

EXPERIÊNCIA COM A KINTO CONQUISTA CLIENTE DA CONCESSIONÁRIA SANTA EMÍLIA

Por: **LIA FREIRE**

O médico Evandro Luís da Cunha Oliveira está em seu segundo contrato do KINTO One Fleet e compartilha conosco a sua bem-sucedida experiência

Revista ABRADIT NEWS - Antes de utilizar os serviços da KINTO você já era cliente Toyota?

Evandro Oliveira – Não, nunca fui cliente da marca, mas conheço bem, pois o meu pai sempre teve Corolla e eu tive a oportunidade de dirigi-lo em diversas ocasiões e em todas elas uma experiência muito positiva. Além disso, em conversas com amigos, não faltavam elogios aos veículos da marca, pela qualidade, durabilidade e baixa manutenção. Ou seja, as referências eram as melhores e mais positivas.

Revista ABRADIT NEWS - Como conheceu a KINTO?

Evandro Oliveira – Conheci por intermédio de um colega que me indicou o Gustavo Halah, da Concessionária Santa Emília. Eu estava querendo vender meu carro, um Hyundai Elantra e partir para o sistema de locação anual. Isso aconteceu em janeiro de 2021, ano que estava faltando carro no mercado, inclusive nas grandes locadoras.

Revista ABRADIT NEWS - Qual era o seu objetivo e necessidade?

Evandro Oliveira – Não desejava mais ter a posse de um veículo. É um bem que vai perdendo valor e somado às despesas atreladas ao veículo não estava sendo mais uma opção financeiramente vantajosa. Daí surgiu a oportunidade de vender o meu carro e capitalizar o dinheiro. Mas, como sou médico, preciso do automóvel no meu dia a dia para me deslocar, inclusive em viagens, e não queria depender de táxi ou Uber.

Revista ABRADIT NEWS - O que achou da proposta quando lhe ofereceram o produto da KINTO?

Evandro Oliveira – Expus qual era a minha necessidade e, a partir disso, o Gustavo Halah, da Concessionária Santa Emília apresentou detalhadamente as opções de serviços da KINTO, inclusive esclarecendo a razão pela qual os contratos de 1 ano têm preços mais competitivos, em relação à concorrência, do que os de 36 ou 48 meses e a explicação é que a KINTO quer oferecer ao cliente uma ótima experiência com os carros 0 km e a cada 12 meses estimular que troque por outro veículo zero. Aliás, quero aproveitar e registrar o atendimento de alta qualidade do Gustavo, que fez toda a diferença no processo para que eu conhecesse e optasse pela KINTO.

Revista ABRADIT NEWS - Qual o produto da KINTO e modelo de carro que contratou?

Evandro Oliveira – Em janeiro de 2021 assinei meu primeiro contrato de 1 ano com o serviço KINTO One Fleet. Eu peguei um modelo de entrada do Yaris, motor 1.3 e fiquei muito satisfeito com o carro. Atendeu em tudo que eu precisava. Era completo (ar-condicionado, trava, vidro elétrico etc) e ainda coloquei um sensor de ré na própria Concessionária, que me ofereceu um bom desconto.

Revista ABRADIT NEWS - Quais os principais benefícios em utilizar o serviço?

Evandro Oliveira – São vários os benefícios, como por exemplo, ter um carro novo com a qualidade Toyota, que é indiscutível, e o conforto que eu preciso, sem custos adicionais como seguro, IPVA, serviços de manutenção, entre outros. É óbvio que tudo isso está pago e embutido nos aluguéis, mas quando coloco na ponta do lápis e faço um comparativo de quando eu tinha meu veículo anterior, se torna



FOTO:ACERVO PESSOAL

Evandro Oliveira (à esquerda) em sua primeira experiência, quando contratou o KINTO One Fleet e retirou o Yaris 0km.

uma solução bastante viável, economicamente falando, além de muito prática.

Revista ABRADIT NEWS – Como você avalia o suporte do serviço?

Evandro Oliveira – O suporte é fabuloso. Quando preciso ligar no 0800 sou muito bem atendido. Rapidamente sou direcionado a um atendente e todos são educados, corteses e resolvem o problema. O agendamento da revisão também foi desta forma. Muito tranquilo e quando cheguei à Concessionária Santa Emília não encontrei nenhuma diferença no atendimento por ser cliente KINTO. Realmente é um serviço diferenciado, especialmente quando ouço as experiências de colegas que usam serviços similares.

Revista ABRADIT NEWS – Como está a experiência neste segundo contrato com a KINTO?

Evandro Oliveira – Essa experiência, assim como a primeira, está sendo fantástica tanto que renovei o contrato por mais um ano e agora estou com outro modelo Yaris, motor 1.5, em uma versão ainda mais confortável, atendendo novamente e plenamente as minhas demandas.

Revista ABRADIT NEWS – Há algum aspecto que poder ser melhorado?

Evandro Oliveira – Não há pontos a serem melhorados, mas serem mantidos. Eu peço que continuem com a mesma qualidade, porque à medida que o serviço cresce, a minha preocupação é que a qualidade caia. Volto a fazer elogios e, especialmente, ao atendimento conduzido pelo Gustavo, da Concessionária Santa Emília, que é quem guia todo o processo e de uma maneira muito clara, visando orientar, explicar, resolver e ajudar.

Revista ABRADIT NEWS – O que você diria aos clientes que estão pensando nesta possibilidade de substituir a propriedade pela posse do veículo?

Evandro Oliveira – Façam! Eu sou fã da Toyota, agora também da KINTO e estou totalmente realizado, inclusive já indiquei para vários amigos que estão pesquisando e pensando em substituir a propriedade pela posse do veículo. 🚗