

FOTOS: ABRADIT/DIVULGAÇÃO

Parcerias que fortalecem a Rede: o resultado chega à ponta, no atendimento e no relacionamento com o cliente

PARCERIAS QUE FORTALECEM A REDE

Programa de Parcerias ABRADIT/REDIT celebra 12 anos de negócios e resultados consistentes

POR: **LIA FREIRE**

Da iniciativa de aproximar fornecedores qualificados da Rede Toyota e Lexus, o Programa de Parcerias ABRADIT/REDIT evoluiu para um dos mais importantes ecossistemas de relacionamento, geração de negócios e desenvolvimento de Pós-Venda. Tornou-se uma plataforma estratégica de desenvolvimento da Rede e se consolidou como um modelo único de atuação, reunindo empresas que têm o mesmo propósito que é fortalecer as Concessionárias, aumentar sua eficiência operacional e contribuir para a evolução contínua do negócio.

Nestes 12 anos de existência foi reconhecido pela qualidade dos parceiros, pela credibilidade construída ao longo dos anos e, principalmente, pelos resultados que entrega aos Dealers. Atualmente, reúne 27 empresas parceiras, selecionadas de acordo com critérios como qualidade, posicionamento de mercado, aderência às necessidades da Rede e capacidade de atendimento. Várias delas acabam tendo seus produtos e serviços homologados pela Toyota.

"Mais do que conectar empresas à Rede Toyota e Lexus, o nosso objetivo é promover relações de confiança que gerem valor para todos. O crescimento do programa nos últimos anos é consequência direta da credibilidade construída junto às Concessionárias, da qualidade dos parceiros e do compromisso da ABRADIT em desenvolver continuamente esse ecossistema", destaca Helber Bozato, Coordenador de Vendas e Pós-Venda da ABRADIT e Head de Parcerias Estratégicas REDIT.

Os resultados alcançados nos últimos anos comprovam a força dessa trajetória. Ao comparar 2021 e a previsão para 2026, o faturamento anual do programa apresenta crescimento de 125%, passando de R$ 1,3 milhão para uma expectativa de R$ 2,9 milhões. Os números refletem a expansão da relevância do programa e a confiança conquistada no mercado. Também demonstram a capacidade da ABRADIT de desenvolver um ecossistema que beneficia Concessionárias, parceiros e a própria Associação.

BENEFÍCIOS PARA TODOS

Para as Concessionárias Toyota e Lexus, uma das principais vantagens está no acesso a empresas e soluções previamente avaliadas pela ABRADIT, reduzindo o tempo de busca por fornecedores e ampliando as possibilidades de encontrar alternativas capazes de contribuir para diferentes áreas do negócio.

O portfólio de parceiros contempla segmentos como Pós-Venda, oficina, peças, funilaria e pintura, tecnologia, gestão, marketing, Recursos Humanos, sustentabilidade, produtividade, infraestrutura, serviços financeiros, equipamentos e ferramentas, entre outros. Para os parceiros, o programa traz a possibilidade de estabelecer relacionamento com uma Rede bem estruturada, favorecendo conexões qualificadas e novas oportunidades de negócios.

UMA RELAÇÃO CONSTRUÍDA NO LONGO PRAZO

A longevidade do Programa de Parcerias Estratégicas é, por si só, um dos indicadores de sua relevância. Empresas que permanecem no ecossistema ao longo dos anos reconhecem o valor da proximidade com a Rede e da atuação da ABRADIT.

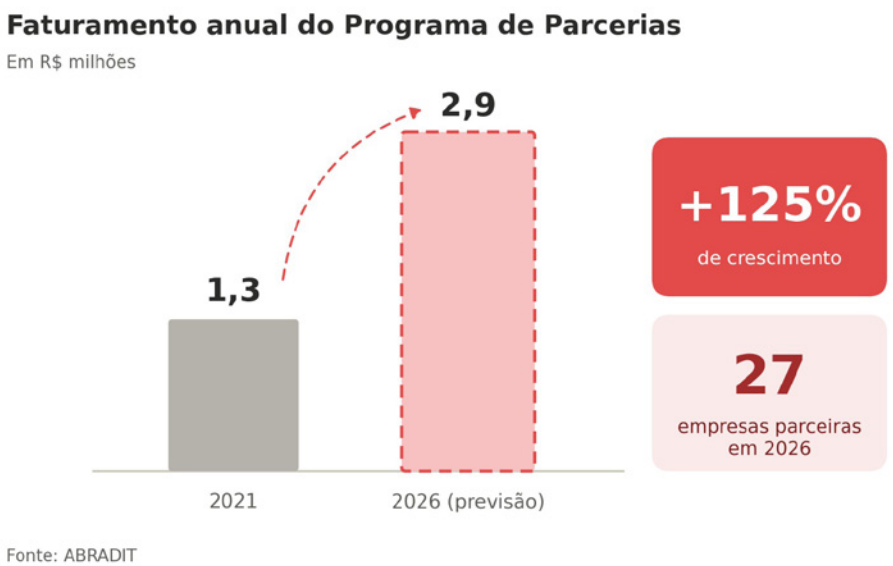
Para J. R. Caporal, Presidente da AutoAvaliar, o programa contribui para fortalecer a confiança e ampliar o diálogo com as Concessionárias. “Mais do que visibilidade, o programa promove conexões qualificadas, inovação e oportunidades concretas de negócios. É uma parceria que gera valor para a AutoAvaliar, para a Rede e para todo o ecossistema automotivo.”

A mesma percepção é compartilhada por Wesley Cardoso, Gerente Comercial da Tury, que destaca a força da relação construída ao longo de mais de uma década. “O Programa de Parcerias da ABRADIT é um importante instrumento de relacionamento com a Rede Toyota. Seguimos firmes juntos, plantando e colhendo excelentes frutos dessa parceria que já dura mais de 10 anos.”

Já Fabio Sanz, Gerente de Alianças Corporativas da Moove/Cosan, ressalta a importância da atuação da Associação para tornar os investimentos dos parceiros mais assertivos. “A atuação da ABRADIT sugerindo e suportando iniciativas para acelerarmos as vendas dos Concessionários aos usuários permite sermos mais precisos nos investimentos promocionais de apoio à Rede Toyota.”

MUITO ALÉM DOS RESULTADOS

O crescimento do programa representa uma importante conquista para a ABRADIT. As receitas provenientes das parcerias ajudam a viabilizar uma série de projetos e iniciativas desenvolvidas em benefício da Rede. Dessa forma, o programa estabelece um círculo virtuoso: aproxima empresas da Rede, gera oportunidades de negócios, fortalece a atuação da ABRADIT e contribui para que a Associação continue investindo em projetos e ações voltados às necessidades dos Concessionários. “Nosso compromisso é continuar desenvolvendo esse sistema de parcerias, buscando empresas que realmente possam contribuir para a Rede e fortalecendo relações que sejam sustentáveis e positivas para todos. O programa só cresce porque existe confiança e porque conseguimos entregar valor”, reforça Helber.



Evolução do faturamento anual do Programa de Parcerias (2021–2026), reflexo da confiança conquistada junto à Rede e aos parceiros