



FOTOS: OIC/DIVULGAÇÃO

PEÇAS REDE TOYOTA COMPLETA TRÊS ANOS COM NOVAS ATUALIZAÇÕES

O e-commerce Peças Rede Toyota (PRT), que reúne peças mecânicas, elétricas, de funilaria e acessórios originais da marca, recentemente foi submetido a atualizações

POR: LIA FREIRE

Wilson Camusso Junior, Diretor-Executivo da OiC - Optical Imaging Comercial, empresa responsável pelas melhorias no sistema, explica que o PRT passou a contar com novos recursos, como a emissão de cupons promocionais, ferramenta bastante utilizada em campanhas. Outra evolução está

na comunicação com os usuários, que agora permite um acompanhamento mais preciso das interações entre Concessionárias e clientes. Além disso, o painel de indicadores da operação está sendo ampliado, garantindo melhor visualização dos resultados e gestão mais eficiente das vendas.

EM 3 ANOS, O PRT MOVIMENTOU R\$ 9,4 MILHÕES

Atualmente, o PRT conta com 81 Concessionárias ativas em todos os estados brasileiros e 14 Dealers em processo de adesão à plataforma. Desde o início das operações, o e-commerce já registrou mais de 6 mil pedidos, com quase 25 mil peças comercializadas, totalizando R\$ 9,4 milhões em vendas.

Somente em 2025, foram mais de 3.300 pedidos e 12.300 peças vendidas. Entre janeiro e outubro, o volume movimentado chegou a R\$ 6,1 milhões, com média mensal de R\$ 1 milhão entre setembro e outubro. "Os volumes são crescentes, com pequenas oscilações que acompanham o mercado", analisa Wilson.

FACILIDADES QUE GERAM RESULTADOS

Os números também refletem a conveniência do PRT: cerca de 20% das vendas ocorrem fora do horário comercial.

A plataforma atende tanto o público B2C quanto o B2B, sendo especialmente vantajosa para oficinas, lojas de peças e frotistas, que ganham agilidade no atendimento aos clientes.

Para as Concessionárias, o PRT amplia a capacidade de vendas e otimiza o desempenho das equipes.

"Com o apoio da Toyota, da ABRADIT e das Concessionárias participantes, temos superado o desafio de vender a peça certa de forma simples e rápida. Continuaremos trabalhando para oferecer um produto cada vez melhor", conclui Wilson.

“O PRT É MAIS DO QUE UMA FERRAMENTA. É UM ALIADO NA BUSCA POR EXCELÊNCIA!”

A Concessionária Saga começou a operar com o Peças Rede Toyota em julho de 2024, de forma tímida. Mas, percebendo o potencial da ferramenta, o Gerente Geral de Pós-Venda, Paulo Henrique A. de Souza e o Gestor de Pós-Venda, Bruno Camelo, buscaram referências de sucesso e chegaram até a Toyolex Recife, em janeiro de 2025.



Da esq. para dir.: Paulo Henrique, Bruno Camelo e Alan Honorato, equipe da Saga que liderou a transformação no desempenho do PRT



A Saga tem nos clientes corporativos e nas oficinas credenciadas os principais usuários do e-commerce

"Voltamos para Goiânia com outra visão estratégica. Estabelecemos a meta de vender R\$ 2 milhões em 2025. Contamos com nosso melhor vendedor de peças, Alan Honorato, realizamos visitas estratégicas, apresentamos os benefícios do e-commerce e começamos a conquistar novos clientes pela facilidade de comprar peças e acessórios Toyota", conta Paulo.

A Saga também contratou um vendedor dedicado ao e-commerce, Denner Magalhães, com experiência em marketplace, investiu em materiais de divulgação, camisetas exclusivas e campanhas mensais de kits churrasco. Com isso começaram os retornos dos clientes e as vendas serem impul-

sionadas. Hoje, a plataforma é utilizada por clientes corporativos e oficinas credenciadas para peças de reposição rápida, como funilaria e de componentes elétricos.

"Paralelamente, o PRT vem evoluindo com os aprimoramentos na usabilidade e se tornando mais eficiente, impactando diretamente o nosso trabalho. Se tivesse que fazer uma sugestão seria a de incluir imagens em todos os itens, o que facilitaria ainda mais a identificação das peças", sugere Paulo.

Para ele, "o PRT é mais do que uma ferramenta, é um aliado na busca por excelência. Quanto mais utilizarmos e colaborarmos com sua evolução, mais fortes e eficientes seremos como Rede". ■