



TECNOLOGIA HÍBRIDA PLUG-IN. UM NOVO MOMENTO PARA A TOYOTA DO BRASIL!

Por: **ALEXANDRE COSTA**

Literalmente, um novo momento. É assim que posso definir a transição na qual a Toyota irá passar aqui no Brasil. A Montadora que se consolidou como a líder na venda de veículos eletrificados, com mais de 65 mil unidades de híbridos Flex comercializados, agora está se abrindo para um novo patamar na tecnologia de eletrificação: o dos veículos híbridos plug-in!

Apesar de já dominar essa tecnologia desde 2012, tendo introduzido em sua linha com o Prius, o sistema plug-in ainda não tinha sido explorado pela Montadora aqui no País, e escolheu ninguém menos que seu SUV de maior sucesso, e que por seis vezes foi o SUV mais vendido do Mundo, o RAV4 para estreitar a tecnologia por aqui. E no segundo semestre chegam as variantes plug-in dos Lexus NX e RX para

complementar a linha.

O termo Plug-in, que passará a fazer parte do vocabulário das equipes de vendas e pós-vendas das concessionárias da marca, remete justamente a expressão “plugado”, fazendo alusão ao ato de conectar o carro a uma tomada. Ao final das contas, é o bom e confiável híbrido Toyota, mas com uma possibilidade de maior autonomia no modo elétrico.

E aí que reside sua maior virtude que é o fato do cliente poder contar com uma experiência elétrica por uma distância maior, tornando a condução muito mais eficiente, com níveis de consumo e emissões ainda mais baixos que os atuais modelos da marca.

Mas, por ser uma tecnologia relativamente recente no mercado, em particular para os clientes da marca, surgirão dúvidas naturais sobre como deve-

FOTO: DIVULGAÇÃO TOYOTA

mos proceder com a recarga do modelo, o tempo de carregamento e o custo para uma carga completa. E é aí que entra o consultor de vendas que precisa estar absolutamente alinhado com as novas necessidades do sistema híbrido plug-in repassando as corretas orientações sobre o uso de uma infraestrutura de carregamento para o novo carro do cliente, seja ela pública ou particular.

Um ponto importante a ressaltar é que a tecnologia híbrida plug-in não é necessariamente melhor que a tecnologia híbrida regenerativa dos modelos Corolla e Corolla Cross. Para cada tecnologia há um público e uma necessidade distinta. E é muito relevante que, tanto o consultor de vendas quanto o cliente, compreendam isso.

Afinal posicionar um ou outro como melhor não é a estratégia correta, e no longo prazo pode prejudicar todo um trabalho já feito pela Montadora. O que

recomendo nesse caso é mostrar que, a depender do estilo de vida do cliente, um Corolla ou Corolla Cross híbrido flex pode ser a melhor opção, frente ao RAV4 plug-in. Assim como para um determinado perfil de clientes, um modelo “plugável” irá atender melhor a suas necessidades.

E é aí que está o segredo da boa venda: identificar as necessidades do cliente e assim poder propor aquele veículo que melhor atende as suas necessidades e expectativas.

O que enxergo de mais importante nesse momento é que o lançamento de modelos plug-in pela Toyota a consolida ainda mais no mercado de veículos eletrificados aqui no País, mostrando todo o nível tecnológico que a empresa possui, além de abrir as portas para aquele que pode vir a ser o primeiro híbrido plug-in Flex do Mundo!

Esse é sim, um novo momento para a Toyota! 🇧🇷

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.