



## LIVES ABRADIT

### Divulgação Coordenação de Vendas e Pós-Venda

**A**BRADIT realizou uma série de Lives nos últimos meses, garantindo que mesmo com as dificuldades impostas pela pandemia, a Rede Toyota continue a receber suporte e treinamento, sobre as diversas iniciativas e ferramentas oferecidas pela Associação. Mas se você perdeu alguma delas, é só acessar o Youtube da ABRADIT onde todo o conteúdo está à disposição.

Segundo Eduardo Nascimento, Coordenador de Vendas e Pós-Venda da ABRADIT e organizador das Lives, a proposta de realizar esses encontros virtuais surgiu além da necessidade de continuar a levar conhecimento à Rede e de melhor alinhamento com a Toyota do Brasil para acelerar processos e suporte ao cliente final, mas também para apresentar propostas de soluções dos Parceiros do Programa de Parcerias ABRADIT -REDIT, promovendo a aproximação deles com as Concessionárias e oferecendo alternativas de rentabilização dos negócios neste momento que estamos vivenciando.

“Essa iniciativa se mostrou importantíssima porque não temos mais as reuniões regionais presenciais e temos condições de gerar negócios e atender com excelência e diferenciais os clientes da Toyota”, afirma Eduardo.

Apesar do distanciamento que a COVID-19 impôs, Eduardo acredita que houve uma maior aproximação de todos, uma vez que não somente a ABRADIT, mas a Toyota, a Rede e até mesmo Parceiros vêm contribuindo com sugestões e ações para que, em conjunto, sejamos mais fortes.

Para Eduardo, “ainda que em alguns casos, houvesse certo descrédito sobre a funcionalidade de algumas soluções, ao término das “Lives” percebemos o quanto existem efeitos positivos, maior engajamento da Rede e o aumento de rentabilidade das Concessionárias com a agilidade na transmissão de informações e orientações”. Ele ainda completa, “hoje percebo que as informações estão chegando com mais agilidade e praticidade a todos que estão envolvidos direta ou indiretamente no processo, de forma bem democrática, o que dá o senso

de “pertencimento” e envolvimento nos projetos e ações e entendo que a ABRADIT contribuiu muito nesse processo com o uso dessa nova forma de comunicação”.

### LIVE LGPD

Aconteceu no dia 22 de julho e abordou os principais pontos de apoio e necessidades da Rede Toyota para a adequação a este novo cenário, a Live contou com a apresentação da empresa BAITZ, parceira ABRADIT-REDIT e participação de 90 Gerentes das Concessionárias.

### LIVE D-CHECK ABRADIT

No dia 06 de agosto, foi a vez da Live para apresentar as funcionalidades, aplicações e processos da ferramenta D-CHECK, em conformidade aos padrões Toyota. A Live contou com a participação de mais de 140 Gerentes e profissionais da Rede Toyota de todo o País, além de membros da Toyota do Brasil.

Durante a Live foram apresentados os principais diferenciais da digitalização de processos, com destaque para a facilidade de atendimento pelo Consultor de Serviços e a geração de oportunidades de negócios no momento da recepção do veículo como: Collaboration, Fast Repair (serviços rápidos de funilaria e pintura), vendas de acessórios e peças além de mapeamento e ações sobre o Ciclo Toyota.

Na sequência falou-se sobre suporte que o D-CHECK oferece aos técnicos para a prestação de serviços ainda mais assertivos, rentabilização da operação da Concessionária e agilidade para geração de informações adicionais com uso de fotos e vídeos ou mesmo, a transcrição de voz para texto, tudo isso com integração ao DMS (Dealer Management System) - sistema de gestão das Concessionárias.

Na ocasião também foram apresentadas outras funcionalidades do D-CHECK, como a praticidade do processo de entrega técnica sobre os serviços executados e os que poderão ser realizados em ação futura, funcionalidades do módulo de pagamento integrado, recursos da área administrativa da ferramenta que auxiliam na gestão da Concessionária sobre agendamentos, oportunidades geradas, área de pagamentos via link, vídeos explicativos, entre outras facilidades oferecidas pela ferramenta de forma a garantir ainda mais comodidade e segurança para os Clientes da Marca, sempre de acordo com os processos Toyota.

### LIVE RENTABILIZANDO A OPERAÇÃO COM SERVIÇOS AGREGADOS

Dia 10 de setembro, foi realizada a primeira Live de integração das Marcas Parceiras da ABRADIT-REDIT vinculadas a serviços agregados.

Durante o encontro virtual, foram apresentadas e debatidas informações importantes para a Rede Toyota, como:

- Boletins Toyota do Brasil;
- Visão geral seguindo comunicação ABRADIT – CA013-20;
- Produtos recomendados/certificados Toyota do Brasil;
- Produtos que se complementam;
- Produtos recomendados ABRADIT;
- Diferenciação de atendimento à Rede;
- Suporte regionalizado para campanhas e consultoria para rentabilização da Rede;
- Uso da plataforma D-CHECK ABRADIT em novos DMS's – inclusão de agregados;

O conteúdo que foi apresentado é de suma importância para a orientação da Rede Toyota e a correta utilização de produtos que contribuem com o bom funcionamento dos veículos da Marca, além de oferecer à Rede condições que rentabilizam suas operações e servem como importantes ferramentas de retenção e fidelização de clientes.

Mais de 300 pessoas, entre Gerentes e Profissionais das áreas de Vendas e Pós-Venda da Rede Toyota em todo o Brasil, acompanharam a Live, contabilizando as duas Redes Sociais Facebook e Youtube ABRADIT.

Acompanhe as Redes Sociais da ABRADIT ou pelo [abradit.org.br](http://abradit.org.br) e fique por dentro das próximas.

### LIVES PRÉ-AGENDADAS PARA OUTUBRO (ainda sem data definida):

- Programação de Lives voltadas às Regionais ABRADIT-REDIT trazendo todas as novidades a respeito de ações e projetos vinculados à TDB, bem como, abrir espaço para ouvir da Rede suas necessidades e pontos para melhorias.
- Funilaria e Pintura, Live que vai falar a respeito de desenvolvimento de programa de Funilaria e Pintura e ações de suporte de fornecedores parceiros da ABRADIT-REDIT.
- Live sobre acessórios e necessidades da Rede, aplicação, geração de negócios e ações para rentabilizar. 📺