



O QUE UM IPHONE E UM HÍBRIDO TOYOTA TÊM EM COMUM?

Por: **ALEXANDRE COSTA**

Quando Steve Jobs anunciou para o Mundo o Iphone em 2007, ele não estava apenas mostrando um novo gadget. Ele na verdade estava mostrando como os telefones portáteis de uso pessoal seriam dali por diante.

Antes do surgimento do Iphone, todos os celulares tinham algo em comum, que era o teclado físico. E, talvez a grande mudança proposta naquele momento era a mudança dessa atual plataforma, que funcionava bem, para uma nova, completamente digital.

Isso mudava a forma como o consumidor interagia com o seu celular, e poderia ser um grande fator de repulsa por parte do público que estava adaptado ao pequeno teclado no aparelho.

Só que ao digitalizar o teclado, o Iphone liberou uma imensa área de tela útil, o que proporcionou

uma revolução na forma como as pessoas utilizam o celular, pois após o Iphone foi possível assistir vídeos completos, e até mesmo séries, literalmente na palma da mão.

Aquilo, não era mais um simples telefone portátil. Aquilo era algo que as pessoas nem imaginavam quem precisavam e que isso mudaria tudo dali para a frente. Naquele momento o Iphone deixou de ser um dispositivo de comunicação para se tornar o manifesto da Apple sobre como devem ser os telefones daquele momento em diante.

A questão por trás disso é que o valor para um comprador de um Iphone está no fato de se estar adquirindo o produto que criou a forma como os telefones são hoje. E isso é muito poderoso.

Quando traço esse paralelo e trago ao nosso uni-

verso automotivo, enxergo um híbrido Toyota como um Iphone. Um veículo que mostrou ao Mundo como todos os carros seriam daqui para frente.

Antes do híbrido Toyota, todos os carros, sem exceção eram a combustão, que seria o equivalente ao celular com teclado físico. A apresentação do Prius em 1997 foi para o setor automotivo o que o Iphone representou no setor de telefonia.

O valor de um híbrido Toyota reside no fato, não apenas de ser um híbrido, mas um híbrido da marca que inventou o híbrido! E isso tem muito valor!

O Iphone a cada nova geração acrescenta novas funcionalidades e melhorias, mas sem perder a substância que o faz um Iphone. O mesmo vale para um híbrido Toyota. Após cinco gerações, houveram diversas melhorias que tornaram a tecnologia cada vez

mais eficiente, mas no fundo, o consumidor enxerga a essência de um híbrido Toyota.

E é isso que os vendedores das concessionárias devem valorizar. Eles não estão tão somente vendendo mais um híbrido dentro de um universo de carros eletrificados. Hoje eles estão vendendo o "Iphone dos híbridos",

Não existe concorrência para o produto que literalmente, criou um novo mercado. Ele sempre será, na visão do consumidor, a essência do novo mercado que criou, e os demais são apenas produtos que se espelharam na inovação do pioneiro. O que, em um primeiro momento pode parecer até mais tentadores, mas que nunca, jamais cobrirão o legado deixado pelo pioneiro.

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.