Parcerias em pós-venda garantem rentabilidade e fidelização na Rede Hyundai

ABRAHY Comercial trabalha para garantir fidelização de clientes e geração de novos negócios nas concessionárias. Incremento de 12% no ticket médio de acessórios já foi registrado pela Pateo, concessionária HMB em Pernambuco, que comemora 100% de conversão em acessórios na venda de veículos Hyundai.

Por meio de um grande portfólio de produtos e serviços competitivos, que partem de soluções financeiras, até acessórios e serviços de despachante, concessionários da marca ampliam sua rentabilidade e a geração de novos negócios por meio do braço comercial da ABRAHY- Associação Brasileira de Concessionários Hyundai.

Com preços competitivos e a garantia da Rede de Concessionárias, os clientes Hyundai têm, à disposição, um grande leque de produtos e serviços de pós-vendas. “Todos os nossos parceiros oferecem preços menores que o mercado em geral, pois negociamos em maior volume. Se os produtos e serviços fossem contratados de forma individual, pelo concessionário, o investimento do consumidor poderia ser maior”, destaca o vice-presidente da ABRAHY Comercial, Hilton Silveira.

Esta receita de sucesso vem sendo seguida pela Pateo, de Pernambuco, que atua naquela região com sete concessionárias HMB. De acordo com Amauri Pedrosa, executivo responsável pela gestão das lojas, o ticket médio da venda de acessórios, por exemplo, aumentou em 12% desde que passou a atuar com a Wings, uma das empresas parceiras da ABRAHY Comercial, que fornece acessórios exclusivos para veículos da marca. “Hoje, temos 100% de conversão em acessórios na venda de veículos Hyundai. Isso se deve não apenas aos preços competitivos, mas também à qualidade dos produtos oferecidos, como é o caso das centrais multimídias. Tanto é que os acessórios ampliaram a participação nos resultados da empresa, representando, atualmente, 10% do nosso lucro bruto”, explica Pedrosa.

Um dos pontos destacados por Pedrosa está na agilidade da Wings na personalização de produtos em detrimento aos novos lançamentos. “Eles conseguem oferecer produtos específicos para os novos modelos com uma agilidade e qualidade que atraem nossos clientes. Além disso, o suporte de treinamento de equipes, visibilidade de seus produtos no showroom e o pós-venda contribuem bastante para a satisfação de nossos clientes”, pontua.

Hilton Silveira também destaca o **Consórcio dos Concessionários Hyundai**, que proporciona, aos consumidores, a possibilidade de adquirir qualquer veículo Hyundai por meio de planos exclusivos e com muitas facilidades. “Este é um produto muito bem aceito, pois levamos uma solução financeira diferenciada, onde os nossos clientes podem adquirir veículos da marca de forma programada, com parcelas que encaixam no orçamento”, detalha.

Com o Consórcio dos Concessionários Hyundai, é possível programar a compra ou a troca do veículo em até 84 parcelas, sem juros. Além disso, há uma característica exclusiva para os clientes da Rede Hyundai: o Lance Facilitado, por meio do qual poderá ser utilizado até 25% do valor do crédito para pagamento de lance, ampliando as chances de contemplação. “Os clientes ainda podem usar o veículo seminovo como lance, além de concorrer a três contemplações mensais: uma por sorteio, uma por lance livre ou por lance fixo de 25% do valor do crédito”, detalhou Silveira, dizendo que comprar pelo consórcio é uma opção de investimento inteligente e com a garantia da Rede Hyundai.

Para o vice-presidente da ABRAHY Comercial, os concessionários estão cada vez mais engajados para levar, a seus clientes, produtos diferenciados e com a chancela da ABRAHY. “Disponibilizamos, nas concessionárias da marca, além do consórcio, os Seguros ABRAHY, despachante especializado para a compra de veículos adaptados a pessoas com deficiência, acessórios para veículos Hyundai, rastreadores, equipamentos multimídia, soluções de crédito, entre outras facilidades, com garantia da Rede Hyundai de todo o Brasil”, detalha.

Para 2017, Hilton Silveira comenta que pretende ampliar o número de empresas parceiras da ABRAHY Comercial. Segundo ele, já está em negociação a parceria com empresas especializadas em produtos automotivos para que os clientes da marca tenham mais opções de escolha ao personalizar seus veículos nas concessionárias. “Estamos sempre abertos a propostas de parceria. Nosso maior objetivo é oferecer, à Rede e aos nossos clientes, os melhores produtos e serviços ligados aos nossos produtos. Queremos oferecer, aos consumidores, um menu completo de soluções, que otimizem sua experiência com a nossa marca”, completou.

Sobre a ABRAHY

Criada em 1994, a ABRAHY representa, para os Concessionários Hyundai, a liderança e representação política e empresarial, atuando em prol dos interesses econômicos e políticos da Rede, além de oferecer suporte técnico para capacitação e desenvolvimento de negócios. A ABRAHY - Associação Brasileira dos Concessionários Hyundai é a representante oficial dos concessionários da marca nas negociações com as montadoras HMB e CAOA, de acordo com as determinações da Lei 6.729/79 (“Lei Renato Ferrari”), a legislação específica que disciplina as atividades da distribuição automotiva no Brasil e as relações com os fabricantes de veículos.

ABRAHY está em contínua expansão para cumprir a sua missão oficial na defesa dos interesses em comum dos Concessionários da marca em atividade no País. E faz isso em sinergia com os objetivos de crescimento constante da Hyundai no mercado automobilístico nacional.

O relacionamento entre a Associação, Rede e Montadora é bastante positivo e com muita integração, visto que a HMB e CAOA realizam reuniões pontuais e de

alinhamento geral com a Rede para a discussão do andamento dos trabalhos e estratégia de mercado.

Mais informações:

Assessoria de Comunicação e Imprensa da ABRAHY – Associação Brasileira dos Concessionários Hyundai

MCE - Comunicação Empresarial

Contatos: Rita Mazzuchini (Mtb 22128) e Igor Francisco

Tel.: (11) 2577-6533

Cel.: (11) 98111-0490 (Igor)

E-mail: rita@mcepress.com.br ou igor@mcepress.com.br