



A participação da Toyota na feira incluiu um estande único com dezenas de vendedores e equipe de apoio, além de condições especiais de financiamento

# EXPOINTER 2024: SUPERANÇA E RECORDE DE VENDAS EM UM CENÁRIO DE DESAFIOS

Por: **LILIAN FERRACINI**

**A** Expointer 2024, que ocorreu de 24 de agosto a 1º de setembro, se consolidou como um evento de retomada econômica para o Rio Grande do Sul, especialmente após as enchentes que afetaram o estado em maio. O evento, que já é reconhecido como uma das maiores feiras agropecuárias a céu aberto da América Latina, superou expectativas ao movimentar mais de 8 bilhões de reais em negócios, superando o resultado de 2023. A Toyota, em especial, alcançou um recorde de vendas, com um aumento de 30% em relação ao ano

anterior. Um dos destaques foi o lançamento da Hilux PowerPack automática, que atraiu grande parte da atenção dos visitantes e representou cerca de 30% das vendas no estande da marca. O evento contou com uma estratégia voltada para vendas diretas aos produtores rurais, com condições especiais de financiamento e descontos significativos para o setor agropecuário.

Mesmo com a incerteza no início do ano devido às enchentes, a feira demonstrou a força do mercado gaúcho e a união do povo para apoiar o evento e

as negociações. Para Leonardo Fernandes, Gerente Geral da Savarauto, a Expointer é o momento mais importante do ano para o setor automotivo, sendo responsável por vendas que equivalem a meses de operação em apenas nove dias.

A feira não só movimentou o setor automotivo, mas também representou um símbolo de superação para o estado do Rio Grande do Sul, reunindo visitantes de todo o estado e fortalecendo a economia regional. O Parque de Exposições Assis Brasil, local da exposição, foi severamente afetado pelas inundações. Algumas áreas do parque ficaram submersas; a recuperação das instalações exigiu um grande esforço do governo estadual, que investiu significativamente para assegurar a realização da feira este ano.

“A Expointer é uma celebração da superação e da solidariedade. Apesar dos desafios, a comunidade se uniu para apoiar aqueles que mais precisaram. A feira foi um reflexo desse espírito de recuperação e força”, definiu Leonardo Fernandes.

O Grupo Savarauto e a Carhouse estiveram juntos em um dos principais estandes: o da Toyota do Brasil. Fernandes destacou a importância do evento para a empresa e a estratégia por trás de sua participação este ano. “No nosso caso, não fomos tão impactados pelas enchentes. Em julho, tivemos um ótimo mês e agora obtivemos um ótimo resultado com a feira. O mercado está aquecido, com alguns modelos, como o Corolla Cross, já com fila de espera”.

Para a Carhouse, a feira representou um momento crucial. “Todos estávamos ansiosos pela Expointer. A expectativa era alta e foi confirmada, tanto para nós quanto para nossos clientes. Muitos deles adiaram suas compras, especialmente das nossas caminhonetes Hilux, para aproveitar as ofertas da feira”, explicou Ricardo Rocco, Diretor da marca Toyota no Grupo. A Carhouse, apesar dos desafios enfrentados pelas enchentes e do período de inatividade de sua loja matriz, estava bem otimista com a exposição. “Passamos por um período difícil, com nossa loja submersa por mais de 25 dias, mas isso apenas nos deu mais motivação para fazer deste evento um sucesso”, completou.

## ESTRATÉGIA DE PARTICIPAÇÃO

Para a Expointer 2024, a Toyota levou uma estratégia focada em vendas diretas para produtores rurais e empresas. Destaque para a nova Hilux PowerPack automática, que chegou com um desconto de 18%, oferecendo uma oportunidade única para os participantes da feira. “O desconto foi um diferencial significativo, especialmente em relação ao ano passado, quando oferecemos 13%”, comenta Fernandes.

A participação da Toyota na feira incluiu um estande único com dezenas de vendedores e equipe de apoio, além de condições especiais de financiamento através do Banco Toyota. “Temos um plano específico para o agronegócio, com opções flexíveis de pagamento que se ajustam às necessidades dos nossos clientes”.

Para a Carhouse, a meta de vendas na Expointer foi ambiciosa e se concretizou. A estratégia foi focar na nova versão da Hilux PowerPack automática e nas condições especiais e descontos que acreditamos atrairão muitos clientes”, afirma explica Ricardo Rocco, Diretor da marca Toyota no Grupo.

Além de trabalhar as ofertas especiais para a feira destacando a tecnologia híbrida da Toyota, a Carhouse disponibilizou um espaço dedicado para a linha Lexus, além de um corner para itens de boutique e serviços do Banco Toyota. Para a concessionária, a exposição oferece uma oportunidade única para a interação com diversos setores, incluindo o agropecuário e o industrial. “A feira não é apenas sobre vendas, mas também sobre fortalecer a marca e apresentar inovações”, observa o Diretor.

A logística para o evento sempre é complexa, com uma equipe dedicada e treinada para lidar com o fluxo intenso de visitantes. “A atitude e a energia da equipe são essenciais. A feira é um evento cansativo, mas a paixão e a dedicação da equipe fazem toda a diferença”, concluiu.

Por fim, a feira não apenas celebrou a recuperação do Estado, mas também reforçou a importância de eventos que promovem a integração e o desenvolvimento econômico regional. A presença de grandes marcas, como a Toyota, na Expointer reforça o compromisso da empresa com a região. 🇧🇷