

VENDAS DIRETAS: CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL E NOVAS ESTRATÉGIAS

Por: **LIA FREIRE**

Em 2023, a área de Vendas Diretas da Toyota foi submetida a melhorias e reformulações, visando impulsionar os negócios e proporcionar um melhor atendimento à Rede de Concessionárias e, neste ano, a projeção é que haja um aumento nos negócios na ordem de 15% em relação ao ano passado.

Embora exista um importante trabalho focado no canal de Small Business (PCD, táxi, produtor rural e CNPJ), a comercialização de Grandes Frotas vem atingindo índices expressivos.

De acordo com Soraya Battistini, Gerente Nacional de Vendas da Toyota, é fundamental que os Concessionários entendam a estratégia da Montadora e sigam com a estruturação de suas equipes, buscando novas oportunidades de negócios. Confira detalhes na entrevista que a ABRADIT NEWS realizou com a executiva.

ABRADIT NEWS - Como foi o ano de 2023 para a área de Vendas Diretas da Toyota?

Soraya Battistini - Foi um ano de reformulação da área com duas coordenações por unidade de negócios: Small & Big. Reforçamos o time com 8 novos colaboradores e buscamos proporcionar um melhor atendimento aos Concessionários Toyota, além de melhorias nos processos que suportassem o aumento do volume destinado ao canal de Vendas Diretas.

ABRADIT NEWS - Poderia falar sobre as melhorias pelas quais a área foi submetida?

Soraya Battistini - Em um primeiro momento foi realizado um mapeamento buscando as oportunidades de melhorias com foco em pessoas, processos, condições comerciais e sistemas. Após este mapeamento, listamos 30 Kaizens para direcionar o time com foco nos itens que dariam maior impacto para Rede.

Alguns dos Kaizens implementados foram:

- Melhora do percentual da comissão de venda de Corolla SD e Hilux
- Aumento da equipe de campo de Venda Direta
- Reunião nacional /regional de Venda Direta
- Simplificação da política comercial, que se tornou mais objetiva
- Novo manual de processos, implementação do delivery plan e envio da disponibilidade de veículos de Venda Direta aos Concessionários.

Ainda sobre as melhorias, para o ano de 2024, promoveremos o Workshop de Vendas Diretas, na planta de Sorocaba, com todas as áreas envolvidas no processo e o Power BI de Vendas Diretas, com todas as informações relativas aos indicadores.

ABRADIT NEWS – Embora o foco esteja no Small Business, como está o desempenho no segmento de Grandes Frotas?

Soraya Battistini - Temos um crescimento expressivo neste ano em relação às Grandes Frotas, especialmente em comparação a 2023. Nosso principal parceiro para isso vem sendo a KINTO quando o assunto é locação e gestão, mas temos atuado também em conjunto com grandes nomes do mercado, assim como temos reforçado nosso relacionamento comercial com as principais empresas que optam pela compra direta de veículos.

ABRADIT NEWS - Qual é a participação do negócio de Grandes Frotas para a Montadora?

Soraya Battistini - Para 2024 nossa expectativa é que cerca de 10% do volume total da companhia seja comercializado por meio do canal de Grandes Contas.

ABRADIT NEWS - Qual é a importância das Concessionárias no negócio de Vendas Diretas?

Soraya Battistini - É de suma importância que os Concessionários entendam a estratégia da Toyota

“

Com o planejamento do mix correto e uma carteira saudável, as Vendas Diretas contribuem como uma operação rentável para os Concessionários.

Soraya Battistini, Gerente Nacional de Vendas da Toyota

”



e sigam com a estruturação de suas equipes, buscando novas oportunidades de negócios em Vendas Diretas.

Com o planejamento do mix correto e uma carteira saudável, as Vendas Diretas contribuem como uma operação rentável para os Concessionários. Estimamos atingir 35% de participação nas vendas deste ano e, conseqüentemente, teremos um maior pagamento de comissão aos Dealers que trabalharão com este canal.

ABRADIT NEWS - Como avalia o trabalho realizado pela Rede?

Soraya Battistini - Nosso trabalho sempre foi em conjunto com a Rede de Concessionárias e a evolução nos números é resultado dos esforços de ambas as partes. Temos ainda muitas oportunidades em Vendas Diretas e convidamos a todos da Rede a reforçarem suas equipes e estruturas, visto que faremos grandes realizações, especialmente com a chegada de novos produtos, além da nossa linha atual que é um diferencial para os negócios dos nossos clientes.

ABRADIT NEWS - E a representatividade deste negócio para os Dealers?

Soraya Battistini - Extremamente importante e positivo em termos de rentabilidade e Value Chain. A Rede Toyota tem a oportunidade de oferecer agregados a estes clientes como acessórios e financiamento, além do que estes volumes contribuem para o aumento da frota Toyota circulante em cada região, permitindo a venda de serviços e peças e mesmo, posteriormente, a recompra dos seminovos.

ABRADIT NEWS - Qual a expectativa para os negócios de Vendas Diretas?

Soraya Battistini - A expectativa é de crescimento sustentável sempre alinhado aos objetivos da Toyota para o mercado brasileiro em conjunto com a KINTO e a Rede. A projeção é termos um aumento de 15% em relação a 2023. Continuamos com o foco no canal de Small Business (PCD, táxi, produtor rural e CNPJ) e criamos uma estratégia para reforçar nossa posição nas feiras agros e uma melhor participação nas vendas para o Governo e as locadoras. ➡

GRUPO MCLARTY MAIA TEM EQUIPE DEDICADA AO MERCADO DE VENDAS DIRETAS

Os negócios relacionados às Vendas Diretas e, em especial, de Grandes Frotas é de extrema importância para o Grupo McLarty Maia. Somente em 2023, entre Vendas Varejo e Vendas Diretas, foram comercializadas pelo Grupo mais de 5.500 unidades, sendo que Vendas Diretas representaram 55% deste montante. “Temos uma equipe dedicada à marca Toyota e especializada em Vendas Diretas para PCDs (Pessoas com Deficiências), taxistas e embaixadas, como também para Governo, empresas privadas e locadoras. Um das vendas mais recentes foi para a Polícia Militar do Estado de São Paulo em que comercializamos mais de 500 viaturas de uso ostensivo. É o nosso produto nas ruas, colaborando com a sociedade”, comemora Rogério B. Carvalho, General Manager pela operação Toyota no Grupo Mclarty Maia.

De acordo com Rogério, para alavancar ainda mais as Vendas Diretas são imprescindíveis algumas melhorias, como por exemplo, na oferta dos veículos e nos processos internos. “Como em toda área de negócios há desafios a serem superados para potencializarmos as vendas. A expectativa é de crescimento, acompanhando os planos da Toyota do Brasil, especialmente com o incremento do line-up da Montadora”, avalia o General Manager pela operação Toyota do Grupo Mclarty Maia. 📱



Um das vendas mais recentes do Grupo McLarty Maia foi para a Polícia Militar do Estado de São Paulo, resultando em mais de 500 viaturas



Em 2023, o Grupo McLarty Maia comercializou mais de 5.500 veículos sendo que Vendas Diretas representaram 55% deste montante