



Uma história com você

O ano de 2016 marca o vigésimo aniversário da ALE. Com o empenho e dedicação dos mais de dois mil revendedores e funcionários dos postos espalhados por todo o Brasil, além da equipe interna de colaboradores, a empresa foi subindo de degrau em degrau até alcançar a quarta colocação no ranking das maiores

distribuidoras de combustíveis do país. Essa história foi construída a muitas mãos, com ousadia, garra e criatividade. Para celebrar o aniversário, trazemos um apanhado dos principais fatos que contribuíram para essa caminhada de sucesso.

Pág. 16 a 19.

SEU NEGÓCIO

É prêmio que não acaba mais

A bordo de seu novíssimo Chevrolet Spin, o revendedor Rogerio Ribeiro Santos, do Posto Primex, em São Paulo (SP), foi um dos ganhadores da ação de incentivo "Acelere com a Cielo". Confira nas **páginas 8 e 9** as histórias de outros sortudos como ele.



RENATO PIZZUTTO



JOSIMAR BEZERRA

VOCÊ NO CLUBE ALE

"Estou muito satisfeita por saber que contribuí para o posto em que trabalho conquistar o título de Classe A", diz Flávia Furtado, frentista do Posto Pitombeira, em Pindaré-Mirim (MA).

CÓDIGO SURPRESA Cadastre o código no portal do Clube ALE e ganhe 100 REALES!
PISTA16DIG

EU RESGATEI

"Foi muito gratificante participar da ação Natal dos Sonhos e poder presentear meu filho de nove anos com um Playstation 3", comenta satisfeito Hamilso Nascimento Cruz, frentista do Posto Serra do Centro, em Campos Limpos (TO).

Uma empresa construída a muitas mãos

Em 2016, completamos 20 anos de existência. Orgulhosos dessa caminhada marcada pela proximidade, ousadia, criatividade e atitude, criamos o slogan “20 anos com você”, que é a frase que melhor expressa o nosso sentimento de gratidão em relação aos nossos revendedores, colaboradores, equipe dos postos e consumidores. Ao longo dessa trajetória de duas décadas, essas pessoas foram fundamentais para o sucesso da nossa companhia.

Uma das ações comemorativas neste ano especial é o lançamento deste **Jornal ALE na Pista**. Este novo veículo é uma união da antiga revista, do **Jornal Clube ALE na Pista** e do **Catálogo de Prêmios do Clube ALE**. Com essa fusão, nosso objetivo é unir todas as pessoas que atuam no dia a dia dos postos em torno de uma mesma conversa. Assim, teremos a chance de construir um canal de comunicação integrado e relevante para todos.

Como não poderia deixar de ser, nossa matéria de capa conta a trajetória de duas décadas da ALE. Para isso, reunimos os



ARQUIVO ALE

principais fatos que marcaram essa caminhada de sucesso.

Nas páginas a seguir, tratamos desses e de muitos outros assuntos. Não se esqueça de mandar seus comentários e sugestões para o e-mail ale@ale.com.br

Boa leitura e um grande abraço!

Marcelo Alecrim
Presidente

EXPEDIENTE

O jornal ALE Na Pista é uma publicação trimestral editada pelo setor de Marketing e Comunicação da AleSat Combustíveis S/A.

COORDENAÇÃO:

Ana Rita Duarte e Karen Guy

PRODUÇÃO EDITORIAL:

Interface Comunicação Empresarial

REDAÇÃO: Marcos dos Anjos e Talles Cabral

EDIÇÃO: Marcos dos Anjos e Délio Campos

PROJETO GRÁFICO: 18 Comunicação

DIAGRAMAÇÃO: Fernanda Braga

REVISÃO: Melissa Gonçalves

IMAGEM DE CAPA: 18 Comunicação

TIRAGEM: 14.100 exemplares

IMPRESSÃO: Koloro Indústria Gráfica

Envie sugestões ou críticas para:

ale@ale.com.br

ISO 9001
ISO 14001
OHSAS 18001
BUREAU VERITAS
Certification



SELO FSC



SEU ESPAÇO

Em comemoração ao Maio Amarelo, campanha em favor da diminuição dos acidentes de trânsito, o Clube ALE lançou uma ação de bônus para frentistas e revendedores. Para participar, eles enviaram respostas à pergunta: “E você, como contribui para um trânsito mais seguro no seu dia a dia?”. As melhores frases foram premiadas com 5 mil REALES.

Adriano Juvêncio da Cruz
Frentista do Posto Ferreira & Álvares LTDA - Natal (RN)

“A prática da gentileza é fundamental para criarmos um trânsito e uma cidade que sejam melhores para todos. Com pequenas atitudes, você também pode ser participante ativo dessa campanha. Em vez de buzinar, coloque uma música que você gosta. Se der vontade de xingar alguém, respire fundo e aja com calma.”



Euza Daiane de Sousa
Frentista do Posto S Gomes & M Reis LTDA - Iporá (GO)

“Todo motorista tem que ter consciência no trânsito, para não causar acidentes. É preciso cumprir as normas, usar cinto de segurança na frente e atrás e respeitar o limite de velocidade. Isso valoriza a nossa própria vida e a dos outros. Vamos fazer nossa parte, que Deus faz a dele.”

Samuel Lima da Silva
Frentista do Posto Barra Nova LTDA - Cascavel (CE)

“Promover a paz no trânsito é muito mais que praticar a direção defensiva. É preciso termos consciência de que, ao dirigir um automóvel, não estamos sozinhos. Devemos utilizar nossos veículos com cautela máxima e promover atitudes que incentivem as pessoas a fazer o mesmo.”

Ronnaldy Fernandes Portilho
Revendedor do Auto Posto Irmãos Portilho LTDA - Coronel Fabriciano (MG)

“Dirigir defensivamente é essencial para prevenir os acidentes ou, pelo menos, minimizar suas consequências. Não se deve dirigir com problemas de saúde, com o estado emocional abalado, com sono ou sob o efeito de álcool ou outras drogas. Deve-se também respeitar as normas de trânsito e os outros motoristas.”

Orency Martins da Silva Alves
Lubrificador do Posto Vitória e Oliveira LTDA - Edéia (GO)

“Durante o check-list no posto, conscientizo os clientes sobre a importância de eles manterem seus carros revisados, para melhorar o desempenho do veículo e evitar acidentes no trânsito. Com isso, aproveito para vender muitos lubrificantes.”



Um sonho realizado

Depois de 15 anos de experiência em postos de combustíveis, Gilvane Justino colhe os frutos de sua própria revenda



Comandado por Gilvane Justino, Posto Elohim está superando as expectativas do revendedor

GABIMONTEIRO

O Posto Elohim, localizado em Conselheiro Lafaiete (MG), foi inaugurado em dezembro de 2015, mas já apresenta um desempenho promissor. No primeiro trimestre deste ano, por exemplo, conquistou com folga o título de Melhor do Mês, referente ao seu desempenho nas métricas de fevereiro do Clube ALE. Como premiação, a revenda, que já estava novinha em folha, ficou ainda melhor depois que o



Considero o relacionamento com o consumidor algo essencial para o sucesso de um posto. Meus colaboradores tratam a todos com muita simpatia e buscam sempre fazer com que eles voltem.

GILVANE JUSTINO
Proprietário do Posto Elohim



Esquadrão Clube ALE promoveu diversas melhorias no local.

O sucesso do posto se deve, em grande parte, à bagagem do proprietário Gilvane Justino Assis, que tem uma vida inteira dedicada ao comércio. Seu primeiro emprego foi no açougue do pai. Em seguida, trabalhou por 15 anos com o irmão no Posto ALE Rede Reta, em Congonhas (MG), onde atuou como frentista e acabou se tornando gerente geral. Durante esse tempo, acumulou uma ampla experiência no segmento de revenda de combustíveis.

Mas Gilvane sonhava mesmo em ter o próprio posto, tanto que toda vez que passava por Conselheiro Lafaiete, cidade vizinha a Congonhas, “namorava” os terrenos à venda no município. Ele conta que a realização desse projeto aconteceu em 24 de dezembro e foi um presente. Evangélico, deu o nome de Elohim ao posto, que significa Deus Poderoso.

O posto é conhecido na cidade por prestar um atendimento diferenciado, que é acompanhado de perto por Gilvane. O revendedor chega pela manhã, cuida das tarefas financeiras do dia e vai para a pista orientar sua equipe. Ele também abastece os tanques e calibra pneus dos carros, quando necessário.

“Considero o relacionamento com o consumidor algo essencial para o sucesso de um posto. Meus colaboradores tratam a todos com muita simpatia e buscam sempre fazer com que eles voltem”, comenta. Gilvane dá o exemplo e conhece vários clientes pelo nome. “Essa proximidade faz com que eles

possam apontar os itens que precisam ser melhorados, e isso nos dá a oportunidade de evoluir”, complementa. Em busca de um constante desenvolvimento, ele pretende ainda realizar melhorias na troca de óleo e, futuramente, implantar lava a jato e uma loja de pneus. Nas horas vagas, para recarregar as energias, Gilvane gosta de curtir a companhia da esposa e dos três filhos.

Expert em atendimento e simpatia

Como diz Gilvane, uma boa equipe é “meio caminho andado” para o sucesso de um posto. Sempre animado e sorridente, o frentista e caixa Alexsandro Pereira da Rocha trabalha com o empresário há seis anos, desde os tempos do Posto Rede Reta. O profissional tem sempre em mente que todo cliente é VIP, independentemente do valor que gaste na revenda. “O posto tem superado as nossas expectativas e a qualidade do atendimento já está atraindo cada vez mais pessoas. Como preço de combustível é algo que varia pouco, a forma de atender as pessoas é que faz toda a diferença. Aqui, levamos isso a sério sempre”, comenta. Nos momentos de lazer, Alexsandro gosta de jogar futebol e passear com a família.

Os melhores da rede ALE

Em um resort na Bahia, companhia homenageou revendedores e conselheiros de destaque

A pequena Guarajuba, localizada no distrito de Camaçari, na Bahia, é conhecida pelas suas lindas praias de mar azul, coqueiros e areia branca. Nesse cenário, mais de 150 pessoas, entre revendedores, equipe dos postos e gestores da ALE, participaram do evento que revelou o Melhor Posto de 2015 e que também integrou as comemorações previstas no ano em que a companhia completa 20 anos de atuação.

Promovido no mês de março, no resort Vila Galé Marés, o evento homenageou as revendas, com a presença do presidente da ALE, Marcelo Alecrim, e dos diretores Renato Rocha e Luciano Leão (Comercial) e Julio Paulon (Marketing e Varejo). Para receber os convidados, a empresa preparou surpresas personalizadas, dando boas-vindas e relatando experiências que marcaram a vida de cada um dos revendedores ao longo de suas trajetórias na companhia.



O revendedor Fábio Izidoro e sua esposa viveram fortes emoções no evento



Presente dado à revendedora Lucília Prado, em referência aos seus anos de história com a companhia

O revendedor Fábio Izidoro ficou sensibilizado com a carta que recebeu, lembrando a época em que revitalizou o Posto Corupá, na cidade catarinense de mesmo nome, modificando todo o cenário local. "A companhia também parabenizou a mim e a minha esposa pelo nosso aniversário de 18 anos de casamento, e pelo nosso filho de 14 anos. Foi muito emocionante", declarou Fábio.

A revendedora Lucília do Prado, do Posto Imperial, localizado em Anápolis (GO), também lembrou a boneca de pano que a filha ganhou de um gerente comercial da ALE. Para recordar esse momento, uma boneca semelhante foi deixada com a carta, que destacava em um dos trechos: "Parece que foi ontem que sua filha ganhou aquela boneca de pano que marcou seu primeiro ano na família ALE". Num clima de muita proximidade, outros revendedores também se emocionaram com as cartas e lembranças especiais.

PROGRAMAÇÃO DIVERSIFICADA

A programação incluiu reunião com o Conselho de Revendedores e coquetéis temáticos para a troca de experiências e interações entre os convidados. Nos horários livres, todos puderam aproveitar o resort e as belíssimas paisagens de Guarajuba. Além do Melhor Posto do Ano, foram homenageados os Conselheiros ALE e as revendas eleitas "Melhor Posto" de cada mês em 2015.



O apresentador André Marques, da TV Globo, foi o mestre de cerimônias do evento que revelou os Melhores do Ano

“Depois de um ano inteiro de trabalho para alcançar e superar desafios, o evento foi uma forma carinhosa e justa de reconhecer os revendedores que nos enchem de orgulho, mesclando atividades profissionais e também de entretenimento. Além disso, eles tiveram a oportunidade de estar ainda mais próximos do nosso presidente Marcelo Alecrim e demais diretores da ALE”, comentou a gerente de Marketing e Comunicação, Rejayne Nardy.

Shows musicais animaram os participantes do evento



Esta página contém realidade aumentada

1. Baixe o aplicativo ZAPPAR no seu celular.
2. Encontre o código com o “raio”, localizado nesta página.
3. Abra o aplicativo, aponte para o código e veja mais detalhes sobre nossa história.

Melhor Posto de 2015



Posto Pauferrense, do revendedor Maison Wandorthe, foi o que mais se destacou em 2015

O grande destaque do evento foi a premiação do Melhor Posto do Ano, que teve um ótimo desempenho em todas as métricas do Clube ALE em 2015. O apresentador da TV Globo, André Marques, foi o mestre de cerimônias da noite de gala e coube a ele a missão de anunciar o vencedor.

Sob o comando do revendedor Maison Wandorthe, parceiro há 13 anos da ALE, o posto Pauferrense, em Pau dos Ferros (RN), foi o grande destaque da rede em 2015. O engajamento da equipe no fortalecimento e crescimento do posto foi o

diferencial, de acordo com o revendedor. “Em todos esses anos de parceria, temos colhido bons frutos. Só tenho a agradecer o carinho da empresa, que sempre nos apoiou e nos fez almejar cada vez mais novos projetos. Faltam palavras para externar o sentimento, que é de carinho e emoção”, declarou.

A emoção se estendeu também aos frentistas que participaram do evento. Alexandre Alvarenga Torres, do Auto Posto Família Pires, em Itabira (MG), foi o mais engajado no Clube ALE, com 10 resgates de produtos e 865 acessos no ano, ou seja, mais de uma vez por dia. Já Francisco Janaílson de Sousa Ferreira se

destacou entre a equipe do Melhor Posto do Ano.

Os dois ficaram maravilhados com o evento e orgulhosos por fazerem parte da Família ALE. “O Clube ALE é uma ferramenta de incentivo e me deixa cada dia mais motivado no trabalho. Com meus REALES, já consegui resgatar mochila, notebook e cafeteira. O evento foi um sucesso e eu fiquei muito feliz por participar”, comentou Alexandre. Já Francisco levou a família – esposa e filho de um ano – e viveu dias memoráveis. “Eu me senti muito querido e valorizado pela empresa”, finalizou.

É tempo de aquecer as vendas

Ação promocional realizada pela ALE melhorou a performance dos postos de Natal (RN)

O sol de Natal é um convite para aproveitar as praias paradisíacas e as piscinas naturais, mas também uma oportunidade para aquecer as vendas em uma das cidades mais procuradas pelos turistas do Brasil. No último verão, a ALE surpreendeu todos os motoristas que abasteceram nos 30 postos localizados na cidade do sol, oferecendo serviços diferenciados com um atendimento nota 10. Na ocasião, a companhia levou para a capital potiguar uma campanha regional, que já foi realizada com sucesso em Belo Horizonte.

Durante três meses (dezembro, janeiro e fevereiro), foram realizadas diversas ações com objetivo de fidelizar consumidores, melhorar a performance dos postos e das equipes e alavancar as vendas. Ao final, foram premiados os postos com melhores resultados em oito categorias: Cielo, Entrepósito, Lubrificantes, Combustível, ALEPLUS, Engajamento Clube ALE e Posto Completo.

Além disso, no período da ação, revendedores e equipes dos postos puderam participar de treinamentos, visitas à base da ALE e *workshops* exclusivos. Os postos de Natal e região metropolitana também passaram por uma manutenção de imagem feita pela equipe de Engenharia e receberam visitas dos gerentes comerciais e do programa Ligados na Qualidade. Para chamar a atenção dos consumidores nesses três meses, os postos receberam faixas de divulgação da campanha. Houve ainda distribuição de brindes e divulgação em mídias locais.

SUCESSO NAS VENDAS

De acordo com o gerente regional, Nélio Wanderley, o Verão ALE em Natal foi muito bem aceito por todos os revendedores e repercutiu de forma muito positiva no mercado. "As vendas cresceram nesse período e, aliado a isso, tivemos diversas capacitações para revendedores e equipe de postos.



GABI MONTEIRO

Premiado com 500 mil REALES, o Auto Posto Brilhantão destacou-se em todas as categorias

Todos foram envolvidos na ação e a satisfação era notável, principalmente pelo apoio e proximidade da ALE", comentou.

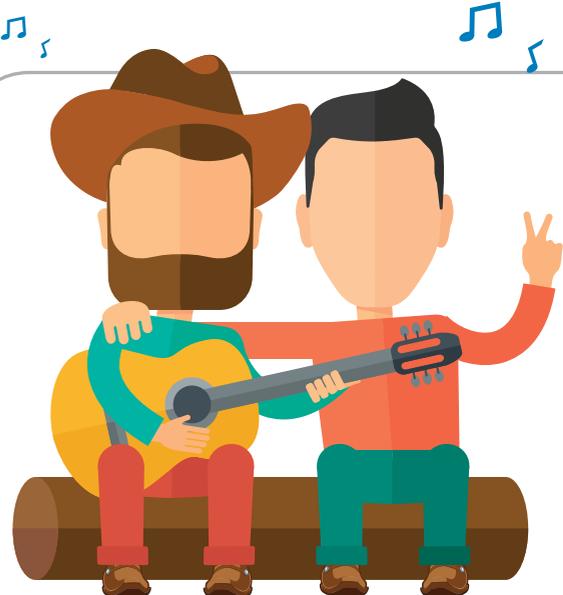
PREMIAÇÃO PARA OS MELHORES

Em um evento especial, foram anunciados os grandes vencedores da ação. Estiveram presentes revendedores e gestores da ALE, entre eles o presidente, Marcelo Alecrim. Além dos oito postos, a ALE premiou os dez melhores frentistas.

O destaque da noite foi o Auto Posto Brilhantão, que recebeu o prêmio de Posto Completo por ter se destacado em todas as categorias. O engajamento da sua equipe está entre os diferenciais. "Fiz reuniões

com todos, reforçando a importância de um bom atendimento para conquistar o sucesso nas vendas. A minha equipe se comprometeu em fazer um bom trabalho e nós conseguimos um resultado satisfatório", finalizou o revendedor James Bolivar da Silva Brilhante.

Outra premiada foi a atendente da loja Entrepósito do Posto Rui Barbosa, Celiana da Silva. Com 12 anos de casa e um alto engajamento no Clube ALE, ela faturou 35 mil REALES por ter se destacado na categoria Atendimento. "Fiquei muito feliz em ver meu esforço recompensado. No meu dia a dia no posto, estou sempre sorrindo e dando atenção aos consumidores. Ofereço produtos, tiro dúvidas, ou seja, faço de tudo para que eles voltem", comentou.



Goiânia nas Paradas de Sucesso

Nos meses de maio, junho e julho, a ALE também promoveu ações para impulsionar as vendas em Goiânia (GO) e região metropolitana, por meio da campanha "Goiânia nas Paradas de Sucesso". O lançamento da iniciativa foi marcado pelo workshop "Rentabilizando o Posto de Serviços". Além disso, os postos da cidade passaram por uma manutenção de imagem feita pela equipe

de Engenharia e receberam a visita estruturada dos gerentes comerciais e de consultores do Programa Ligados na Qualidade, entre muitas outras vantagens. Ao fim da ação, foi realizado um evento de confraternização, com a presença de todos os revendedores e da diretoria. Na oportunidade, os revendedores e frentistas que se destacaram foram premiados.

O que o consumidor quer?

Oferecer serviços diferenciados no posto pode criar alternativas de renda e alavancar os negócios. Com criatividade, estabelecimentos se reinventam para atrair o cliente

Com um cenário econômico instável no país desde 2014, os empresários caminham com cautela no mercado. Analisar a composição de custos e controlar as despesas tornou-se imperativo, mas mesmo tais medidas também devem ser feitas com cuidado, porque até nos momentos de crise, as oportunidades existem. A análise é de Frederico Alecrim, consultor de varejo e especialista em atendimento. “Uma boa gestão de crise não significa parar totalmente de investir, e não é sinônimo de cortar todos os gastos. Se há uma porta aberta, uma oportunidade de retorno, ela deve, sim, ser aproveitada, podendo inclusive aumentar o rendimento e ser benéfica neste momento”, explica.

E as oportunidades são múltiplas. A tendência natural, segundo Frederico, é que os postos de combustíveis evoluam para postos de serviços, rentabilizando cada metro quadrado do empreendimento com alternativas que atraiam o consumidor e complementem a receita. Porém, para que essa estratégia funcione de fato, é preciso que o revendedor entenda seu contexto, estudando sua região e o público para encontrar seu nicho. Isso porque expandir serviços sem metas definidas pode se tornar um custo sem retorno.

“É preciso saber se o seu posto atende ‘passantes’, aqueles que param apenas para um lanche ou um serviço ligado ao automóvel, ou os ‘ficantes’, que é quem mora perto e pode ter outras necessidades atendidas pelo estabelecimento. Existem postos que sabem explorar essa possibilidade com os mais variados serviços, como academias, lavanderias e outras alternativas”, conta.

Quem merece atenção neste momento também é a equipe de atendimento, linha de frente do posto e primeiro contato do consumidor.



Rafael Possebon, do Auto Posto Nosso Rancho, aposta na qualidade do atendimento como forma de se diferenciar da concorrência

Conhecido por oferecer serviços diferenciados nos seus postos, o revendedor Rafael Possebon, do Auto Posto Nosso Rancho, de Jaú (SP), conta que não descuida da atenção à equipe. “Combustível, lubrificantes e serviços ligados ao automóvel ainda são o carro-chefe de um posto, e uma equipe de qualidade é o diferencial para comercializá-los. Tenho funcionários na equipe que estão comigo há 11 anos, e sempre incentivo a participação deles nos cursos da Academia Corporativa da ALE”, destaca Rafael.



Para o consultor Frederico Alecrim, diversificar o mix de serviços do posto pode alavancar as receitas

Dica do Especialista

“
Cortes na equipe e nos custos nem sempre são benéficos. Analise os efeitos dessa medida a longo prazo, já que a perda de talentos pode impactar a qualidade do serviço que você oferece.”

FREDERICO ALECRIM

Consultor de varejo e especialista em atendimento

Os sortudos da revenda

Ingressos para abertura do maior evento esportivo mundial, carros e viagens estão entre os prêmios das ações de incentivo oferecidas à revenda



O revendedor Rogerio Ribeiro Santos foi um dos que se destacaram na ação "Acelere com a Cielo" e faturou um carro zero

Uma das estratégias da ALE para estreitar os laços com a revenda é a realização de ações de incentivo para premiar os donos de postos, suas equipes e consumidores finais. Essas iniciativas, desenvolvidas por meio de parcerias entre a companhia e seus fornecedores, contribuem para alavancar as vendas, tanto de combustíveis, quanto de produtos das lojas de conveniência Entrepasto e outros serviços diferenciados.

Uma das ações de maior destaque recentemente foi a "Acelere com a Cielo", que premiou com 3,7 milhões de REALES o posto com o maior percentual de crescimento sob o faturamento transacionado no período da campanha.

O vencedor foi o Posto Primex Interlagos, em São Paulo (SP). O revendedor Rogerio Ribeiro Santos resgatou um carro e, com o saldo restante, pretende investir em produtos para sua loja de conveniência. "Foi uma emoção muito grande. Valeu a pena toda

“

Foi uma emoção muito grande. Valeu a pena toda a divulgação que fizemos incentivando os clientes a pagar com cartão.

ROGERIO RIBEIRO SANTOS

Revendedor do Posto Primex Interlagos

”

a divulgação que fizemos incentivando os clientes a pagar com cartão", comentou. Já os frentistas da revenda que são mais engajados no Clube ALE faturaram 330 mil REALES, valor suficiente para resgatar uma moto.

Também foram sorteadas motos entre os colaboradores de todos os postos participantes que atingiram o mínimo de 30% de faturamento na máquina da Cielo no período da ação.

PROMOÇÃO "VOCÊ NA CERIMÔNIA DE ABERTURA"

Aproveitando a realização no Brasil do maior evento esportivo mundial, a ALE, Visa e Cielo resolveram levar três consumidores para a cerimônia de abertura da competição. As pessoas que pagaram o abastecimento nos postos da rede utilizando o cartão Visa na máquina da Cielo concorreram ao prêmio. Já os postos de onde saíram os vencedores foram premiados com 300 mil REALES, valor equivalente a uma televisão 3D de 35 polegadas. Além disso, o colaborador mais engajado no Clube ALE entre todos os postos faturou 100 mil REALES.

Localizado em Timóteo (MG), o Posto Funcionários foi uma das revendas que teve clientes vencedores da promoção. O proprietário Marcelo Guerra comenta que, geralmente, utiliza seus REALES para resgatar prêmios para os colaboradores do posto que mais se destacam.

Um dos frentistas da revenda, Marcelo Jesuíno, é o mais participativo no Clube ALE. Ele conta que se esforça para juntar pontos, acessando sempre a plataforma e participando dos cursos da Academia Corporativa. "Já consegui adquirir um smartphone, mas, no dia a dia, uso meus REALES para pagar contas de água e luz. O programa é muito útil", comentou.



EDGAR MACHADO



“Ganhei 300 mil REALES na promoção ‘Você na Cerimônia de Abertura’. Com esse saldo, resgatei uma bela geladeira duplex e ainda sobraram pontos. Senti uma emoção muito grande por ser premiado, porque eu realmente não estava esperando por isso. Todo mundo saiu ganhando com essa ação, já que meus clientes e colaboradores também foram beneficiados. Com meu saldo restante, pretendo adquirir um laptop para que a minha equipe possa se engajar ainda mais no Clube ALE. Valeu a pena!”

Bruno Munhoz, sócio-proprietário do Auto Posto Perico, localizado em Neves Paulista (SP). Para aumentar a sintonia com a equipe, o revendedor trabalha uniformizado

VIAGENS PARA FICAR NA MEMÓRIA

Em parceria com a fabricante Souza Cruz, a ALE premiou quatro lojas Entrepasto que bateram a meta estabelecida de compra de produtos da marca. A primeira colocação ficou com a revendedora Marcela Duarte Martins Brazil, do Auto Posto Space, localiza-

do em Uberaba (MG). Ela ganhou uma viagem com direito a acompanhante para a cidade de Praga, capital da República Tcheca. O gerente da loja foi premiado com um vale-presente de R\$ 700 e outros cinco colaboradores levaram para casa um vale de R\$ 400. “Viajamos, eu e meu marido, rumo a esse lugar incrível que é Praga. Foi uma felicidade muito grande para nós”, comentou.

Outra ação realizada pela ALE, dessa vez juntamente à Philip Morris International, levou dois licenciados Entrepasto para uma viagem ao arquipélago de Fernando de Noronha, em Pernambuco, também com direito a acompanhante. Um dos ganhadores foi André Luiz Barrili Bretas, revendedor do Posto TGB, em Curitiba (PR). “Não esperava que minha loja fosse ser contemplada e, por isso, foi uma surpresa muito boa pra gente. Como não pude viajar, presenteei minha esposa e minha sogra com a viagem. Elas voltaram dizendo que Noronha é um dos lugares mais bonitos que visitaram e que todo mundo merece conhecer esse paraíso”, comentou.



FREEIMAGES

Ação realizada em parceria com a Philip Morris teve como destino o arquipélago de Fernando de Noronha

O que vem por aí

Ao longo de 2016, novas promoções serão realizadas para premiar revendedores, equipe dos postos e consumidores finais. De acordo com a gerente de Conveniência e Parcerias da empresa, Ana Carolina Castro, as ações de incentivo com a indústria e demais parceiros serão desenvolvidas com REALES.

“Nosso objetivo é gerar incremento de vendas nos postos, engajar a equipe por meio do acúmulo de REALES e proporcionar à loja o dinamismo que o varejo precisa”, adianta a gerente.

CLUBE
ALE

O catálogo de produtos Clube ALE está cheio de ofertas exclusivas para você. Confira estes e muitos outros prêmios em www.clubeale.com.br. Resgate com REALES e boas compras!

PARA SUA SAÚDE

TENHA UM BOM DIA DE TRABALHO

Um bom café da manhã vai proporcionar o "combustível" necessário para você iniciar o dia com as melhores energias e vai dar ao seu organismo os nutrientes essenciais para funcionar de maneira correta. Não se esqueça de beber água em abundância durante todo o dia.

CALOI ANDES
21 MARCHAS



A PARTIR DE **AL\$ 39.661,11**

HALTER REVESTIDO
MORMAII



A PARTIR DE **AL\$ 660,00**

RELÓGIO MONITOR
CARDÍACO GARMIN



A PARTIR DE **AL\$ 23.737,78**

ESTEIRA ERGOMÉTRICA
ELETRÔNICA DREAM



A PARTIR DE **AL\$ 141.661,11**

TÊNIS FEMININO DIADORA



A PARTIR DE **AL\$ 11.441,11**

ESTAÇÃO DE MUSCULAÇÃO



A PARTIR DE **AL\$ 21.527,78**

BOLA DE PILATES 65CM



A PARTIR DE **AL\$ 4.527,67**

MINICAMA ELÁSTICA
+ SQUEEZE



A PARTIR DE **AL\$ 7.644,44**

Todas as imagens são meramente ilustrativas. Produtos sujeitos à disponibilidade e alteração de preço. Os valores informados foram consultados no dia 12 de maio de 2016 e não incluem taxa de frete. O prazo de entrega dos produtos e serviços resgatados no Clube ALE é de até 45 dias.

CHURRASQUEIRA A BAFO
ITAPARICA



A PARTIR DE **AL\$ 11.611,00**

SMARTPHONE SAMSUNG
GALAXY J5 DUOS PRETO



A PARTIR DE **AL\$ 50.943,33**

BOMBA DE AR MANUAL
BESTWAY



A PARTIR DE **AL\$ 617,67**

CADEIRA PARA AUTOMÓVEL
FERRARI



A PARTIR DE **AL\$ 24.310,00**

BARRACA MOR
IGLU 2 PESSOAS



A PARTIR DE **AL\$ 4.301,00**

TV LED 32" HD
PHILIPS



A PARTIR DE **AL\$ 67.943,33**

SOM AUTOMOTIVO
POSITRON - MP3



A PARTIR DE **AL\$ 5.661,00**

CENTRAL MULTIMÍDIA
TIGUAN



A PARTIR DE **AL\$ 126.927,67**

CAIXA TÉRMICA BREEZE
ROLLER



A PARTIR DE **AL\$ 18.694,33**

ASPIRADOR DE PÓ
AUTOMOTIVO



A PARTIR DE **AL\$ 9.010,00**

COMPRESSOR DE AR



A PARTIR DE **AL\$ 2.261,00**

COLCHÃO INFLÁVEL
CASAL



A PARTIR DE **AL\$ 4.414,33**

PARA SEU FIM DE SEMANA

CUIDE BEM DO SEU CARRO

Curtiu a viagem com os amigos, mas voltou com o carro sujo? Comece lavando com um jato de água de alta pressão para tirar a sujeira mais grossa. Depois, use uma esponja umedecida com shampoo automotivo diluído em água e uma toalha de microfibra para secar. Nunca aplique um pano seco, pois ele pode riscar a pintura.



Mais chances de ser o melhor

O Clube ALE está cheio de novidades que vão agradar os revendedores e suas equipes. Uma das mudanças é que a classificação Classe A agora é mensal. Sendo assim, os postos poderão acumular até 100 pontos em dez indicadores, e aqueles que somarem pelo menos 80 serão classificados. Como prêmio, receberão 5 mil REALES. Já os funcionários do posto cadastrados no programa vão faturar 500 REALES cada.

Entre os postos Classe A, os três que conquistarem as maiores notas levarão o título de Melhores Postos do Mês. O primeiro lugar será reformado pelo Esquadrão Clube ALE e ainda ganhará 100 mil REALES. Já o segundo e o terceiro serão premiados com 50 mil REALES. Nas duas situações, a metade vai para o posto e a outra parte é dividida entre a equipe cadastrada.

Além disso, os postos que acumularem o maior número de pontos durante o ano serão eleitos os Melhores Postos do Ano. Dessa forma, o primeiro colocado passará por uma transformação feita pelo Esquadrão e ainda levará 1 milhão de REALES. O segundo e o terceiro lugar ganharão 500 mil REALES. Da mesma forma, nas duas situações, metade do prêmio é para o posto e a outra é dividida entre a equipe.

Para o gerente comercial da ALE, Thiago Medeiros, de Goiânia (GO), a disputa pelo primeiro lugar entre os Melhores do Mês ficou ainda mais intensa, o que faz com que os postos busquem continuamente melhorar seu desempenho. O gerente, que atua na capital e em cidades do interior de Goiás, teve em um único mês duas revendas da sua área classificadas como Melhores Postos.

Auto Posto Solidez ficou de cara nova, depois das melhorias do Esquadrão Clube ALE



ARQUIVO ALE

Em primeiro lugar, ficou o Auto Posto Solidez, seguido pelo Auto Posto Romaria. Em março, outro posto da rede do Thiago, o Auto Posto K XIII, faturou o título de Melhor do Mês. Até dezembro deste ano, a expectativa do gerente é ter mais três ou quatro postos como Melhores do Mês.

AÇÃO DE BÔNUS

Conhecimento que gera REALES

Para alavancar o desempenho dos postos da rede, a Academia Corporativa da ALE oferece, por meio de seu portal de educação a distância, treinamentos para que revendedores e equipe dos postos aprimorem o atendimento prestado ao consumidor. Além disso, essas qualificações contribuem para o aumento da rentabilidade das revendas.

Pensando nisso, a ALE quer premiar quem está em busca de novos conhecimentos. Até 5 de setembro, revendedores e funcionários que adquirirem ou concluírem cursos on-line ganharão REALES, de acordo com as regras ao lado.

Participe!

REVENDEDORES

A cada curso on-line comprado, ganhe 250 REALES.

EQUIPE DO POSTO

A cada curso on-line concluído, ganhe 250 REALES.



VOCÊ NO CLUBE ALE

MAURÍCIO DOS SANTOS GERENTE DO POSTO CABRAL BELO HORIZONTE (MG)

“Eu fiquei muito satisfeito com a ação de bônus ‘Acelere com a Cielo’. Com os 330 mil REALES que ganhei, consegui resgatar novos smartphones para mim e para a minha esposa, um caminhão elétrico para o meu filho e um tablet para a minha filha. Além disso, adquiri ferramentas, paguei algumas contas e ainda sobramos 47 mil REALES. O Clube ALE é um grande incentivo para trabalharmos felizes e bem dispostos.”

THIAGO FERNANDES



JOSIMAR BEZERRA

FLÁVIA FURTADO

FRENTISTA DO POSTO PITOMBEIRA PINDARÉ-MIRIM (MA)

“Estou muito satisfeita por saber que contribuí para o posto em que trabalho conquistar o título de Classe A. Esse reconhecimento nos motiva ainda mais, pois estou sempre procurando melhorar o meu atendimento. Para isso, dizer ‘seja bem-vindo’, ‘bom dia’, ‘boa tarde’, ‘boa noite’ e ‘volte sempre’ é fundamental. Eu também gosto de conversar rapidinho com os meus clientes, ofereço água e café e pergunto o que eles acharam do atendimento e como posso melhorá-lo. Como o posto está localizado em Pindaré-Mirim, que é uma cidade pequena, todos se conhecem. Então, o atendimento se torna ainda mais próximo e exclusivo.”

ANDRÉ RIBEIRO

REVENDEDOR DO POSTO CABRAL BELO HORIZONTE (MG)

“O Posto Cabral é exclusivo Cielo. Por causa disso, alcançamos um faturamento transacionado com a bandeira em torno de 60% a 70%. Como estamos localizados numa região nobre de Belo Horizonte, nossos clientes preferem pagar com cartão. A ação ‘Acelere com a Cielo’ me rendeu 3,7 milhões de REALES. Com esse saldo, resgatei, até o momento, dois pares de tênis e pretendo adquirir muitos outros produtos. Eu fiquei muito satisfeito com a campanha, principalmente pelo incentivo que ela oferece aos colaboradores da pista. Acho importante que todos acessem o Clube ALE e participem das ações.”



FALE COM A GENTE

Quer ver sua opinião publicada aqui? Envie seu depoimento para clubeale@ale.com.br contando sua experiência no Clube ALE. Os autores dos textos selecionados serão premiados com 100 REALES!

Atualize seu cadastro no Clube ALE

Atenção, colaboradores dos postos: você sabia que manter atualizado o seu cadastro no Clube ALE é fundamental para aproveitar os benefícios do programa? Com suas informações em dia, você recebe todos os comunicados da companhia, incluindo as ações de bônus, que dão oportunidade para ganhar REALES. Além disso, você pode participar dos treinamentos a distância

da Academia Corporativa, que também valem pontos.

Os revendedores devem ficar atentos, porque precisam adicionar os novos contratados e excluir os que forem desligados da equipe. Dessa forma, eles garantem a justa distribuição de pontos no caso de a revenda conquistar os títulos de Melhor do Mês ou Classe A.



EU JÁ RESGATEI



HAMILSO NASCIMENTO

FRENTISTA DO AUTO POSTO SERRA DO CENTRO CAMPOS LINDOS (TO)

“Foi muito gratificante participar da ação ‘Natal dos Sonhos’ e poder presentear meu filho de nove anos com um Playstation 3. Como eu não pude aproveitar muito bem a minha infância, pois não tive brinquedos e precisava ajudar a sustentar a família, permitir que o meu filho brinque e se divirta é uma emoção muito grande para mim. Era um sonho antigo que se realizou. Eu acesso o Clube ALE todos os dias e vou continuar participando para ganhar mais.”



LUCIANO OHYA

TATIANE DE SOUSA

FRENTISTA DO AUTO POSTO KA GOIÂNIA (GO)

“Eu enviei uma carta para o Papai Noel por meio da ação ‘Natal dos Sonhos’ e fui escolhida para ganhar a cama box que havia pedido. Eu e minha filha ficamos muito felizes, pois estávamos precisando muito! Essa iniciativa me deixou bastante motivada com o trabalho e ainda mais feliz com o Clube ALE.”

DIVIRTA-SE

Caça-palavras no Instagram

Uma das ações comemorativas dos 20 anos da ALE foi o lançamento do Instagram @alecombustiveis. Colocamos no caça-palavras abaixo as hashtags utilizadas na ferramenta: “20anosale”, “ComVoce”, “alecombustiveis”, “postoale”, “clubeale”, “esquadraoclubeale” e “onibusescola”.

Você consegue encontrá-las?

ALE Combustíveis

A	A	O	A	Z	B	F	A	L	C	E	A
L	Z	S	F	O	C	G	I	R	F	S	L
E	O	E	Q	A	J	T	P	E	G	Q	O
C	A	H	C	N	L	P	O	A	H	U	C
O	N	O	C	O	M	V	O	C	E	A	S
M	O	M	J	S	H	D	N	O	C	D	E
B	S	U	L	A	O	B	N	S	U	R	S
U	A	I	E	L	B	I	U	A	R	A	U
S	L	R	T	E	P	R	C	S	T	O	B
T	P	O	S	T	O	A	L	E	U	C	I
I	U	F	G	A	L	U	U	C	I	L	N
V	I	A	O	I	R	T	B	E	G	U	O
E	G	B	A	F	E	R	E	B	L	B	U
I	A	I	J	G	U	A	A	L	O	E	A
S	M	T	O	U	A	F	L	P	C	A	J
A	U	U	A	J	G	A	E	A	L	L	L
B	I	A	F	P	O	R	S	G	E	E	A

QUE TAL AGORA POSTAR UMA FOTO USANDO ALGUMAS DESSAS HASHTAGS? Nos vemos no Instagram ;)

Natureza, praias e muita história para contar

Rota turística de Florianópolis (SC) a Ilha do Mel (PR) é formada por paisagens que traduzem a diversidade brasileira

De um lado, a cidade de Florianópolis, conhecida pelas suas belíssimas praias; do outro, a Ilha do Mel, localizada na embocadura da Baía do Paranaguá, no estado do Paraná, um dos destinos praianos mais concorridos do estado. Aproximadamente 900 km separam esses dois locais. As paisagens diversas integraram um dos percursos do Rotas ALE, projeto que revela viagens imperdíveis no Brasil.

Para a jornalista Glória Tupinambás e o repórter fotográfico Renato Weil, que viajam no *motorhome* do Rotas ALE, entre todas as rotas que já fizeram até hoje, Florianópolis/Ilha do Mel está entre as mais queridas. “Passamos o Réveillon na capital catarinense e fomos explorar as imediações, como Balneário Camboriú, Bombinhas, Guarda do Embaú, entre outras cidades. Para diversificar um pouco a paisagem, decidimos visitar o interior e fomos parar em Blumenau, que se destaca pela influência europeia, com arquitetura bem característica”, contou Glória.

SEMPRE HÁ UM POSTO ALE NO MEIO DO CAMINHO

Durante o percurso, uma surpresa: o cachorro de estimação do Auto Posto Polibrava, da rede ALE. O animal está sempre na pista para receber os clientes, além de fazer companhia para o dono no escritório, já que ele adora locais fechados com ar-condicionado. “O posto foi um dos pontos de apoio da nossa viagem. Como diferencial, o estabelecimento tem uma padaria com pães, tortas fresquinhas e almoço executivo com cardápio variado. A equipe do posto foi bem simpática e nos auxiliou bastante com dicas sobre a rota”, comentou Renato.

A próxima parada do Rotas ALE foi em Pomerode, conhecida como a cidade mais alemã

Em viagem pelo Sul do Brasil, Glória Tupinambás e Renato Weil pararam no Auto Posto Corupá (SC) para conferir os produtos e serviços da revenda



ARQUIVO PESSOAL

do Brasil, e, depois, Corupá, fundada por colonizadores europeus. Localizado aos pés da Serra do Mar, em um vale rodeado de quedas d'água e de Mata Atlântica, o destino chama atenção pelas montanhas e cachoeiras.

O Auto Posto Corupá também foi um ponto de apoio durante o percurso. “Paramos o motorhome e fomos recebidos com um show de hospitalidade. Sob o comando de Fábio e Raquel Izidoro, todos do posto foram muito educados e atenciosos e nos deram orientações para a viagem. Além dos serviços básicos que o posto oferece, como combustível, troca de óleo, loja Entrepasto e banheiros limpíssimos, fomos surpreendidos com uma padaria cheia de delícias e um deck de madeira com mesas, música e wi-fi para os clientes”, lembrou a jornalista.

Em seguida, o Rotas ALE retornou para a região praiana, em Penha, e depois para o Balneário Piçarras, ainda em Santa Catarina. “De Curitiba, já no Paraná, fizemos um passeio muito bacana de trem pela estrada de ferro até Morretes, município localizado na região litorânea do estado, famoso por seus restaurantes que vendem pratos típicos da região, como o barreado, e pelos casarões antigos preservados”, comentou Glória.

A última parada da rota foi na Ilha do Mel, onde foram visitadas praias, pontos turísticos, o centro histórico e realizada uma trilha de aproximadamente 13 km. “Foram 30 dias de viagem e essa rota se destacou das outras pela diversidade de paisagens e atrativos. Ela é belíssima e proporcionou descobertas e encantamentos únicos”, finalizou Glória.

Motorhome do Rotas ALE



Pico do Marumbi (PR)



Guarda do Embaú (SC)



Corupá (SC)



Ilha do Mel (PR)



Continue navegando

Acesse o site do Rotas ALE e acompanhe as novas rotas.

rotasale.com.br





SURPREENDENTE.
COMO A VIDA DEVE SER.



Entrepосто. Com você, no seu dia a dia.

Balada, festa, reunião na casa dos amigos, viagem. Qualquer que seja o seu destino, não tem nada mais prático e agradável do que dar uma passadinha antes em uma das 300 lojas de conveniência Entreposto distribuídas em todo o Brasil. Mais do que variedade de produtos, na Entreposto você encontra profissionais capacitados para atendê-lo da melhor forma. **ALE. Com praticidade, com qualidade, com você.**

f /PostosALE
t /ALECombustiveis
i /ALECombustiveis
s /ALECombustiveis
www.ale.com.br

entreposto

20
ANOS
COM VOCÊ

A ALE

Um longo caminho de conquistas

ALE completa 20 anos de existência, primando sempre pela proximidade com revendedores, equipe dos postos e colaboradores internos

Presença em 22 estados brasileiros, mais de 2 mil postos revendedores e 50 bases e escritórios. Uma estrutura como essa não se constrói da noite para o dia. No caso da ALE, que em 2016 completa 20 anos de história, todas as conquistas foram resultado de muito planejamento, trabalho e ousadia. Nessa trajetória, a companhia superou desafios e alcançou a quarta colocação no ranking das maiores distribuidoras de combustíveis do país.

A empresa é fruto da união da ALE Combustíveis S/A, de Minas Gerais, e da Satélite Distribuidora de Petróleo (SAT), do Rio Grande do Norte. Juntas, elas passaram por momentos marcantes, como o pioneirismo na distribuição de biodiesel e a aquisição das distribuidoras Repsol, Polipetro e Ello-Puma. Ações como a parceria com a multinacional de lubrificantes Chevron e a inauguração da base de Guimarães (RN) também contribuíram para o fortalecimento da rede. Além disso, outros marcos importantes foram a criação da Academia Corporativa e o lançamento dos programas Clube ALE e Ligados na Qualidade.



Inaugurado em 1998, Posto Odeon, localizado em Belo Horizonte (MG), foi o primeiro ponto de venda da ALE



Primeiro Posto SAT, inaugurado em 1996 em Ceará-Mirim (RN)



“
 No ano em que comemoramos 20 anos, revisitamos a nossa história e nos orgulhamos do jeito ALE de ser. Evoluímos, ampliamos nossa atuação e hoje estamos em todos os lugares. Nossos colaboradores e revendedores integram esse time, do qual cuidamos com tanto carinho: a família ALE. Para nós, é muito importante que, em todos os mais de 2.000 postos da rede, cada consumidor perceba o nosso jeito e a nossa marca da mesma maneira. Durante essas duas décadas, nosso compromisso sempre foi com o desenvolvimento profissional dos colaboradores e com a satisfação dos clientes.

MARCELO ALECRIM
 PRESIDENTE DA ALE

CRESCENDO JUNTO COM AS PESSOAS

Todos os desafios que a ALE enfrentou nesses 20 anos só foram superados graças à dedicação da equipe de colaboradores. Muitas dessas pessoas estão na empresa desde a sua fundação, como é o caso do coordenador comercial da Diretoria Comercial Norte, Ary Viana. “Trabalho na companhia há 19 anos e pude presenciar uma verdadeira transformação na ALE durante esse tempo. Ela se espalhou pelo Brasil e



FABIANO PANIZZI

O gerente comercial Silvio do Nascimento qualificou-se para acompanhar o constante desenvolvimento da ALE



Por meio de seu trabalho na ALE, o coordenador comercial Ary Viana alcançou conquistas em sua vida pessoal, familiar e profissional

JOSY LIMA

hoje é uma empresa que se mantém próxima e em sintonia com as necessidades de seus clientes”, afirmou.

Há 17 anos na ALE, o gerente da Diretoria Comercial Sul, Silvio do Nascimento Júnior, entrou para o time como *office boy* e passou por várias funções no setor Comercial. “Sinto-me muito realizado por fazer parte dessa grande família”, afirma orgulhoso.

Ainda de acordo com ele, a companhia se desenvolveu muito nessas duas décadas e deu prioridade aos controles de processos e acompanhamento de resultados. “Para acompanhar essas mudanças, tive a oportunidade de cursar um MBA em Marketing e outro em Gestão Comercial. No meu dia a dia, posso aplicar esses conhecimentos em favor da ALE”, finalizou.



Os 20 anos de história da ALE foram construídos por um time de profissionais éticos, responsáveis e comprometidos com a busca por resultados e com o cultivo de relações duradouras e saudáveis com nossos clientes. O crescimento da marca ALE está ligado ao ótimo desempenho de cada profissional em nossa companhia, e ao papel importantíssimo que cada um representa em toda a cadeia de negócios.



CYRO SOUZA
VICE-PRESIDENTE DA ALE



ARQUIVO ALE

CRESCIMENTO POR TODO O BRASIL



A nossa rede

Mais de 2 mil revendedores empenhados em fazer da ALE uma empresa comprometida com a qualidade e bom atendimento ao consumidor.

CONQUISTANDO UM LUGAR NO MERCADO

Como resultado desses esforços, a marca ALE alcançou o reconhecimento do mercado. Prova disso é a premiação em 13 edições do Prêmio Excelência em Atendimento ao Cliente, promovido pela revista Consumidor Moderno.

A empresa também já foi reconhecida diversas vezes como uma das melhores para se trabalhar em rankings como os do jornal Valor Econômico e das revistas Exame, Você S/A e IstoÉ Dinheiro, Época Negócios e Gestão RH.

O presidente da Fecombustíveis, Paulo Miranda Soares, relembra parte dessa história. "O principal diferencial da ALE é a comunicação fácil e permanente com sua rede. Esse é um dos pontos fortes da companhia. Além disso, a empresa sempre foi competitiva e mantém uma boa imagem no mercado, oferecendo bom atendimento e disponibilidade para auxiliar o revendedor em suas demandas. Isso constitui a postura que se espera de um bom parceiro comercial", comentou.



Base de Distribuição da ALE, localizada em Betim (MG)

ARQUIVO ALE



Há **20 anos** começamos a traçar nossa trajetória. Nessa estrada, enfrentamos muitos desafios e com determinação nos tornamos fortes e ágeis.



E, para comemorar, temos uma surpresa para você:



1- Baixe o app **ZAPPAR** no seu celular.



3- Abra o aplicativo, aponte para o código e descubra detalhes sobre nossa história.



2- Encontre os 6 códigos com o "raio" localizados na página abaixo.



4- Para ler um novo código, você precisa clicar no ícone reload, localizado no topo do APP.



1996
Fundação da ALE e da SAT. Inauguração dos primeiros postos SAT: Posto São Rafael, em São Rafael/RN, e Posto Venâncio, em Ceará Mirim/RN.

1998
Inauguração do primeiro posto ALE: Posto Odeon, em Belo Horizonte/MG. A ALE e a SAT lançam os seus primeiros sistemas de internet.



2000
Inauguração da primeira loja de conveniência Entrepósito (ALE) no Posto Cabral, em Belo Horizonte/MG.

2000
Lançamento do Programa Classe A de controle de qualidade da ALE.



2000
A ALE inaugura a base de Duque de Caxias/RJ e já conta com uma frota de mais de 90 caminhões-tanque.



2001
Lançamento do PLQ - Programa Ligado na Qualidade da SAT. Criação da linha de lubrificantes SAT LUB.



2001
O Corinthians de Caicó é campeão potiguar com o patrocínio da SAT.

1996

1998

2000

2001

2006
Fusão da ALE com a SAT, formando a ALESAT Combustíveis S.A. 6ª maior distribuidora do país com uma rede com mais de 1.050 postos, 2,6 bilhões de litros vendidos por mês e R\$ 5,1 milhões de faturamento.



2005
A ALE investe pela primeira vez no futebol, com o patrocínio à equipe do Botafogo, campeão carioca no ano seguinte.



2005
A SAT alcança os 100 milhões de litros de combustíveis vendidos em um único mês. Inauguração da primeira loja de conveniência Toda Hora (SAT), em Natal/RN.



2005
Em março, a ALE entra para a história ao ser a primeira distribuidora a comercializar o Biodiesel no país.



2003
O posto-escola se transforma na Academia Corporativa, que hoje treina mais de 8.000 pessoas. A ALE é certificada ISO 14001 - Responsabilidade Ambiental.



2006

2005

2003

2007
"Abasteça Sua Garagem" é a primeira promoção nacional após a fusão.



2008
A Convenção de Revendedores DÁ-LHE ALE é realizada em Natal/RN, onde é divulgado o novo posicionamento da ALE após a fusão. Criação da CELIG, com serviços de monitoramento e controle de frotas para revendedores e transportadores.



2008
A ALE adquire toda a rede da REPSOL no Brasil, cerca de 330 postos, além da fábrica de asfaltos em Ponta Grossa/PR. Em setembro, adquire também a Polipetro, distribuidora catarinense com cerca de 130 postos nos estados de Santa Catarina e Paraná, ampliando a sua atuação na região sul do país. Inauguração da base de Brasília/DF.

2007

2008

2010
ALE patrocina o Estádio Olímpico João Havelange, o Engenhão, no Rio de Janeiro, e o Botafogo, campeão carioca.



2009
O Flamengo é campeão brasileiro com o patrocínio da ALE.



2009
Patrocínio ao Instituto Superar e lançamento do Acesse, a primeira rede social acessível do mundo.



2009
Anúncio da parceria com a Chevron para distribuição das linhas de lubrificantes Havoline e Ursa. A ALE inaugura a base de Luís Eduardo Magalhães/BA.



2009
A ALE participa pela primeira vez do Rally Dakar e do Rally dos Sertões.



2008
Criação do movimento Livro Para Voar. Mais de 200 postos ALE se transformam em locais oficiais de troca de livros e mais de 8.000 livros são "libertados".

2010

2009

2011
A ALE reafirma a sua vocação de pé quente e o Vasco da Gama, patrocinado pela empresa, é campeão da Copa do Brasil.



2011
A ALE se torna patrocinadora oficial do São Paulo F.C. A fábrica de asfaltos de Ponta Grossa/PR é ativada.



2011
É criado o Conselho de Revendedores, um importante passo para ALE estreitar as relações e aprimorar seus serviços junto aos seus clientes.



2012
1ª participação da ALE no maior evento de postos de combustíveis e lojas de conveniência do mundo.

NACSSHOW

2012
Inauguração da base de Guararé (RN).



2013
Lançamento do Portal do CLUBE ALE, programa de incentivo e gestão em que os participantes acumulam REALES, que podem ser trocados por milhares de prêmios.

2013
410 milhões de litros de combustível vendidos em um só mês. Atingimos a marca de 5.500 clientes ativos.

2011

2012

2013

2016
ALE comemora 20 anos - a 4ª maior distribuidora do país com uma rede com mais de 2.000 postos.

2016
Lançamento do Portal da Academia Corporativa. Uma plataforma on-line de treinamentos para aprimorar o dia a dia dos revendedores e equipes de profissionais dos postos.



2015
Lançamento do Projeto ROTAS ALE, site com dicas e informações sobre tudo o que pode tornar a sua viagem ainda mais interessante.



2014
Implantação do CRM da ALE, possibilitando uma relação mais próxima com os clientes.



2014
ALE implanta base de distribuição de combustíveis em Porto Nacional (TO).



2014
1º evento de entrega do Melhor Posto do Mês. Premiação para os postos mais comprometidos com atendimento e qualidade.



2014
A ALE lança o Ônibus Escola, que percorre o Brasil oferecendo capacitação para a equipe dos Postos.



2016

2015

2014



FELICIDADE É PODER
COMEMORAR COM QUEM
A GENTE GOSTA.



ALE. 20 anos com você.

Há 20 anos, começamos a traçar a nossa trajetória. Em nosso caminho, fizemos amigos, conquistamos clientes e parceiros. Juntos, crescemos e surpreendemos. Hoje somos a 4ª maior distribuidora de combustíveis do país e trabalhamos para ser a 1ª na preferência dos brasileiros. Porque, para nós, mais importante que ser a maior é buscar, a cada dia, fazer sempre o melhor. **ALE. Com orgulho, com alegria, com você.**

f /PostosALE
 t /ALECombustiveis
 i /ALECombustiveis
 w /ALECombustiveis
 www.ale.com.br

20
ANOS
COM VOCÊ

