



São diferentes tipos de ações realizadas pela RIOZEN aos taxistas

TOYOTA E TAXISTAS: PARCERIA QUE IMPULSIONA 22% DAS VENDAS DIRETAS

Por: **LIA FREIRE**

Para o canal de Vendas Diretas, a Toyota do Brasil está focada no Small Business, tendo um público mais personalizado e formado pelos clientes PCD, Produtores Rurais, Pequenas Frotas e Taxistas, sendo este último um dos principais das Vendas Diretas para a Montadora, responsável por 22% das vendas e para o qual nos últimos cinco anos foram entregues mais de 38 mil veículos. “O comportamento deste mercado para taxistas é constante e positivo. Em relação a 2023, encerramos 2024 com um crescimento de 33%”, cita Soraya Battistini Zanin, Gerente Nacional de Vendas da Toyota do Brasil.

No universo dos táxis, os campeões de vendas do line-up da Toyota são os modelos Corolla Sedan e Cross. “Consolidados pela fama de qualidade, durabilidade e confiabilidade que a Toyota construiu durante os mais de 67 anos

de história no Brasil, trazemos nos modelos 2025 um visual moderno e tecnológico, aliado a um baixo consumo de combustível”, afirma Soraya.

TÁXI SOB MEDIDA

As Montadoras possuem programas dedicados às Vendas Diretas para os taxistas, oferecendo benefícios adicionais, além das isenções fiscais, visando facilitar a renovação da frota destes profissionais e, na Toyota, não é diferente.

Com versões pensadas e dedicadas aos taxistas, a Toyota do Brasil apresenta para este ano, o Corolla Sedan GLi e o Cross XR. Além disso, em parceria com o Banco Toyota criou o programa Táxi Sob Medida. Neste programa, o cliente pode obter uma carência de três meses para pagamento da primeira parcela e ainda conta com um bônus de R\$ 1.200 para utilizar em qualquer serviço ou peça nas Concessionárias.

Para o cliente taxista, a Toyota do Brasil - mais uma vez – coloca em prática os conceitos de Gemba e Just in Time. Na área de Vendas, o Gemba (ir ao local) é aplicado quando as equipes de vendas vão até os clientes, ou seja, nas cooperativas, sindicatos, aeroportos ou shows. “Nessas ações buscamos ouvir a voz do cliente, relacionar e demonstrar as melhores condições de aquisição. Nestes casos, os Grupos Riozen, Newland e Águia Branca desenvolvem um excelente trabalho”, cita Soraya.

Já na área de Serviços, o Just in Time é demonstrado aos clientes ao priorizar o atendimento durante a revisão e cumprir a previsão de entrega, otimizando o tempo, que é tão importante para que os taxistas gerarem suas receitas. Os Grupos Parvi e Kampai são exemplos de como realizar ações que visam a priorização e fidelização dos taxistas.

RIOZEN – A CASA DO TAXISTA

No Rio de Janeiro, a Concessionária RIOZEN, é exemplo de trabalho bem-sucedido no mercado de taxistas



FOTOS: GRUPO RIOZEN / DIVULGAÇÃO

A RIOZEN conta com a parceria da Toyota, especialmente na destinação da verba de mídia cooperada para realizar as campanhas de marketing e eventos

No ano de 2024, a RIOZEN conquistou o primeiro lugar, no Brasil, no segmento de táxi, atingindo mais de 60% do seu negócio de Vendas Diretas.

A Concessionária trabalha com uma equipe especializada e treinada para atender esses clientes, oferecendo suporte em todo o processo. “Semanalmente estamos nas ruas em trabalho externo nos pontos de táxi. Pelo menos uma vez por mês, promovemos um café da manhã nas cooperativas de táxi. Além disso, realizamos o famoso churrasco do taxista para comemorar a data da profissão, que ocorre uma vez por ano e reúne cerca de 500 profissionais. Temos um trabalho direcionado e de campo. Há ainda a parceria com a Toyota,

especialmente na destinação da verba de mídia cooperada para realizar as campanhas de marketing e eventos”, cita Diego da Silva Campos, Gerente de Venda Direta do Grupo RIOZEN.

Apesar de margens mais baixas devido ao acesso às isenções fiscais como ICMS e IPI concedidas aos taxistas, o volume compensa devido à frequência de renovações de frota para estes profissionais. Outro ponto positivo é que eles tendem a realizar manutenções e revisões frequentes, o que gera receita adicional para o departamento de serviços da Concessionária.

A RIOZEN pretende manter o crescimento em 2025 e criar ações com os futuros lançamentos da Toyota.

GRUPO RIOZEN
A CASA DO TAXISTA

O SEU PRÓXIMO DESTINO É NA TAXI 01.
 APROVEITE A EXCLUSIVIDADE QUE A TOYOTA RIOZEN PROPORCIONA PARA VOCÊ, TAXISTA.

CAFÉ DA MANHÃ EXCLUSIVO

DATA: 18/02 - 10H AS 13H
LOCAL: NOVA SEDE TAXI 01

VENHA CONHECER O NOVO COROLLA GLI FEITO PARA TAXISTA

PROPRIEDADE DE 30 ANOS SEM CONTRIBUIÇÃO NA SEDE DA TAXI 01. O RIOZEN TEM O CONSÓRCIO PRÉFABRICO PARA O SEU PRÓXIMO TOYOTA.

CONSÓRCIO RIOZEN

(21) 99197-1084

A RIOZEN pretende manter o crescimento em 2025 e criar ações com os futuros lançamentos da Toyota