

TOYOTA LEVA DEALERS PARA A ISLÂNDIA, EM UMA SURPREENDENTE EXPERIÊNCIA

A viagem foi a premiação do Dealer Award 2018

por LIA FREIRE



O grupo com Dealers, Executivos da Toyota, do Banco Toyota e da ABRADIT viaja para a Islândia.

O Dealer Award, ação da Toyota que reconhece anualmente as Concessionárias Padrão A, que obtiveram os melhores resultados no programa Dealer Evaluation em áreas como Recursos Humanos, Vendas, Pós-Vendas, Satisfação do Cliente, entre outras, premiou na edição 2018, 14 Dealers com uma viagem de oito dias, no mês de outubro, para a Islândia, o local de paisagens surpreendentes e inóspitas que tem como um dos seus principais atrativos a Aurora Boreal - o espetáculo natural que ilumina o céu com seu jogo de luzes.

Para a Toyota, que sempre faz questão de ressaltar, que tem hoje a melhor Rede de Distribuidores do País, ações como a premiação do Dealer Award é a maneira de reconhecer e retribuir o esforço de seus

titulares, que trabalham incansavelmente por este resultado. “É uma viagem que proporciona momentos e experiências únicas. Fazemos questão de que cada Dealer leve um acompanhante, pois todos têm, em casa, alguém que lhe apoia de maneira incondicional, entendendo as horas de dedicação ao negócio e estes também merecem ser reconhecidos e premiados”, afirma o Gerente de Desenvolvimento de Rede e Treinamento da Toyota, Antônio Alberto Braga, acrescentando que a viagem contribui para motivar a Rede na busca pelos resultados, levando a melhorias nos processos, além de estreitar os laços de relacionamento entre a Rede e montadora.

Com um roteiro personalizado para que os convidados pudessem usufruir as belezas naturais e realizar passeios pelos luga-



Caçadores da Aurora Boreal. Parte do grupo pôde presenciar esse emocionante momento.

res turísticos, o grupo, que teve a companhia dos Executivos da Toyota, do Banco Toyota e da ABRADIT, visitou locais como o Parque Nacional Thingvellir, considerado Patrimônio Mundial da Unesco; a cachoeira Gullfoss, a mais volumosa da Europa e um dos principais cartões postais da Islândia; o famoso Geysyr – o espetáculo natural das piscinas profundas de lama, borbulhantes e fontes termais; a geleira Sólheimajökull, considerada a quarta maior do mundo; e a igreja Hallgrímskirkja, o principal marco da capital Reykjavík e sua torre que pode ser vista de quase todos os lugares da cidade. Também fez parte da programação as experiências gastronômicas como na fazenda de tomates e em diversos restaurantes, relevando-se uma ótima surpresa. Um passeio não oficial foi o de Caçadores da Aurora Boreal, realizado por alguns titulares durante a madrugada, que puderam presenciar esse emocionante momento.

Self Drive Experience. O passeio off road pelo Valley of Thousand Waters realizado nos veículos Toyota.

HILUX E LAND CRUISER EM CONDIÇÕES DESAFIADORAS

Um dos momentos mais aguardados foi o Self Drive Experience pelo Valley of Thou-



sand Waters realizado pelo grupo, nos veículos Toyota, providenciados pelo parceiro da montadora, Artic Trucks. O passeio off road contou com onze carros, entre Hilux e Land Cruiser, adaptados e aperfeiçoados para resistir às condições desafiadoras na Islândia e permitir que os participantes acessassem áreas remotas.

Para o titular da Xapuri Motors, Willian Atallah, este foi um dos pontos altos da viagem. “Foi uma experiência incrível com os veículos preparados para serem conduzidos pela região. Desde a palestra inicial para apresentação dos carros, a visita à oficina onde eles foram preparados e a condução pelo Valley of Thousand Waters, tudo nos impressionou pela qualidade e pelo avanço tecnológico, o que apenas confirma, uma vez mais, que os produtos Toyota são uma verdadeira referência no mundo automobilístico”, comprovou Willian.

UMA VIAGEM PADRÃO A

Eles obtiveram os melhores resultados no programa Dealer Evaluation, receberam como prêmio a viagem para Islândia e relatam as suas experiências que combinaram: lazer, confraternização e networking.

O Diretor do Grupo Guebor, Ricardo Freire viajou com a sua esposa Flávia Freire e relatou a viagem como uma experiência maravilhosa e totalmente inusitada. “A Toyota foi extremamente feliz na escolha do destino. Foi uma viagem especial e cuidadosamente programada em cada detalhe. As paisagens naturais da Islândia são lindíssimas e lá encontramos uma excelente culinária, restaurantes charmosos e sua capital que mais parece cenário de filme. O maior diferencial desta viagem foi unir lazer e trabalho de forma tão salutar e produtiva. São excelentes oportunidades de networking, onde podemos interagir e conviver com os principais executivos da Toyota, entendendo um pouco mais sobre o direcionamento da montadora e os planos para o futuro. Existe também a oportunidade de conversar com os nossos colegas Concessionários, fazendo um benchmark com os melhores revendedores do Brasil, ajudando também com nossas experiências que deram certo”, pontuou Ricardo, que destacou ainda a participação no Self Drive Experience. “Foi uma ação fantástica e nos deu uma oportunidade única de conhecer melhor os carros que representamos, em um cenário espetacular e ainda nos aventurarmos numa experiência off road.”

Sobre ser um dos ganhadores do prêmio Dealer Award, o Executivo da Guebor, que já o conquistou em edições anteriores afirma que todo ano é um desafio, já que dentro da Rede há muitos grupos comprometidos em prestar os melhores serviços. “O programa do Dealer Evaluation funciona muito bem como um indicador de qualidade, no qual podemos mensurar ao longo do ano como está nossa performance e corrigir pontos que podem e devem ser melhorados. A Toyota também faz sua parte e a cada ano surpreende com uma experiência única e com novos desafios! Sabemos quão difícil e desafiador é ser um dos ganhadores do Dealer Award, mas sabemos também que vale muito a pena todo esse esforço.”

Quem também já teve experiências anteriores em viagens proporcionadas pelo Dealer Award foi o Roberto Pires Ferreira, titular da Nippokar Campinas. “Desta vez o destino foi surpreendente, com paisagens indescritíveis. A Toyota fez uma excelente escolha”, observou Roberto, que foi acompanhado de sua esposa Renata.

Assim como destacou o Executivo da Guebor, Roberto também falou sobre o networking que a viagem proporciona e a troca de experiências. “Ações como o Dealer Award nos estimulam a trabalhar com foco no cliente e oferecer a melhor experiência de compra e de Pós-Vendas. Para ga-



Fizeram parte da programação as experiências gastronômicas como na fazenda de tomates e em diversos restaurantes.

nar o prêmio é necessário muito foco e acompanhamento diário da gestão. Não é uma conquista fácil, mas sempre buscamos a excelência”, declarou o titular da Nippokar Campinas.

Em quinze anos como Dealer Toyota, a Xapuri Motors conquistou o Dealer Award por doze vezes. Para o titular, Willian Atallah, a premiação motiva e inspira a todos. “Assim como a Toyota, não queremos nada além da excelência, sendo o cliente o nosso maior patrimônio. Esse programa é fundamental para motivar toda Rede e suas equipes, inspirando não somente os titulares como também os executivos e demais profissionais a buscarem sempre o melhor resultado, imprimindo no mercado a relevância da marca Toyota”, ressaltou.

O titular da Xapuri Motors que

esteve acompanhado da filha Fabiana Atallah, também Diretora do Grupo, diz que a viagem foi marcante e parabeniza a equipe da Toyota pela excelência na organização e na assistência durante toda a viagem. “Ficamos encantados com a experiência em estar em um local de paisagem exuberante e povo acolhedor. Além disso, as viagens proporcionam momentos únicos de aproximação com outros Dealers, Executivos da Toyota e da ABRADIT, o que se mostra de fundamental importância para a condução das nossas atividades. Sentimos honrados e felizes por mantermos uma consistente relação com a Toyota, seus produtos, sua filosofia e suas pessoas. O Dealer Award é uma excelente forma de fortalecermos ainda mais este vínculo.”

FOTO: DIVULGAÇÃO

Jogga Digital Performance

Google Partner

O PARCEIRO ESTRATÉGICO PARA QUE VOCÊ VENDE MAIS TOYOTA



Com mais de 5 anos de experiência na geração de leads para concessionárias Toyota, nós temos a estratégia ideal para captação de clientes, maximizando seu potencial de conversão. Isso faz da Jogga uma empresa de Performance como nenhuma outra, gerando mensalmente mais de 20.000 leads para nossos 200 clientes. Então, se você quer vender Toyota, nós temos a solução certa para a geração de leads.

SUA LANDING PAGE ATUAL CONVERTE?

SUA CAMPANHA ESTÁ OTIMIZADA DA MELHOR FORMA?

SUAS CAMPANHAS GERARAM QUANTAS LIGAÇÕES NO MÊS PASSADO?

VOCÊ TEM CONTROLE E TRANSPARÊNCIA SOBRE SUA MÍDIA?

SE VOCÊ NÃO TEM CERTEZA SOBRE ESTES 4 PONTOS LIGUE 0800 761 6122

www.joggadigital.com.br