



FERRAMENTA CERTA

NOVIDADES PARA 2003

Conheça nesta edição os novos materiais criados pela Black & Decker Ferramentas para divulgação da marca nas revendas. Entre as novidades, confira a promoção da linha de Acessórios, o novo Soprador Térmico CD701 e as metas da marca para 2003 apresentadas na Convenção de Vendas.

LANÇAMENTOS

CD701 - SOPRADOR TÉRMICO

Disponível em 110V e 220V, o Soprador Térmico CD701 da Black & Decker é ideal para uso serigráfico. Possui desenho ergonômico que facilita o manuseio.

Características:

Suporte estacionário - permite a utilização das duas mãos em tarefas de soldar e moldar.

- 2 estágios de temperatura: 1º estágio: 300°C / 2º estágio: 500°C
- Fluxo de ar de 400 litros por minuto
- 1200 Watts em 110V
- 1800 Watts em 220V
- Acompanha prendedor de cinto

Código de barras:

- CD701-BR 5011402182640 (110V)
- CD701-B2 5011402182654 (220V)

Preço de tabela: R\$ 149,00



ACESSÓRIOS

MARÇO É MÊS DE PROMOÇÃO

Março é o mês dos Acessórios Black & Decker.

Confira alguns itens da linha de Acessórios que estarão em oferta: diversos conjuntos econômicos, brocas de wídea, lâminas de serra e muito mais...

- 15560E - Conjunto 9 brocas para concreto
- 71-922E - Conjunto 22 peças com chave de catraca
- 71-911E - Conjunto 11 peças com chave de catraca
- 71-931E - Conjunto 31 peças com soquete magnético
- 71-945 - Conjunto Econômico 45 peças com chave de catraca

A promoção é válida até 28/03 ou enquanto durarem os estoques dos modelos.



71-911E



71-931E



71-945E

Consulte seu representante local para verificar quais catálogos de Acessórios estão incluídos na promoção. Não perca essa oportunidade!

ACÇÕES PROMOCIONAIS

NOVIDADES PARA AS REVENDAS



Acima, conjunto de adesivos da marca. Ao lado, o Catálogo 2003.



A Black & Decker está disponibilizando para as revendas um kit promocional para a divulgação de sua Linha de Ferramentas 2003.

• **Catálogo 2003** – Edição reformulada, traz a linha completa de produtos, dividida em seções: Furadeiras/Kits, Furadeiras/Linha a bateria, Linha a bateria/Linha Jardim, Serras/Linha Profissional, e Micro Retífica/Lixadeira/Diversos.

• **CD de imagens** – Coletânea com imagens digitais das ferramentas e situações de uso.

• **Vídeo de treinamento** – Fita produzida para as revendas com demonstrações de utilização das ferramentas, com o objetivo de treinar as equipes de Vendas.

• **Materiais promocionais** – Edições reformuladas para a comunicação visual dos pontos-de-venda da marca. Entre as peças estão várias opções de adesivos, faixa para gôndola e wobblers.

Entre em contato com o seu representante para fazer seu pedido.



Vídeo de treinamento e CD de imagens reforçam ações promocionais

CONVENÇÃO DE VENDAS

Proximidade total com revendedores



Palestra de Oswaldo Vitoratto Jr., presidente da Black & Decker do Brasil e América Latina

A proximidade da Black & Decker Ferramentas com os revendedores será ainda mais reforçada em 2003. Na Convenção de Vendas - realizada pela empresa, entre os dias 23 e 27 de fevereiro - o gerente de Marketing de Ferramentas da Black & Decker, Júlio Roberto de Landaburu (foto), apresentou aos participantes as metas para este ano.

“Vamos nos concentrar no desenvolvimento de novos produtos e colocar a equipe em linha com as estratégias da empresa. Outro ponto é a discussão em conjunto com a nossa equipe de Vendas para a realização de novos projetos e treinamentos para as revendas”, afirma.

CANAL ABERTO

Sugestões por e-mail: ferramentacerta@lvba.com.br ou pelo correio A/C **Jornal Ferramenta Certa, Rua Alvarenga, 806 - cep 05509-001 - São Paulo/SP**

CURSOS

“Faça Você Mesmo”: balanço positivo em 2002

A Black & Decker fechou 2002 com um importante balanço. No ano passado, foram realizados 162 cursos “Faça Você Mesmo”. Dirigidos aos consumidores finais, as aulas se baseiam em exemplos de aplicação de ferramentas da marca para confecção de artefatos de madeira.

Os cursos “Faça Você Mesmo” realizados em 2002 reuniram cerca de 2.500 participantes em grandes pontos de vendas da marca: Leroy Merlin, Extra Hipermercados, Wal Mart, C&C, Aleotti, Shopping D, Shopping ABC, Novo Mundo, Tend Tudo, Center Líder, Peg & Faça e Castorama. “Esse é um importante exemplo de parceria entre a Black & Decker e grandes revendas com ações focadas em atrair o consumidor e ampliar seu conhecimento sobre os produtos da marca”, diz Júlio Roberto de Landaburu, gerente de Marketing de Ferramentas da Black & Decker.

PATROCÍNIO

Black & Decker no futebol

A Black & Decker, é o mais novo patrocinador da equipe de futebol profissional da cidade de Uberaba, o Nacional. O contrato prevê o suporte financeiro para a participação do time nas 12 partidas do Campeonato Mineiro 2003, que acontece de janeiro a março.

Segundo Paulo Célio de Mattos, diretor Comercial e de Marketing da Black & Decker, o patrocínio reforça o compromisso da empresa em investir em ações junto à comunidade onde está inserida. “Apostamos no esporte pois acreditamos que é uma das ferramentas mais importantes no desenvolvimento da sociedade”.