



UAAU! POSTOS

1º EVENTO DE INOVAÇÃO
PARA O SETOR DE COMBUSTÍVEIS

REALIZAÇÃO





SUMÁRIO

3 SEJA UAU!

O FUTURO É CONSTRUÍDO PELA INOVAÇÃO

4

MEIOS DE PAGAMENTO

NOVOS HÁBITOS: QUEBRANDO A BARREIRA DO DÉBITO E CRÉDITO

5

SUSTENTABILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO

PLANO, AÇÃO & SUSTENTABILIDADE

6

COMPRA E VENDA DO COMBUSTÍVEL

MAIS RENTABILIDADE E MENOS BLÁ

7

UNIVERSIDADE DO COMBUSTÍVEL

A COMBUDATA INOVA MAIS UMA VEZ PARA O SETOR DE POSTOS PODER INOVAR SEMPRE!

8

NOVOS TEMPOS:

PARA O TANQUE E ALÉM

9

FOCO NO CLIENTE

APRIMORAR A INTERAÇÃO ENTRE O POSTO, A BOMBA DE COMBUSTÍVEL E O CONSUMIDOR FINAL

10

A LOJA DE CONVENIÊNCIA DO FUTURO

A EVOLUÇÃO DO VAREJO

11

O FUTURO COMO ATIVO ESTRATÉGICO

RADAR DO FUTURO

13

COMBUSTÍVEL DE IDEIAS

O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO DO SETOR DE COMBUSTÍVEIS, CLARO, FECHOU COM CHAVE DE OURO!

SEJA UAU!

O futuro é construído pela inovação e o UAU Postos! mostrou como os revendedores de combustível podem se preparar para serem bem-sucedidos nesse futuro.

Foi o primeiro evento de inovação dedicado aos postos de combustíveis na América Latina e reuniu grandes nomes do mercado para debater tendências, compartilhar novidades e levar conhecimento aos revendedores.

A gravação do evento está disponível no [canal da Ticket Log no YouTube](#) e, caso não tenha conseguido participar, confira abaixo tudo o que rolou no UAU Postos!.

ASSISTIR



Tecnologias inovadoras, mudanças de práticas e novas plataformas foram apresentadas durante o evento digital, que foi conduzido no formato de um telejornal.



Thais Siegle e Rodrigo Pinto, os âncoras da noite, conduziram o evento com ajuda da repórter Cynthia Benini – responsável por mediar entrevistas com os parceiros convidados pela Ticket Log.

Quem também esteve presente foi o influencer e consultor **Marcelo Borja**, que trouxe dicas preciosas e objetivas para o posto reduzir custos, ampliar receitas e acompanhar as fortes mudanças nos hábitos dos consumidores.



Vamos entender os principais temas abordados durante o programa?

Meios de pagamento para fidelizar clientes, práticas sustentáveis como fonte de receita, conectividade para reduzir custos e aumentar o fluxo de caixa e ferramentas digitais que vão ajudar o estabelecimento a trabalhar os preços para poder vender mais e melhor... Essas e outras soluções só poderiam estar reunidas no UAU Postos!, o maior evento de inovação do setor de combustíveis, idealizado pela Ticket Log.



MEIOS DE PAGAMENTO

NOVOS HÁBITOS: QUEBRANDO A BARREIRA DO DÉBITO E CRÉDITO

A pandemia mudou diversos hábitos e transformou a sociedade do dia para a noite, com impactos claros em diversos setores da economia. Com os meios de pagamento não foi diferente.

QR Code, Pix e carteiras digitais se tornaram os meios de pagamento preferidos dos consumidores, que buscam uma experiência de compra mais rápida, segura e sem contato físico. Isso também força uma transformação nos postos de combustível: adotar as mais diversas plataformas de pagamento se tornou um modo de inovação para melhorar o fluxo da operação, aumentar a rentabilidade e fidelizar o cliente.

"Com o advento da pandemia, a gente percebe que as pessoas estão menos propensas a tocar nas coisas. Então, a questão do *"contactless"*, o pagamento só por aproximação, a prática de você pagar com sua carteira digital, fazer transferências, se tornou importante", observa Cris Nogueira, consultora de Meios de Pagamento, presente no UAU Postos!.

Cris Nogueira reforça a necessidade de o posto dispor de terminais de pagamento modernos e que permitam atualização constante. São os chamados terminais *smart*.



"Se não for um terminal com toda essa tecnologia, possivelmente você não vai ter toda essa tecnologia na ponta para poder oferecer ao seu cliente", ensina Cris.

Desta forma, oferecer um leque variado, amplo e moderno de meios de pagamento é uma estratégia eficaz para fidelizar o consumidor e aumentar a receita do posto.

"As pessoas estão cada vez mais em busca da melhor oferta, com menos burocracia. E como é que você fideliza seu cliente? Através da possibilidade do seu cliente escolher como ele quer fazer o pagamento, de uma experiência fluida, fácil para todo mundo, para que você não tenha nenhum tipo de atrito nesse momento do pagamento", destaca.

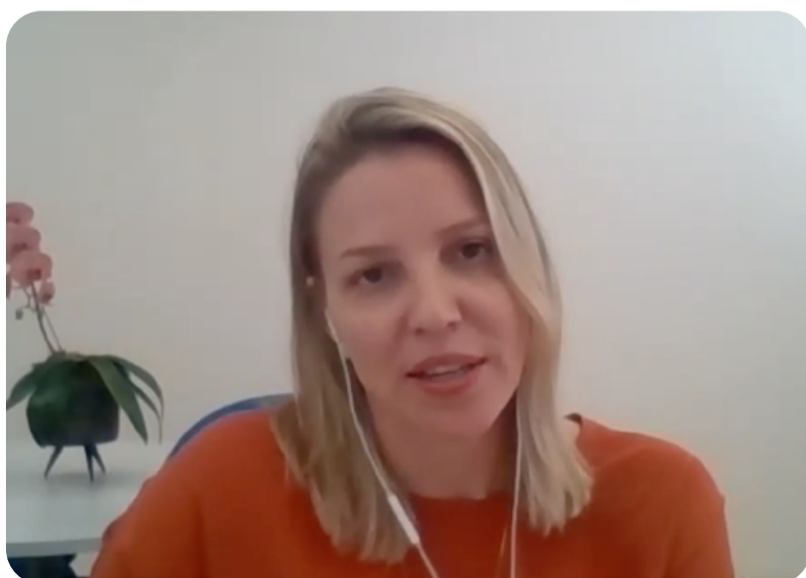


SUSTENTABILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO

PLANO, AÇÃO & SUSTENTABILIDADE

A palavra sustentabilidade vai além de práticas que preservem o meio ambiente. Hoje, a sustentabilidade é uma premissa no mercado e um conceito que precisa estar bem presente no dia a dia, tanto pela responsabilidade com as futuras gerações, quanto para manter-se no jogo.

Aylla Kipper, gerente de Relações Institucionais da Lwart, mostrou no UAU Postos! diversos métodos que preservam o meio ambiente e trazem retorno para o negócio. "Meio ambiente e sustentabilidade é um conceito que veio como uma obrigação das legislações, mas veio para trazer inovação aos negócios, trazendo tecnologia e geração de receita", explica.



A executiva trouxe um número preocupante: **40% dos resíduos do país são descartados incorretamente** em lixões e aterros sanitários sem qualquer controle. Mas mostrou como a chamada economia circular, que associa desenvolvimento econômico com o melhor uso dos recursos naturais, pode melhorar esse quadro.

"A revenda é corresponsável pela destinação final do produto. Então, a rastreabilidade dá essa segurança para o posto, evitando penalidades ambientais e resultando na destinação correta, garantindo a segurança ambiental de que foi corretamente descartado", ressalta. Além disso, Aylla destacou como o destino correto de óleo lubrificante usado pode gerar remuneração para o posto de combustível e acabar servindo como uma renda extra.

A comunicação destas práticas corretas também é importante para atender as premissas de muitos clientes. Como assim? Em tempo em que muitos clientes dão preferência ao consumo consciente e priorizam estabelecimentos com boas práticas de sustentabilidade, são indispensáveis cuidados especiais com este tema.

Se interessou? Confira mais sobre a Lwart em

WWW.LWART.COM.BR



COMPRA E VENDA DO COMBUSTÍVEL

MAIS RENTABILIDADE E MENOS BLÁ

Variação do dólar, preço do barril, custo de frete, estoque e um complexo sistema tributário. A gestão de uma revenda de combustível no Brasil não é nada simples. Porém, a tecnologia tornou-se uma importante aliada nesta questão. Durante o UAU Postos!, Daniel Colella, CEO da Combudata, e Guilherme Baaggio Zuanazzi, CEO da Aprix, compartilharam ferramentas que simplificam a gestão e turbinam os lucros das revendas.



A dupla de empreendedores destacou como o acompanhamento de indicadores e o uso de softwares e painéis de gestão traz agilidade aos processos do posto, permitindo que o gestor pense nas melhores estratégias, inclusive, na hora de precificar ou comprar seu combustível.

"Apesar de ser uma commodity, a comercialização do produto da distribuidora para os postos revendedores tem uma série de fatores que influenciam na precificação, como contrato, concessões, pagamentos, prazos de garantia. Tudo isso é incorporado ao preço de venda da distribuidora, que precisa ser monitorado, para que esse valor adicional e extra-commodity, digamos, seja sempre alinhado e competitivo", sugere Colella.

"A precificação deve estar alinhada com os objetivos de médio e longo prazo do revendedor e não apenas com o ganho de curto prazo. Isso é importante para pensar de forma sustentável e realmente alinhado aos objetivos do seu negócio", completa Zuanazzi.

Conheça mais sobre as soluções da **Combudata** e **Aprix** e saia na frente!

WWW.COMBUDATA.COM

WWW.APRIX.COM.BR



UNIVERSIDADE DO COMBUSTÍVEL

A COMBUDATA INOVA MAIS UMA VEZ PARA O SETOR DE POSTOS PODER INOVAR SEMPRE!

Com o lançamento da Universidade do Combustível, agora ficou mais fácil para o gestor compreender a dinâmica de funcionamento do mercado e tomar as melhores decisões para o seu negócio.

Distribuição, impostos, reajustes, contratos e negociações: toda esta complexa cadeia é detalhada da melhor forma na Universidade do Combustível, da

Combudata, que chegou para capacitar ainda mais o gestor de postos e ajudá-lo a impulsionar sua gestão.

E com exclusividade para participantes do UAU Postos!, a Combudata oferece 100% de desconto na aquisição do curso **"Como usar conhecimento de mercado para manter seu negócio lucrativo"**. Não perca tempo, pois a condição é válida até 30/11/2021 ou até que se esgotem os cupons*.

Garanta compras mais competitivas e negociações mais justas acessando toda a expertise da Universidade do Combustível.

*Condição válida para os 500 primeiros inscritos.

udc
Universidade do Combustível
Powered by  **combudata**



FOCO NO CLIENTE

APRIMORAR A INTERAÇÃO ENTRE O POSTO, A BOMBA DE COMBUSTÍVEL E O CONSUMIDOR FINAL.

Isso é possível, segundo Leandro Nunes, do Marketing Estratégico da Gilbarco.



No UAU Postos!, o executivo destacou como a empresa aposta em inovação para ser um dos principais parceiros tecnológicos das revendas.

A gigante do setor de bombas de combustível realizou uma pesquisa recente que apontou os anseios dos clientes das revendas. Tais perspectivas dos consumidores passam por rapidez, meios de pagamento eletrônicos e segurança de dados.

De acordo com o levantamento, que ouviu mais de mil usuários de postos, **77% dos entrevistados buscam uma experiência de abastecimento mais ágil e descomplicada,**



40% desejam uma experiência totalmente livre de contato e cerca de **50% dos consumidores dão preferência ao uso de aplicativos móveis no processo de abastecimento.**

"As nossas soluções precisam estar alinhadas com as necessidades desses dois públicos. O consumidor vem buscando cada vez mais uma experiência digital de ponta, segurança e identidade, com flexibilidade no atendimento. E o revendedor continua buscando medições e otimizações do processo, suporte amplo e extensivo. As implementações precisam ser ágeis e simplificadas sobre essas tecnologias que são oferecidas a ele", diz Nunes.

Confira tudo isso e muito mais em

WWW.GILBARCO.COM.BR



FUTURO DO VAREJO

ENTRE AS MUITAS INOVAÇÕES APRESENTADAS NO UAU POSTOS!, O SETOR DE LOJAS DE CONVENIÊNCIA TAMBÉM TEVE DESTAQUE.

Rodrigo Miranda, CEO da Zaitt, levou ao evento digital o caso da sua empresa, que nasceu como um delivery de bebidas por aplicativo no Espírito Santo para, em menos de dois anos, se transformar em uma rede de lojas de conveniência totalmente automatizadas que mostram como o varejo também é um setor em transformação.



Um modelo de negócio, segundo Miranda, que tem baixo custo fixo e que traz aumento no fluxo de clientes nas bombas. "Uma grande porcentagem dos postos não tem loja de conveniência porque muitas vezes o custo fixo de um modelo tradicional é pesado para o operador do posto. Nosso único custo é o custo de ocupação, que já está ali, o dono do posto já tem aquele espaço disponível para montar uma loja autônoma", explica.

Com sete lojas em operação e com outras 18 em fase de implantação - a meta é chegar a 40 até o fim do ano -, as unidades autônomas vendem os produtos fornecidos pela Zaitt, que implementa o negócio em até 90 dias. Além do faturamento com a comercialização dos itens expostos na conveniência, o ponto tende a aumentar o fluxo de clientes no consumo de combustível e de outros serviços do posto.

"Tem muita sinergia para a gente colocar as lojas da Zaitt em funcionamento com os postos. E a gente trabalha através do modelo de franquias, ou seja, o dono do posto trabalha com a loja e ganha dinheiro à medida que a loja vende, tudo com baixo custo operacional", destaca Rodrigo.

Conheça mais sobre a Zaitt e diversifique os serviços no seu posto:

WWW.ZAITT.COM.BR



O FUTURO COMO ATIVO ESTRATÉGICO

RADAR DO FUTURO

Que os negócios entraram em uma nova era, não é uma novidade. Mas a pandemia acelerou a digitalização de vários processos, ao mesmo tempo em que a mobilidade urbana ganhou ainda mais importância para a sociedade. A pergunta que fica é: como se preparar para esses novos tempos?

Essas tendências foram analisadas por dois especialistas durante o UAU Postos!: Carlos Libera, sócio da consultoria Bain Company, e o consultor de inovação Luis Rasquilha.



Carlos Libera
Bain Company

Libera destacou que o setor automotivo passa por uma transformação muito grande e elencou cinco pontos principais para os mercados que fazem parte desta cadeia de mobilidade:

foco cada vez mais no cliente; investimento em veículos autônomos, que não estão tão longe da nossa realidade; conectividade entre os automóveis e como ferramenta de interação com o usuário; eletrificação dos carros e mobilidade compartilhada.

REAL FOCO NO CLIENTE

Satisfazer as necessidades dos cliente, inovando em produtos e serviços

AUTONOMIA DIREÇÃO

Essas tecnologias permitem novos modelos de negócio

CONECTIVIDADE/ DIGITALIZAÇÃO

Identificar as necessidades por meios de Big data e customizar ofertas

ELETRIFICAÇÃO DE VEÍCULOS

Tecnologias de mobilidade eletrificada

SERVIÇOS DE MOBILIDADE COMPARTILHADA

Alavancas digitais estão gerando diversas oportunidades para difundir soluções compartilhadas no campo da mobilidade



"O principal ponto é parar de colocar o veículo no centro e colocar o cliente no centro, repensar a jornada do cliente para fortalecer esse relacionamento. É para você criar uma fidelidade, fortalecer esse relacionamento, ser mais dono desse relacionamento, oferecer muito mais facilidades, processos mais rápidos, mais ágeis, serviços, como, por exemplo, para carros elétricos ou mesmo para motoristas de aplicativo", sugere o consultor.



Luis Rasquilha
Consultor de Inovação

Luis Rasquilha, por sua vez, também trouxe cinco pontos principais com base no legado da década passada, marcada pela popularização dos smartphones, pela quarta revolução industrial proporcionada pela conectividade e também pela pandemia.

"São cinco grandes pontos de atenção em relação àquilo que é o futuro, que é o futuro presente, e não é apenas daqui a dez, quinze anos. Não, já é agora, já é real. Já estamos vivendo essa realidade", afirmou o consultor, que elencou os pontos fundamentais para estar pronto para o futuro:

- **Estar atento aos cenários e tendências;**
- **Focar na experiência do cliente, uma vez que o comportamento do consumidor mudou e muda constantemente;**
- **Acelerar a transformação digital do seu negócio;**
- **Colocar o cliente no centro das atenções;**
- **Usar os dados para entender o mercado, as pessoas e a concorrência.**

"É preciso ter uma visão estratégica clara, saber qual o futuro do nosso negócio, para onde ele caminha e o que o cliente espera da nossa qualidade enquanto profissionais do mercado", diz Rasquilha.



COMBUSTÍVEL DE IDEIAS

O MAIOR EVENTO DE INOVAÇÃO DO SETOR DE COMBUSTÍVEIS, CLARO, FECHOU COM CHAVE DE OURO!

Um trio de especialistas da Ticket Log explicou como a empresa enxerga as revendas daqui para a frente e revelam que muitas soluções já estão disponíveis para os postos parceiros.

"Acho que não é só o posto tem que se moldar a essas novas necessidades do cliente, como também se adaptar a essa nova realidade da mobilidade. (...) O posto precisará assumir esse papel nessa nova paisagem urbana e se posicionar como parte da jornada do dia a dia do cliente", afirma Douglas Pina, diretor para Mercado Urbano da Ticket Log.

A companhia já fornece muitas soluções inovadoras que vão moldar esse posto do futuro. Desde ferramentas digitais que fazem os estabelecimentos se diferenciarem da concorrência, até plataformas que vão aumentar o volume dos negócios e fidelizar o cliente.



Douglas Pina
Head Urbano Edenred



**UAU!
POSTOS**

1º EVENTO DE INOVAÇÃO
PARA O SETOR DE COMBUSTÍVEIS

ESTAMOS FALANDO DO

ACELERA TICKET LOG

Vamos conhecer o conjunto de seis ferramentas pensadas exclusivamente para o seu negócio?

- **Preço em Dia** – Mantenha o preço do posto sempre atualizado e saia na frente! Para atualizar o preço, basta acessar a aba cadastro dentro do portal Sou Parceiro.
- **Recomenda Log** – Com o seu preço atualizado, conseguimos aplicar algoritmos para identificar potenciais clientes com o perfil ideal para seu posto e recomendar sua revenda para eles! É uma oportunidade de divulgar e promover o seu negócio sem custo algum.
- **Seu Posto no App** – A ferramenta permite que seu posto apareça como destaque para milhares de motoristas que utilizam o nosso app diariamente, facilitando a chegada deles no seu posto e aumentando seu volume de vendas.
- **Logback** – Dá aquele “empurrãozinho” extra para que os motoristas cheguem até os postos recomendados pela Ticket Log – aqueles com preços sempre em dia, mais competitivos e com atendimento excelente.
- **Taxa Inteligente** – Uma forma mais inteligente para as taxas de operação, que reduz a sua exposição às variações do preço do petróleo. Além, disso, você só paga a mais se o volume efetivamente chegar em seu posto!
- **Mapa Log** – Como vou saber se a Ticket Log está gerando valor para o meu negócio? Como acompanhar as principais métricas sobre a concorrência da região, preço médio, feedbacks dos clientes e muito mais? Tudo isso está no Mapa Log, um novo painel de indicadores, customizado para seu posto e disponível no Portal Sou Parceiro.



A ferramenta reúne 6 soluções inovadoras que não poderiam ter um nome mais apropriado. E o Acelera Ticket Log, assim como o UAU Postos!, é um dos muitos projetos emergentes na empresa, que busca a inovação constante para o seu posto.

"O programa faz parte de um projeto muito maior e um desejo genuíno da Ticket Log em agregar valor ao seu negócio e garantir que você se destaque com soluções inovadoras, ágeis e exclusivas.", explica Anelise Duarte, diretora de Rede de Abastecimento da Ticket Log.



Anelise Duarte

Dir. de Rede de Abastecimento

Essa parceria com diferentes revendedores em todo o país só é possível graças à palavra-chave do programa: inovação.



Diego Cruz

Ger. Inovação Ticket Log

"Temos uma área dedicada exclusivamente para levar inovação para os nossos postos parceiros, gerando novas fontes de receitas, melhoria na gestão e vantagens competitivas. Cada vez mais o posto poderá contar conosco para apoiar na digitalização e sucesso do seu negócio", afirma Diego Cruz, gerente de Inovação para a Rede na Ticket Log.

O trio fechou o evento agradecendo a presença e informando que a 1ª edição do UAU Postos! é só o começo.

E aí, o que achou do evento? Não esqueça de enviar seus feedbacks e sugestões para as próximas edições através deste link! ▼

GOSTOU? CONTA PRA GENTE!

FIQUE ATENTO,

**A 2ª EDIÇÃO DO
UAU POSTOS
VEM AÍ!**

**Tamo
Junto**