



A primeira Reunião foi a Regional São Paulo, realizada em Sorocaba

ABRADIT PROMOVE AS REUNIÕES REGIONAIS

Encontros para o alinhamento das estratégias, das políticas comerciais, do estreitamento nas relações e do atendimento às demandas locais da Rede

Por: **ALEXANDRE POLLARA** e **LIA |FREIRE**



Neste ano, as Reuniões Regionais, promovidas pela ABRADIT, que contam com o apoio da Toyota e de empresas parceiras, tendo como objetivo o alinhamento das estratégias de negócios com a Rede de Distribuidores, tornou-se um evento ainda maior, reunindo mais de 700 Titulares e Gestores, representando 100% da Rede Toyota, além dos executivos da ABRADIT, da Toyota do Brasil, Banco Toyota do Brasil, KINTO, Fundação Toyota e dos parceiros.

De agosto a setembro foram 4 reuniões que percorreram as cidades de Sorocaba (Parque Tecnológico de Sorocaba), Foz do Iguaçu (Hotel Bourbon Cataratas), Goiânia (San Marino) e Recife (Mar Hotel). Estes encontros presenciais contribuem para aproximar e estreitar, regionalmente, os relacionamentos entre Montadora, Rede e parceiros. São momentos com muita troca de aprendizado, de alinhamento das políticas comerciais e estratégicas, além de tornarem a comunicação com os operadores das lojas mais assertiva. “O objetivo principal é o alinhamento das estratégias de negócios com a Rede Toyota”, reforçou Helber Bozato, Coordenador de Vendas, Pós-Venda e Parcerias Estratégicas da ABRADIT, que também foi mestre de cerimônia dos eventos.

Com duração de dois dias, as Reuniões Regionais levaram um conteúdo consistente que contemplou as áreas de Vendas e Pós-Venda com apresentações conduzidas pela ABRADIT, Toyota, Banco Toyota, Fundação Toyota, KINTO e parceiros ABRADIT. “São tratados temas que abrangem Vendas, Marketing, Produto, Pós-Venda, Acessórios, Mobilidade, Vendas Diretas, Boas Práticas das Concessionárias, entre outros importantes assuntos para os negócios da Rede”. Com a mesma programação em todas as regiões, o que diferencia são as discussões que se tornaram específicas, de acordo com as demandas locais. Os convidados tiveram a oportunidade de assistir uma palestra com tema bastante atual sobre os veículos híbridos liderada por Alexandre Costa, colunista da ABRADIT News. Também estiveram presentes, o Presidente da ABRADIT, Riguel Chieppe, na Regional Norte e Centro-Oeste e o Vice-Presidente da ABRADIT, Breno Schwambach, na última Reunião, na Regional Nordeste, realizada em Recife.

Nos intervalos, os participantes visitaram os estandes das empresas parceiras como Brazzo, Carglass, Cosan Moove, Con-

sultar, Dealernet, Mobiauto, Power X, STP, Tury, Tunap e Würth, conferindo as novidades, produtos e serviços. As empresas que fazem parte do Programa de Parcerias, nas categorias Ouro e Platina, puderam realizar cada uma, uma apresentação de 5 minutos na plenária do evento. “Os parceiros da ABRADIT nos ajudam por meio do Programa de Parcerias Estratégicas ABRADIT a viabilizar a realização dos eventos para a Rede Toyota. Este ano, tivemos, inclusive, uma feira de negócios em que cada parceiro pôde expor seus produtos e serviços”, ressaltou Helber.

O Coordenador de Vendas, Pós-Venda e Parcerias Estratégicas da ABRADIT tem recebido elogios da Rede, dos parceiros e da própria Montadora sobre as Reuniões. “O evento superou as expectativas. Um executivo da Rede, que veio de outras marcas e já trabalhou em Montadora relatou que nunca tinha visto em toda sua trajetória profissional em Montadora e Concessionária, uma reunião de Associação de Marca neste nível”.

Falando em números, Helber esclareceu que o NPS da pesquisa de satisfação dos participantes em relação às Reuniões foi de 98%, que é um excelente resultado. “Vamos seguir trabalhando para fazer sempre o melhor para a Rede e esperamos, em breve, divulgar o calendário das Reuniões Regionais 2024”, finalizou.

A PARTICIPAÇÃO DA TOYOTA DO BRASIL

Para Fábio Lage Domingues, Gerente Geral de Vendas da Toyota do Brasil, as Reuniões Regionais são excelentes oportunidades para ajustar e alinhar a estratégia com a Rede de Concessionários.

“É excelente a iniciativa da Associação em organizar e planejar as Reuniões Regionais. Elas são fundamentais para alinhar o direcional entre Montadora e Rede, o resultado é um trabalho em equipe onde todos estão caminhando juntos para a mesma direção. Nós trabalhamos em um business extremamente complexo, em um mercado volátil e que demanda uma velocidade e flexibilidade por parte da Montadora e do Concessionário”, explicou.

Para Venício Carvalho, Superintendente de Vendas do Banco Toyota, as Reuniões Regionais são importantes e assertivas para as tratativas de assuntos regionais com foco no One Toyota, além de manter o cliente no centro das ações de Vendas e Pós-Venda. ➡

“O Banco, Consórcio e a Corretora têm a oportunidade de apresentar o desempenho dos KPIs regionais e PDCAs de produtos e processos, discutir em conjunto com os Grupos as melhorias pontuais, bem como, compartilhar as melhores práticas. Como consequência, efetuamos ajustes customizados em nossa estratégia de vendas e em nossos produtos”.

A PRESENÇA DA REDE

Danilo Pellegrini Chahim, titular da Concessionária Mori Motors, de Bauru (SP), comentou que este trabalho da ABRADIT é muito importante e sugeriu para as próximas reuniões a inclusão de mais conteúdos práticos. “O que mais tem auxiliado para os negócios são os cases que nos inspiram e mostram como podemos melhorar nossa atuação, com troca de experiências e conhecimento entre os Dealers, o que é muito eficaz. Acho ótimo também que nestas Reuniões Regionais temos um contato ainda mais próximo com a ABRADIT e a Montadora, que este ano, em especial, foi muito bom, e com o Banco Toyota com o qual temos um acesso fácil, uma parceria forte e com respostas rápidas”.

Danilo finalizou acrescentando que pelo fato de as demandas de cada região serem bem específicas,



Em Recife, a ABRADIT encerra as Reuniões Regionais 2023. Sucesso de público, os quatro encontros promovidos pela Associação reuniram mais de 700 participantes

as ações e políticas precisariam ser mais regionalizadas. “Entendo que se houvesse uma reunião regional para alinhamento de política com os Dealers antes, seria de grande valia”, finalizou.

Fernando Sales, Diretor Comercial da Concessionária do Grupo Enzo, em Campo Grande (MS), falou com entusiasmo da avaliação das Reuniões Regionais por serem produtivas, organizadas e com temas muito importantes para os negócios. “As pautas, considerando todas as áreas do Concessionário,



A 2ª Regional Sul e Sudeste aconteceu em Foz do Iguaçu



Goiânia sediou a 3ª Regional Norte e Centro-Oeste

mostram-se eficazes para avaliar nossos resultados e, em especial, aprofundar as oportunidades de melhorias”.

Fernando explicou que este tipo de evento possibilita ter acesso a informações relevantes sobre as estratégias atuais da Montadora, bem como, das ações que estão implantadas a fim de superar os desafios atuais.

Em especial, destacou ainda a palestra do Alexandre Costa, que foi um presente aos convidados pelo conteúdo, pela forma de apresentação e pela reflexão no tema de eletrificação.

Na relação entre Montadora, Banco Toyota e ABRADIT, o Diretor Comercial disse que ao seu olhar é a melhor possível. “De um lado, executivos abertos ao diálogo e compartilhamento do que está sendo realizado e planejado, e, do outro, uma Associação preocupada em apoiar sua Rede frente aos desafios de mercado, representando assim, de forma eficiente os anseios dos Dealers. A transparência nos temas abordados contribui muito para um melhor diagnóstico do nosso negócio e direcionar o caminho para o qual devemos seguir, sem dúvidas é uma conquista para todos”.

Fernando disse que o ano está sendo marcado por desafios e concluiu: “O bom é que a Toyota e a ABRADIT caminham em conjunto, com muito diálogo e compartilhamento de estratégias para superação dos desafios existentes. Neste sentido, vejo uma Rede participativa em todas as reuniões realizadas”.

Para Ricardo Rocco, Diretor de Vendas do Grupo CarHouse, de Porto Alegre (RS), participar das Reuniões Regionais é muito importante para o sucesso do negócio, além de ser sempre produtivo. “A oportu-

nidade de alinharmos informações com a Montadora e, ao mesmo tempo, trocarmos experiências com nossos colegas de Rede é importante. Além disso, a participação de palestrantes e as apresentações da Toyota e ABRADIT enriquecem muito o evento”, exaltou.

Ricardo avaliou que as conversas com os colegas são bastante produtivas, trazendo diferentes realidades. “Muitas vezes, uma simples troca de ideia com outro Concessionário pode nos abrir um horizonte de solução para um problema que enfrentávamos há tempos”, explicou.

De acordo com o Diretor de Vendas, o Grupo já tem no dia a dia o suporte em suas diversas áreas da Montadora, do Banco Toyota, da KINTO e da ABRADIT. “É a oportunidade de termos todos juntos, com representantes de diversos Dealers, potencializando o aprendizado e os resultados. Podemos avaliar o que cada um faz de melhor, compartilhamos “dores”, experiências e Boas Práticas para buscarmos o nosso crescimento e o desenvolvimento conjunto da Rede”, explicou.

Na participação deste ano, Ricardo disse que os momentos reservados às Boas Práticas foram interessantes, quando apresentaram o programa “Sales Evaluation”, do Grupo CarHouse.

“O objetivo é alinhar os indicadores de desempenho da equipe de vendas com os do Dealer Evaluation. Essa oportunidade é gratificante, pois demonstra que a ABRADIT e a Toyota estão atentas, reconhecem e apoiam nossos esforços, assim como os dos outros colegas que, também, fizeram as apresentações dos excelentes trabalhos que estão realizando em suas Concessionárias”, concluiu. 📸