



HÍBRIDO TOYOTA. ESTÁ ACONTECENDO VENDA OU COMPRA?

Por: **ALEXANDRE COSTA**

Em julho desse ano a Toyota do Brasil teve algo bastante relevante a comemorar, que foi a marca atingida de 60 mil híbridos Flex comercializados no País! Algo bastante significativo para qualquer Montadora, ainda mais para a empresa que literalmente inventou o carro híbrido! Isso a consolida como líder desse segmento, afinal nenhuma outra sequer chegou perto de tal resultado.

Mas, ao mesmo tempo que isso me traz um grande orgulho como consultor dedicado a estudar a eletrificação, isso me levanta uma grande reflexão. Esses

mesmos 60 mil veículos híbridos foram vendidos, ou simplesmente comprados pelos clientes?

Bem, vou estruturar melhor minha hipótese para que minha argumentação fique mais clara. Eu particularmente considero como “Venda” quando há uma parcela de influência do vendedor no processo de decisão de compra do Cliente. Ou seja, fazendo uso das corretas argumentações o vendedor contribui para a mudança de opinião do cliente, que em função disso, opta por levar um modelo híbrido para casa. Isso parece um tanto óbvio, afinal essa seria a

atribuição fundamental do vendedor, mas a realidade parece ser bem diferente disso.

Me permitindo aprofundar um pouco mais em minha reflexão, o meu entendimento é de que o Cliente, municiado por informações coletadas na internet e de outros meios de comunicação é que o fez se dirigir ao Showroom já determinado que a tecnologia híbrida seria a melhor opção para seu estilo de vida e simplesmente foi até a concessionária resolver a parte burocrática da compra, por assim dizer, discutindo taxas e valores do carro de entrada. A isso dou o nome de “Compra”!

É perceptível que a grande facilidade de acesso a informação, somada a mudança de postura do

consumidor ocasionou um desequilíbrio na relação comercial, pendendo para o lado do cliente, onde a “Compra” finalmente superou a “Venda”!

E, se esse fenômeno comercial, por assim dizer, se mantiver estaremos cada vez mais distantes da “Venda” de carros eletrificados.

O que precisamos nesse momento é dar cada vez mais força para o time comercial das concessionárias, municiando-os com informações sobre os veículos híbridos que vão além daquilo que o consumidor tem acesso, para que assim possam compor fortes argumentos que contribuam cada vez mais para a venda de novos modelos eletrificados.

Até a próxima Coluna e boas vendas! 🚗

Alexandre Costa, consultor, palestrante, diretor da ALPHA Consultoria, sendo reconhecido como um dos maiores nomes da eletrificação veicular do País.

As colunas mantidas pela ABRADIT NEWS têm por objetivo trazer diferentes pontos de vista e informações aos executivos da Rede. As opiniões são de responsabilidade dos articulistas, não refletindo necessariamente o posicionamento da Associação ou da Rede Toyota do Brasil.