

The logo features the text "L3M" in a bold, sans-serif font. The "L" and "M" are blue, while the "3" is red. A blue diagonal line starts from the top left, passes through the top of the "L", and continues past the "M" to the bottom right. A small registered trademark symbol (®) is located to the right of the "M". Below "L3M", the word "LUBES" is written in a lighter blue, all-caps, sans-serif font.

L3M[®]
LUBES



Soluções para o Mercado de Lubes

- Representamos e distribuimos empresas com destaque global em território brasileiro.
- Desenvolvemos negócios relacionados a manutenção e lubrificação.
- Buscamos os melhores resultados para os nossos clientes.
- Através de Experiência e Credibilidade Local e Global.
- Com casos de sucesso em todas as regiões brasileiras, e Américas.
- Ofereceremos nosso conhecimento do mercado de Lubrificantes, através do desenvolvimento de produtos com valor agregado e serviços diferenciados, prestando serviços através de assistência técnica e treinamento que valorize o serviço, os produtos e a marca.



Planejamento

1. Análise Preliminar e Constante do Mercado;
2. Plano de Negócios em conjunto e com foco no cliente;
3. Implementação do Plano de Acordo com os Termos e Prazos Acordados;
4. Avaliação Sistemática de Resultados;
5. Manutenção , Crescimento ou Correção dos Resultados.



Atendimento, Treinamento

1. Todos aprendemos algo novo todos os dias;
 2. O importante não é saber tudo e sim saber quem sabe através no network;
 3. Transmitir o conhecimento é obrigação de todo líder Equipe ou de Projetos;
- As três fases acima norteiam e retroalimentam nosso trabalho constante na Abordagem e Venda dos Lubrificantes;
 - Treinamentos presenciais, em cada Ponto de Venda, ou Remotos, conforme acordado.
 - Cobrimos as regiões sul e sudeste em 24 horas.
 - Com bases em RJ, SP , SC.
 - NO/NE/CO também são atendidos, conforme plano e experiência previa.



Consultoria

Definição do Business Plan

- Nessa etapa, fazemos com nosso parceiro o Business Plan por produto, embalagem e região geográfica;
- Dentro do Business Plan contemplamos as margens com cenários de alta, media e baixa competitividade;
- Criamos KPI's – Key Performance Indicators para cada uma das variáveis;
- Analisamos os resultados de cada Região, por produto, embalagem e geográfica, afim de obter aprendizado e troca best practices;
- Recomendamos a introdução de novos produtos, assim como a descontinuidade de algum em havendo necessidade.



Muito obrigado !

- **Soluções em Lubrificação, Treinamento e Consultoria.**