contact) by telemarketing and headquarters salespeople of any negligent salesperson. No target can go more than a month without being contacted by MEGA professionals.

→ Desenvolvimento das plataformas de financiamentos com grandes bancos para simulação de financiamento online antes mesmo ou durante o atendimento do

telemarketing ou dos vendedores para poder aprovar na hora, um financiamento ainda que seja de um valor parcial da compra. Foco nas linhas 36 e 48 meses, principalmente para ativos que não são gravamáveis (não podem ter placas de trânsito não podem ser bloqueado no Detran) tais como tratores e implementos sobre caminhões. Também variações com subsídios, rebates e pagamentos diferidos combinados com safras.

与大型银行合作开发融资平台，使客户在接受电话销售或销售人员服务前或过程中即可在线模拟融资并快速获得初步审批，即使仅为部分金额。重点推广 36 期与 48 期融资方案，特别适用于无法登记上牌、无法在 DETRAN（巴西国家机动车管理部门）备案的非可担保资产，如拖拉机和安装在卡车上的设备。同时支持含补贴、返点和与农作物周期挂钩的延期付款方案。

Development of financing platforms with major banks for online financing simulation even before or during telemarketing or salesperson service, allowing instant approval of financing, even if it covers only part of the purchase amount. Focus on 36- and 48-month lines, especially for assets that cannot be registered (cannot have license plates or be blocked at the DETRAN), such as tractors and implements on trucks. Also, variations with subsidies, rebates, and deferred payments combined with harvests.

→Desenvolvimento da campanha “Menor Preço do Brasil” para poucos produtos com negociação muito especial e a custos subsidiados como forma de serem “Tripwire” (puxar interessados com oferta atrativa para conhecer a empresa) para fidelizar clientes e trazer novos leads. Aqui o produto não traz rentabilidade, mas aproxima os consumidores para futuras compras ou aumenta o relacionamento com os que já são clientes atualmente.

推出“全巴西最低价”促销活动，针对少量特定产品进行特殊谈判并给予补贴价格，作为“引流产品”（Tripwire）吸引潜在客户关注公司，从而实现客户转化与忠诚度提升。此类产品本身不以盈利为目标，而是通过建立首次接触，促进后续交易或增强与现有客户的关系。

Development of the “Lowest Price in Brazil” campaign for a few products with very special negotiation and subsidized costs as a “Tripwire” (attracting interested parties with an attractive offer to get to know the company) to build customer loyalty and bring in new leads. Here, the product does not bring profitability, but it brings consumers closer for future purchases or increases the relationship with current clients.

→Aprimoramento do telemarketing para funcionar com “pronta resposta” como engajador de clientes nos eventos da MEGA. Divulgação de campanhas relâmpagos, convites, “Save The Date” e outros chamarizes que necessitam de complementação mediante contato telefônico. O Grupo AIZ tem experiência em call center desde que a AIZ Advogados chegou a operar cobrança com mais de uma centena de atendentes seguindo rigorosos controles de monitoria de ligação, respeito às regras governamentais....

优化电话营销体系，使其具备“即时响应”能力，作为 MEGA 活动期间的客户触达和互动工具。内容包括突发性促销活动、邀约函、重要日程提醒（Save The Date）及其他吸引

客户的预热信息，均需通过电话进一步跟进。AIZ 集团在呼叫中心方面拥有丰富经验，AIZ 律师事务所曾运营超过百人的催收团队，并严格遵守通话监控与政府规定.....

Improvement of telemarketing to operate with “quick response” as a client engager at MEGA events. Promotion of flash campaigns, invitations, “Save The Date,” and other lures that require follow-up via phone contact. The AIZ Group has call center experience since AIZ Lawyers operated collections with over a hundred attendants, following strict call monitoring and government rules....

→ Contratação de web designers e especialistas em marketing digital para criação das ofertas, campanhas, políticas de cashback e administração dos recursos em digital & web advertisement (Propaganda Digital e por Internet).

招聘网页设计师与数字营销专家，负责制定各类优惠方案、营销活动、返现政策，并统筹管理数字广告及网络投放资源。

Hiring web designers and digital marketing specialists to create offers, campaigns, cashback policies, and manage resources in digital & web advertising.

→ Negociação com todos os fornecedores (eis que alguns já praticam) que a garantia do produto comece a correr somente à partir da data da entrega pela MEGA e não do recebimento deste numa loja nossa. Com isso ganhamos alguns meses de cobertura extra dando mais tranquilidade aos clientes.

与所有供应商协商（部分供应商已在执行），确保产品保修期自 MEGA 交付给客户之日起开始计算，而非到货至本公司门店的时间。此举可为客户争取额外几个月的质保期，提升其使用安心度。

Negotiation with all suppliers (some already practice this) so that the product warranty starts only from the date of delivery by MEGA and not from its receipt at our store. This way, we gain a few extra months of coverage, giving more peace of mind to clients.

SEGUNDA ETAPA 第二阶段 SECOND STAGE

→ Melhora do KAM (Key Account Management ou Administração de Clientes Chaves) que é a divisão que cuida de aproximadamente 5% do **ACERVO** e que por sua vez representam mais de 50% do faturamento. O pareto é bem definido eis que existe grande concentração nos clientes principais (KAM) que consomem mais que quase todos os demais.

提升 KAM（关键客户管理）部门能力，该部门负责管理约占 ACERVO 数据库 5% 的客户群，但其贡献的销售额超过 50%。这是一个典型的“二八法则”结构，主力客户的消费额远超其他客户的总和。

Improvement of KAM (Key Account Management), which is the division that manages about 5% of the client base (ACERVO) but represents more than 50% of

the revenue. The Pareto principle is clear, as there is a high concentration in main clients (KAM) who consume more than almost all others.

→Segregação do **ACERVO** em pelo menos cinco categorias e clientes: 1/5) caminhões, 2/5) tratores e implementos agrícolas, 3/5) Implementos rodoviários, 4/5) Máquinas pesadas amarelas e 5/5) Máquinas de apoio. Aqui as campanhas serão segmentadas para evitar sobrecarregar de anúncios a clientes que não se interessam pelo produtos que estão sendo anunciados, assim mantendo aberto esse canal da oferta. Essa mesma categorização deve ser feita em relação aos produtos no catálogo, no site de internet e no APP (aplicativo para celulares e tablets) para facilitar a consulta a lista produtos que tende a aumentar.

将 ACERVO 数据库按以下五大类进行客户与产品的精细化分类：1) 卡车；2) 拖拉机及农业机械；3) 公路设备；4) 大型工程机械（黄色机械）；5) 辅助设备。通过精准投放，避免向不相关客户重复推送无关广告，同时在产品目录、官网及移动 APP 中采用相同分类逻辑，以提升查询体验并支持产品扩展。

Segregation of the client base into at least five categories and clients: 1/5) trucks, 2/5) tractors and agricultural implements, 3/5) road implements, 4/5) yellow heavy machinery, and 5/5) support machines. Here, campaigns will be segmented to avoid overloading clients with ads for products they are not interested in, thus keeping this offer channel open. The same categorization should be applied to products in the catalog, on the website, and in the app (for cell phones and tablets) to facilitate consultation of the growing product list.

→Criação de tabela comparativa entre modelos de produtos para auxiliar o televendas a funcionar como uma hotline e esclarecedor das primeiras dúvidas de clientes. A finalidade é que o atendente adiante o engajamento do cliente e até feche completamente o negócio sem precisar repassar a um vendedor que não atua no telemarketing.

制作产品型号对比表，辅助电话销售人员作为“热线顾问”解答客户初期疑问，加快客户决策流程，甚至在无需转交销售代表的情况下直接完成交易。

Creation of a comparative table between product models to help telesales function as a hotline and clarify clients' initial doubts. The goal is for the attendant to engage the client in advance and even close the deal completely without needing to pass it on to a salesperson who does not work in telemarketing.

→Criação Políticas de fretes grátis para grandes compras ou de clientes KAM ou Premium.

针对大额采购或 KAM（关键客户）及高端客户，制定免运费政策。

Creation of free shipping policies for large purchases or for KAM or Premium clients.

→ Criação de um departamento de “apoio ao cliente na compra” ou “consultoria”, onde o cliente aponta suas necessidades, dores e demandas e o departamento indica qual o produto mais indicado para a solução da questão ou, e não estiver em nosso catálogo, vê a possibilidade de intermediar a localização do produto ideal.

成立“客户购前支持”或“产品咨询”部门，客户可提出其需求、痛点与具体场景，该部门将推荐最合适的产品方案；若目录中暂无对应产品，亦可协助客户寻找并撮合最优解决方案。

Creation of a “customer purchase support” or “consulting” department, where the client states their needs, pains, and demands, and the department indicates the most suitable product for the solution or, if not in our catalog, seeks to broker the location of the ideal product.

POLÍTICAS DE EXPANSÃO 扩展政策 EXPANSION POLICIES

→ Criação de um sistema de avaliação “trade in” de produtos usados ou compras em lotes fechados (com preços de ocasião) onde os seminovos e revisados poderão ser comercializados pela MEGA e os usados serão repassados a parceiros para vendê-los.

建立二手产品“以旧换新”评估机制，或整批采购机制（按特价处理），其中翻新及检测后的二手机械可由 MEGA 销售，其他旧件则转交合作伙伴处理转售。

Creation of a “trade-in” evaluation system for used products or closed batch purchases (with special prices), where semi-new and refurbished items can be sold by MEGA and used ones are passed on to partners for sale.

→ Desenvolvimento de sistema / software de “atualização do status do pedido” para que o cliente acompanhe sua encomenda desde eventual montagem, customização, envio/transporte e etc. Detalhe que esta função exige uma integração do Marketplace, do Totvs, CRM (Client Relationship Manager) e ERP (Enterprise Resource Planning) o que Grupo AIZ está implementando.

开发“订单状态实时跟踪系统”，使客户能够随时了解其设备从装配、定制、运输等各阶段的进度。此功能需整合 Marketplace、Totvs 系统、CRM 客户关系管理系统和 ERP 企业资源计划系统，目前 AIZ 集团正在推进该集成工作。

Development of a “order status update” system/software so that the client can track their order from assembly, customization, shipping/transport, etc. This function requires integration of the Marketplace, Totvs, CRM (Client Relationship Manager), and ERP (Enterprise Resource Planning), which the AIZ Group is implementing.

→ Prospecção a fornecedores e candidatos a fornecedores na China e Índia, bem como desenvolvimento de apresentações multi-idíomas para captar esses parceiros.

积极拓展中国和印度的供应商及潜在供应商资源，并开发多语言商务介绍材料，以便吸引合作伙伴。

Prospecting suppliers and supplier candidates in China and India, as well as developing multi-language presentations to attract these partners.

→ Estudo e benchmarking (estudo estratégico da concorrência em busca das melhores práticas e experiências) da Sears, Amway, Sans Club, Amazon, MadeiraMadeira, Ritchie Bros e Iron Planet.

借鉴 Sears (西尔斯百货)、Amway (安利)、Sans Club (山姆会员店)、Amazon (亚马逊)、MadeiraMadeira (玛黛拉玛黛拉巴西公司)、Ritchie Bros (里奇兄弟拍卖行) 和 Iron Planet (铁行星拍卖网) 等企业的成功案例, 开展行业对标与最佳实践研究 (Benchmarking)。

Study and benchmarking (strategic competitor study in search of best practices and experiences) of Sears, Amway, Sans Club, Amazon, MadeiraMadeira, Ritchie Bros, and Iron Planet.

→ Criação de aplicativo APPS iOS e Android para a MEGA com sistema de consulta, filtros, cálculos tributários, simulações de financiamentos, atualizações, promoções e campanhas. Inclui um sistema de envio de “tenho interesse” e sistema de “carrinho de compra abandonado” (com sistema ir pescar) com Inteligência Artificial responsiva para as principais dúvidas dos clientes.

为 MEGA 开发 iOS 和 Android 安卓应用, 具备查询、筛选、税务计算、融资模拟、更新、促销和等活动等功能。还包括 “有意向” 提交系统和 “购物车遗弃” 系统 (带 AI 智能提醒), 可自动解答客户主要疑问。

Creation of iOS and Android apps for MEGA with query, filters, tax calculations, financing simulations, updates, promotions, and campaigns. Including a “I’m interested” submission system and an “abandoned cart” system (with a fishing system) with responsive Artificial Intelligence for clients’ main questions.

→ Criação de vídeos instrutivos e online sobre entregas técnicas, cursos de mecânica, manutenção e outras formações. Disponibilização online de manuais de manutenção, revisão e peças, foco nas operações “faça você mesmo”, para “empoderamento” dos prestadores de serviço e de manutenção. Isso traz a simpatia e preferência destes uma vez que os deixa familiarizados com os produtos.

制作在线技术交付说明视频, 以及机械、维修等相关课程, 并提供维护手册、检修指南与零部件图册的线上访问权限, 推动 “自助式操作” 理念, 增强服务及维修人员对产品的熟悉度与好感度。

Creation of instructional and online videos about technical deliveries, mechanics courses, maintenance, and other training. Online availability of maintenance, review, and parts manuals, focusing on “do it yourself” operations to empower service and maintenance providers. This brings their sympathy and preference as it makes them familiar with the products.

→ Manutenção e expansão da política da FAIZ (Fundação AIZ) de doação de um percentual do faturamento para instituições de caridade com ações em brinquedos, fraldas, alimentos e remédios. Incorporação dos fornecedores a essa prática e incentivos com divulgação das doações e agradecimentos personalizados aos compradores e doadores.

继续推进 FAIZ (AIZ 基金会) 公益战略, 按照销售额的一定比例捐赠给慈善机构, 涵盖玩具、尿布、食品及药品等物资捐赠行动。鼓励供应商参与该计划, 并通过感谢信与定制化传播向客户与捐赠人传递善意与企业责任形象。

Maintenance and expansion of FAIZ (AIZ Foundation) policy of donating a percentage of revenue to charities with actions in toys, diapers, food, and medicines. Incorporation of suppliers into this practice and incentives with the disclosure of donations and personalized thanks to buyers and donors.

→ Divulgação do sistema www.defaulttracker.com.br do grupo AIZ que faz rastreamento (com rastreadores escondidas) por GPS dos ativos financiados pela casa. Isso mantém o ativo sempre localizado enquanto durar o parcelamento. Trata-se de sistema bem visto pelas instituições financeiras que fazem o Vendor ou Capital de Giro para a Mega.

推广 AIZ 集团旗下的 www.defaulttracker.com.br 资产追踪系统。该系统通过隐蔽式 GPS 追踪装置监控由公司融资的资产, 在分期付款期间实现全程定位。该功能深受金融机构认可, 尤其适用于提供厂商融资 (Vendor Finance) 与流动资金贷款的合作银行。

Promotion of the www.defaulttracker.com.br system of the AIZ group, which tracks (with hidden trackers) by GPS the assets financed by the company. This keeps the asset always located while the installment lasts. This system is well regarded by financial institutions that provide Vendor or Working Capital for Mega.

→ Desenvolvimento de software, sistema de filmagem, pesagem e análise do produto recebido de terceiros para consignação, principalmente os itens usados para resguardar a **MEGA** de responsabilidades por avarias e vícios dos mesmos.

开发第三方产品收货视频记录、称重与质量分析系统, 特别针对寄售的二手商品, 以明确责任归属、规避质量纠纷与售后风险。

Development of software, filming, weighing, and analysis system for products received from third parties for consignment, especially used items, to protect MEGA from liability for damages and defects.

→ Criação da marca AIZM estilo “Members Mark” que pode fabricar as peças mais vendidas. Exemplo são as escavadeiras anfíbias que são “prata da casa” e foram fabricadas mais de 115. Agora o Grupo vai focar em um departamento para atender a demanda das peças de reposição delas.

创建 AIZM 品牌, 定位类似 “Members Mark” 自有品牌, 专注于生产热销零部件。例如, 公司自主研发的两栖挖掘机, 已累计制造超过 115 台。未来将成立专门部门, 聚焦其备件的供给与服务支持。

Creation of the AIZM brand in the style of “Members Mark,” which can manufacture the best-selling parts. An example is the amphibious excavators, which are “in-house” and have had more than 115 units manufactured. Now the Group will focus on a department to meet the demand for their spare parts.

→ Criar um sistema de recompensas e fidelização para premiar indicações de clientes. Quando o negócio for finalizado, este receberá um prêmio, bônus, brinde ou vale compra pela indicação.

建立客户推荐奖励与忠诚度计划，凡客户推荐带来成交订单者，可获得奖励、奖金、赠品或购物券等形式的回馈。

Create a rewards and loyalty system to reward customer referrals. When the deal is closed, the referrer will receive a prize, bonus, gift, or shopping voucher.

VANTAGENS DO SHOW ROOM MEGA X CONCESSIONÁRIAS **MEGA 展示厅相较传统经销商的优势** **ADVANTAGES OF THE MEGA SHOWROOM VS. DEALERSHIPS**

- Foco na Venda Virtual e por canais digitais. Não há necessidade do gasto anual de US\$ 2,5 MM em feiras (gasto em 2023). O orçamento pode todo ser canalizado;

- 重点聚焦虚拟销售与数字渠道，无需每年投入 250 万美元参展（2023 年参展费用），相关预算可全部用于线上营销。

- Focus on Virtual Sales and digital channels. There is no need for the annual expense of US\$2.5 million on fairs (spent in 2023). The budget can be fully channeled;

- Poucas lojas (até 3 ou 4) cobrem o Brasil todo e até exterior;

- 仅需 3 至 4 家门店即可覆盖巴西全国乃至海外市场。

- Few stores (up to 3 or 4) cover all of Brazil and even abroad;

- Menos lojas físicas, menos aluguéis, menos funcionários, menos despesas e etc;

- 实体门店数量少，减少租金、人员与运营成本。

- Fewer physical stores, less rent, fewer employees, lower expenses, etc.;

- Não existe delimitação de área de atuação ou invasão. Não há jurisdição (de área, cidades ou estados) que impeça vendas;

- 无地域限制，不存在区域保护或城市/州级销售管辖问题。

- There is no delimitation of area of operation or invasion. There is no jurisdiction (area, cities, or states) that prevents sales;

- Concessionárias são “monomarca” e não podem oferecer opções fora do seu catálogo como a MEGA faz;
- 传统经销商为“单一品牌”，无法提供跨品牌对比与选择，而 MEGA 为多品牌平台。
- Dealerships are “single-brand” and cannot offer options outside their catalog as MEGA does;
- Difícilmente o produto está a pronta entrega na concessionária, justamente o contrário da **MEGA** que tem tudo já em casa;
- 经销商通常无现货，MEGA 则提供即刻交付的库存。
- The product is rarely available for immediate delivery at the dealership, which is the opposite of MEGA, which has everything in stock;
- As grandes montadoras oferecem muita variedade e modelos, isso prejudica a “pronta entrega” e a disponibilidade de todos os produtos pela concessionária;
- 大型制造商车型种类繁多，导致经销商难以实现全部现货供应与即时交付。
- Major manufacturers offer a wide variety and models, which hinders “immediate delivery” and the availability of all products by the dealership;
- A **MEGA** não precisa de mecânicos, estoque de peças ou padronização de lojas eis que o pós venda é sempre feito pelo fabricante e sua rede de atendimento, exceção serão os produtos agora distribuídos da China;
- **MEGA** 无需提供维修服务、零配件库存或门店标准化，售后由制造商网络负责（中国产品除外）。
- MEGA does not need mechanics, spare parts stock, or store standardization since after-sales is always handled by the manufacturer and its service network, except for products now distributed from China;
- A **MEGA** não precisa manter oficina e atendimento 24h, hotel e estacionamento para motoristas e operadores clientes das concessionárias;
- MEGA 无需为经销商客户的司机和操作员提供 24 小时维修、酒店和停车场；
- MEGA does not need to maintain a workshop and 24-hour service, hotel, and parking for dealership clients’ drivers and operators;
- A **MEGA** pesados pode desaconselhar um modelo com autoridade de quem vende todos os modelos, inclusive esse que está agora ;
- MEGA 作为多品牌平台具备产品建议权，可中立地劝导客户避免购买某些低性价比产品；
- MEGA Heavy Equipment can advise against a model with the authority of someone who sells all models, including the current one;

- Uma loja multimarcas como a **MEGA** pode falar: “-Nós temos esse produto de qualidade inferior, se o senhor insistir nós vendemos! Mas, não recomendamos que você leve esse, recomendamos que leve aquele outro; É o empoderamento do vendedor frente ao cliente se tornando seu consultor.

- 像 MEGA 这样的多品牌商店可以这样对客户说：

“这个产品虽然我们也有，但品质稍逊。如果您坚持要买，我们当然可以卖给您。但我们并不推荐这个，我们建议您选择另一个更合适的产品。”

这是赋予销售人员权力，让他们成为客户的顾问，而不仅仅是销售者。MEGA 作为多品牌平台具备产品建议权，可中立地劝导客户避免购买某些低性价比产品。

- A multi-brand store like MEGA can say: “We have this lower-quality product, if you insist we can sell it! But we do not recommend it, we recommend you take a better one.” This empowers the salesperson to become the client’s consultant.

- A **MEGA** faz tabelas técnicas comparativas e de preço de modo imparcial servindo de guia aos clientes;

- MEGA 提供中立的技术参数与价格对比表，作为客户购前参考指南。

- MEGA creates impartial technical and price comparison tables, serving as a guide for clients;

- A **MEGA** pode “franquear” o projeto para lojistas que se interessam trade-in (entrada de usados como parte do negócio). Estes ganham com a revenda do produto que recebem de entrada.

- MEGA 项目可拓展为特许经营，允许其他商家以“以旧换新”模式加入合作。

- MEGA can “franchise” the project to retailers interested in trade-in (used items as part of the deal). These profit from reselling the product they receive as a trade-in;

- Produtos novos e principalmente os para uso comercial podem ser comprados somente por fotos. Sem test drive ou muita análise do cliente;

- 新品，尤其是商用设备，可通过照片完成交易，无需试用或复杂决策流程。

- New products, especially for commercial use, can be purchased only by photos. No test drive or much client analysis;

- A **MEGA** compra mais do mesmo modelo e tem melhor preço e negociação junto às fábricas;

- MEGA 会集中采购同类型号，与工厂议价能力更强，获得更优价格。

- MEGA buys more of the same model and has better prices and negotiation with factories;

- A **MEGA** Pesados pode apoiar o mercado de locação “retirando o estoque” dos mesmos. Ser um Sistema Kambam que diminui o custo do imobilizado;

- 可协助租赁市场 “去库存”，降低合作商的资产负担，起到类似看板系统（Kanban）的调节作用。

- MEGA Pesados can support the rental market by “removing the stock” from them. Being a Kambam System that reduces immobilized costs;

- A **MEGA** tem o mesmo conceito de Shopping Center – Atendimento das necessidades num lugar somente – One Stop Shop;

- 采用购物中心式 “多功能一站式平台” 概念，满足客户各类采购需求。

- MEGA has the same concept as a Shopping Center – Meeting needs in one place – One Stop Shop;

- As lojas físicas da **MEGA** são amplas, descontraídas e com várias opções de marcas e produtos ao contrário de uma concessionária;

- MEGA 门店空间宽敞、风格自由，品牌与产品丰富多样，区别于传统经销商的单一性。

- MEGA’s physical stores are spacious, relaxed, and offer various brands and products, unlike a dealership;

- Visitantes querem “turistar” pela fábrica da AIZI e conhecer como funciona um Grupo Industrial e Comercial tão disruptivo.

- 客户已有兴趣参观 AIZI 工厂，深入了解这一工业与商业结合的创新集团。

- Visitors want to “tour” the AIZI factory and see how such a disruptive Industrial and Commercial Group works.

Os 9 Mandamentos da Mega Pesados

Mega 重型设备的九大准则

The 9 Commandments of Mega Heavy Equipment

1 - Devem sempre estar disponíveis os produtos mais vendidos de prateleira para evitar que o cliente queria encomendar um customizado.

1 - 常备畅销产品现货，避免客户要求定制型号。

1 - The best-selling off-the-shelf products must always be available to prevent the client from wanting to order a custom one.

2 - O maior acervo e esforços da Mega são para os clientes ativos (menos de dois da última compra) e o maior alvo dos vendedores são ex-clientes que não compraram no ano passado.

2 - MEGA 的主要资源应服务于活跃客户（两年内有购买记录），销售团队重点跟进去年未复购的前客户。

2 - Mega's largest collection and efforts are for active clients (less than two years since last purchase), and the main target of salespeople are former clients who did not buy last year.

3 - A Mega luta até o último esforço e compensa os insatisfeitos para melhorar sua experiência com a empresa.

3 - 全力以赴提升不满意客户的体验，力求其转为忠实客户。

3 - Mega fights to the last effort and compensates dissatisfied clients to improve their experience with the company.

4 - Os ativos só devem ser divulgados com identificação e adesivos da Mega e chamarizes para os sites de vendas.

4 - 所有资产展示必须带有 MEGA 标识与引导至销售平台的说明。

4 - Assets should only be disclosed with Mega identification and stickers, and lures to the sales websites.

5 - Terceirização e ser referência de consultas de preço no mercado é o foco da AIZ Implementos.

5 - 外包生产是 AIZ Implementos (AIZ 其他设备/机械) 的核心定位，同时成为价格咨询市场的参考平台。

5 - Outsourcing and being a reference for price consultations in the market is the focus of AIZ Implementos.

6 - Os clientes KAM representam 50% do faturamento e precisam ser fregueses e para tanto ter atendimento semanal, preventivo e pós venda.

6 - KAM 关键客户占销售额的 50%，必须每周提供主动服务及售后跟进，确保其长期合作。

6 - KAM clients represent 50% of revenue and need to be regulars, receiving weekly, preventive, and after-sales service.

7 - O controle de inadimplência é muito severo.

7 - 对违约行为的管控非常严格。

7 - The control of lack of payment is very strict.

8 - Controle de IPVA (tributos de rodagem veicular) e de multas dos veículos não transferidos é severo.

8 -对未过户车辆的路税（IPVA：车辆税）和交通罚款应严格追踪与管理。

8 - Control of IPVA (vehicle taxes) and fines for untransferred vehicles is strict.

9 – Os KPIs (índices de controle de performance) regem o negócio.

9 - KPI（绩效指标）主导业务运营。

9 - KPIs (performance control indices) govern the business.