

FOTOS: KINTO/DIVULGAÇÃO



A KINTO virá com novas oportunidades de negócios e reforçará o engajamento da Rede

KINTO E AS ATUAIS ESTRATÉGIAS

A empresa de mobilidade da Toyota do Brasil apresenta suas estratégias com a chegada do Yaris Cross, reforça o foco nas frotas executivas com o Corolla e Corolla Cross e nas operações de grande volume com a Hilux

Por: **LIA FREIRE**

A KINTO, empresa de mobilidade da Toyota do Brasil, segue ajustando sua atuação para apoiar a Rede e garantir que todos avancem juntos. Segundo Mathews Bautzer, Gerente Comercial, Pricing e Produtos da KINTO Brasil, este é um momento de fortalecer a confiança e reforçar o engajamento dos Dealers.

Com a saída do Yaris do portfólio da Toyota e a chegada do modelo Yaris Cross, o novo B-SUV da marca,

a empresa estruturou duas frentes de trabalho. A primeira, busca incentivar e flexibilizar as renovações e extensões de contratos e, o recém-lançado Yaris Cross faz parte dessa estratégia. A segunda, é intensificar a oferta dos demais modelos do line up com foco em frotas executivas de Corolla e Corolla Cross e, sobretudo, em operações de grande volume com a Hilux. “Diante do incidente na fábrica de Porto Feliz (SP) e a paralização

na fabricação dos veículos, intensificamos nossas ações comerciais com foco na Hilux, ajustamos nossa estratégia que incluiu iniciativas de maior competitividade em negociações, como manutenção e até mesmo redução de preços e incentivos estratégicos entre os times KINTO e Toyota. Paralelamente, adaptamos a estratégia do Yaris Cross, mantendo a exclusividade para locação de frotas corporativas via KINTO One Fleet. Mesmo com os impactos do incidente, seguimos garantindo a oferta de veículos, assinando contratos e oferecendo alternativas temporárias de disponibilidade, como por exemplo soluções via KINTO Share, atendendo os clientes que precisam de veículos imediatos em suas frotas”, esclarece Mathews.

Aliás, o KINTO Share tem se destacado como uma solução complementar e flexível, tanto para atender clientes no curto prazo quanto como alternativa de retenção no Pós-Venda, assegurando que a mobilidade continue sendo garantida em todos os cenários.

OS DESAFIOS E PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O alto custo dos juros segue como um dos principais obstáculos, acompanhado da necessidade de manter a Rede engajada no papel estratégico da KINTO como porta de entrada para novas oportunidades de mobilidade. “O foco é mostrar que, mesmo num cenário instável, seguimos com soluções complementares e sustentáveis que agregam valor e garantem atendimento contínuo aos clientes. A Hilux é um bom exemplo. Sempre foi parte da estratégia e agora ganha força extra para sustentar volumes e receitas”, diz Mathews.

Apesar dos desafios de disponibilidade de veículos gerados pelo incidente em Porto Feliz, o planejamento estratégico da KINTO permanece inalterado. O momento evidenciou a importância de desenvolver ainda mais os atuais produtos, fortalecer os canais de vendas, ampliar ações de marketing para atrair novas oportunidades, além de reforçar a manutenção do desenvolvimento de novos produtos. “Esse momento evidencia a necessidade de sermos mais assertivos na busca por novos negócios e o desenvolvimento de produtos complementares, alinhados à nossa estratégia de longo prazo. Ou seja, reforça e confirma o caminho que já estamos trilhando para inovar e evoluir nosso modelo de negócios”, afirma.

OPERAÇÃO FORTE E ESTRUTURADA

Com a normalização da operação, a KINTO espera consolidar ainda mais a confiança dos clientes, impulsionada pelas estratégias fortalecidas com Hilux e Yaris Cross. “Acreditamos que isso abrirá novas oportunidades de negócios, permitirá explorar plenamente o desenvolvimento de nossas soluções de mobilidade já pla-



“Iremos focar nas frotas executivas de Corolla e Corolla Cross e, sobretudo, em operações de grande volume com a Hilux”,
Mathews Bautzer

nejadas e consolidará a presença da KINTO no mercado, tornando nossa operação ainda mais forte e estruturada”, ressalta o Gerente.

O negócio KINTO existe para prover soluções de mobilidade aos clientes e oferecer opções de receita e negócios para a Rede. “Este é um momento para manter a confiança e reforçar o engajamento. A KINTO seguirá se estruturando para apoiar cada vez mais a Rede, garantindo que todos possam crescer com a mobilidade junto com a Toyota”, conclui Mathews. ■