

TRANSNEWS

DE ONDE VIEMOS...

Edição
10

Período
Ago | Set | Out | 2023



E PARA ONDE VAMOS!

NOSSA GENTE:
COLABORADORES
CONECTADOS COM AS
NECESSIDADES DOS CLIENTES
PÁGINA 08

NOSSOS CLIENTES:
SABER OUVIR O
CLIENTE, UMA DAS
MARCAS DA TRANSRIO
PÁGINA 11

RELACIONAMENTO
COM O CLIENTE:
RELEMBRE OS EVENTOS QUE
PARTICIPAMOS NO 1º SEMESTRE.
PÁGINA 12



Revenda Autorizada:



Caminhões
Ônibus

Uma Empresa:





Christian Hahn
Diretor Executivo

Chegamos à 10ª edição da Transnews e vamos celebrar este momento falando do nosso presente e do nosso futuro. O Brasil está entre as principais potências econômicas do mundo. Temos uma enorme capacidade de progresso e os próximos anos prometem trazer novidades importantes para o principal modelo de transporte brasileiro, que é justamente o nosso. Diante desse cenário promissor, sabe qual é o principal objetivo da Transrio? Encontrar as melhores soluções para nossos clientes! **Estamos sempre acompanhando o mercado e aprimorando processos para tornar o dia a dia dos motoristas mais ágil e produtivo. Essa é a nossa meta. Para isso, fazemos questão de conhecer nossos clientes e ficarmos por dentro de suas demandas e suas dores.** Nossos vendedores fazem visitas regulares e também encontros especiais em eventos, como jantares, churrascos e feiras. O segredo do nosso negócio é estar próximo do nosso cliente.

Na busca pela eficiência operacional, nós focamos muito no serviço de pós-venda: oferecemos Oficina 24 horas, em que o cliente pode ser atendido a qualquer horário; procuramos ter a peça que o cliente vai precisar em nossas concessionárias, através de uma logística ágil de reposição. Agora, passaremos a oferecer implementos rodoviários, uma novidade. A Transrio sempre se adaptará às mudanças que o mercado traz, mantendo a tradição de excelência em atendimento, prestação de serviços e pós-venda. Queremos ver os caminhões e os ônibus na estrada, funcionando a toda potência. Com nossa aliança forte e o potencial de crescimento do país, nossos clientes podem se preparar para colher um futuro próspero pela frente.

ÍNDICE

Página 04

De onde viemos e para onde vamos.

**Página 08**

Garantia: um processo que demanda atenção e rigor.

Página 09

A importância da pesquisa de satisfação ao cliente da Transrio.

**Página 10**

Nossos clientes

Página 12

Relacionamento com o Cliente

**Página 15**

Institucional

Agradecemos a todos que contribuíram com esta edição: Christian Hahn, José Geraldo Júnior, Ronaldo Peirano, Rivaldo Bandeira, Victor Dante, Larissa Chiesi, Jackson Oliveira, Cesar Assis, Cesar Jr, Alessandra Moura, Alaone Souza, Fabiano Comin, Flávio das Dores, Amanda Bispo, Adão Júnior, Elaine Camargo, Mariana Lima e Thais Palmier.

OFICINAS TRANSRIO: É MENOS TEMPO DO SEU CAMINHÃO PARADO E MAIS TEMPO NA ESTRADA.

AQUI, O SEU VOLKSWAGEN
SÓ SAI COM PEÇAS GENUÍNAS!



As **PEÇAS GENUÍNAS** são perfeitas por oferecerem um diferencial competitivo com menores custos de manutenção e um alto padrão de qualidade para cada modelo de caminhão. Isso faz com que você não desperdice nem tempo e nem dinheiro. Além da sua maior durabilidade, desempenho otimizado, segurança máxima, vida útil e garantia. Por isso, só utilizamos peças genuínas que entregam + valor para você e para o seu negócio! Consulte nosso time de especialistas para saber mais vantagens de ter **PEÇAS GENUÍNAS** do seu caminhão.

*Válido em todo o território nacional. Consulte condições.



Transrio
Caminhões e Ônibus

Conheça os desafios e o cenário atual do maior grupo de concessionárias Volkswagen Caminhões e Ônibus do Brasil!

Crescimento em prol de atender bem e facilitar a vida dos clientes. Com mais de 30 anos de atuação, a Transrio Caminhões e Ônibus faz parte da Vamos e é construída por pessoas que não medem esforços para atender os clientes e seus caminhões sempre da melhor forma, buscando simplicidade, praticidade e qualidade, acima de tudo. Trata-se do maior grupo de concessionárias Volkswagen Caminhões e Ônibus do Brasil, que ainda tem muita história para contar e para fazer.

Evolução no tempo

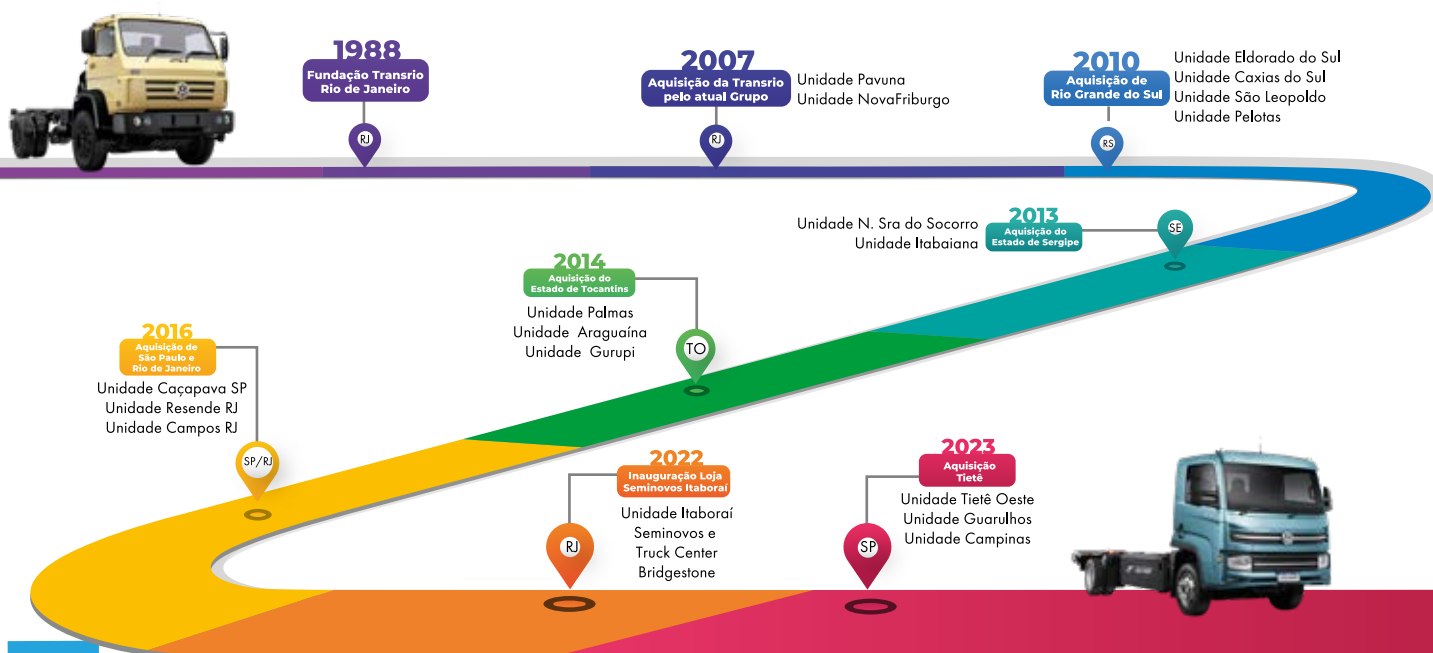
A Transrio foi adquirida no Rio de Janeiro em 1988. Em 2007, já existiam as unidades da Pavuna e de Nova Friburgo, quando a Vamos assumiu seu comando. Foi em 2010 que a empresa expandiu seus negócios para o Rio Grande do Sul (Eldorado do Sul, Caxias do Sul, São Leopoldo e Pelotas). Três anos mais tarde, foi a vez de crescer para o Nordeste do país. A concessionária se fez presente em Sergipe, com as unidades de Nossa Senhora do Socorro e Itabaiana. No ano seguinte, foi a vez de Tocantins (Palmas, Araguaína e Gurupi) e, em 2016, chegou às terras paulistas (Caçapava) e ampliou seu espaço no Rio de Janeiro (Resende e Campos). Em 2022, foi a vez da Unidade Itaboraí Seminovos e Truck Center Bridgestone. A mais nova integrante, é a rede de concessionárias Tietê que acabou de

ser adquirida e possui três lojas: Tietê Oeste, Tietê Guarulhos e Tietê Campinas.

Cenário atual

Muito mais que negócios, a Transrio direciona as oportunidades e demandas de mercado para estreitar o relacionamento com seus clientes e também criar uma rede de suporte para que seus veículos possam estar sempre aptos a rodar. A concessionária atua em cinco estados, comandando 18 filiais Volkswagen Caminhões e Ônibus e uma filial de caminhões seminovos. É sabendo operar em nível nacional que mantém sua importância e pioneirismo na estrada. A empresa é líder na participação de mercado de caminhões.

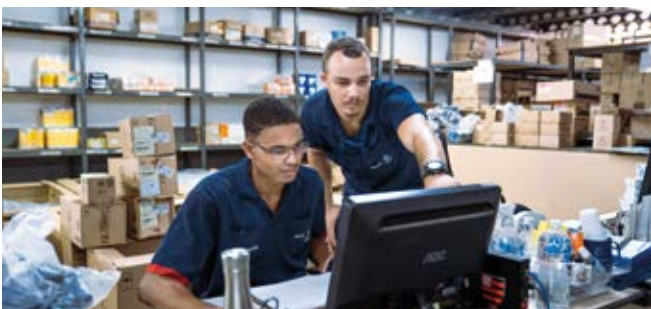
"A Transrio não aposta. Na verdade, ela sempre analisa, estuda e vê as oportunidades que o mercado vai dar para as regiões em que atuamos. E a gente, sempre em parceria com a fábrica, tenta explorar da melhor forma os novos produtos", comenta Christian Hahn, Diretor Executivo da Transrio. A concessionária oferece uma linha completa de caminhões e ônibus, inclusive seminovos multimarcas revisados e com garantia de procedência. "Hoje, temos os caminhões extrapesados, estamos com uma entrada boa para trabalhar, começamos a penetrar nesse mercado.





Serviços para o cliente

A Transrio trabalha a todo tempo para que seu cliente nunca fique com seu veículo parado. "Somos a única concessionária a ter oficina 24 horas nas unidades de Caçapava (SP), Pavuna (RJ), Palmas (TO) e Nossa Senhora do Socorro (SE). O cliente pode ser atendido de dia ou de noite", ressalta Christian. Além disso, todas as lojas possuem oficinas multimarcas. Juntas elas atendem mais de 4 mil caminhões por mês. A equipe conta com mais de 100 técnicos capacitados para atender os motoristas de maneira ágil e eficaz. Além dos caminhões e serviço de primeira, a empresa oferece também para o condutor a sala do motorista, um espaço de descanso dentro de suas unidades onde o caminhoneiro pode descansar e relaxar enquanto espera o serviço ficar pronto.



Estoque de peças - Transrio Pavuna

Mais perto de você

A Transrio tem como objetivo manter um relacionamento próximo com seus clientes. "Queremos conhecer suas demandas, descobrir suas dificuldades do dia a dia e poder ajudar a solucioná-las", diz Christian. Para estreitar esses laços, faz questão de aproveitar todas as oportunidades para estar perto deles. Por isso, a empresa marca presença nos eventos do setor, como a Feira de

Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins), Transposul e a Festa dos Caminhoneiros de Itabaiana. A concessionária também cria seus próprios eventos. A Fetransrio, que acontece no Rio Grande do Sul, por exemplo, já está em sua 2ª edição. Além disso, promove encontros com clientes, como jantares de lançamentos de produtos, almoços, entre outros.

Produtos à mão

Fornecer peças com agilidade também é uma das metas. Por isso, a empresa conta com um amplo estoque de peças: são mais de 26 mil itens distribuídos pelo Brasil. É também distribuidora oficial de pneus Pirelli e Bridgestone, além de ter Truck Center nas unidades de Itaboraí, Caçapava, Palmas e Nossa Senhora do Socorro. "Agora, também estamos promovendo a venda de implementos rodoviários", lembra.

Desafios

Já pensou como é possível manter o atendimento ao cliente com excelência em uma empresa tão grande como a Transrio? Para Christian, essa é a principal adversidade da concessionária. E sabe como é resolvido? Com treinamentos e alinhamentos dos funcionários e colaboradores. "Tentamos sempre trabalhar a formação de líderes para que possam nos representar nessas lojas. Temos donos que nos representam com nossos valores e nossa cultura", explica. E continua: "Tentamos estar presente grande parte do tempo nas filiais. Podemos demorar até um pouquinho para voltar em cada uma, mas sempre levamos, em cada viagem, uma conversa com os colaboradores e gestores, mostrando a forma que a gente gostaria que eles atendessem nossos clientes e tocassem a gestão da companhia, mostrando nossos valores e cultura", finaliza.



Presente: agora Tietê faz parte da Transrio!

Mais um gigante chegou para o time Transrio. Dessa vez, não se trata de nenhum caminhão extrapesado, mas sim de uma das mais importantes concessionárias do sudeste: a Tietê Veículos. A aquisição pela Vamos Locação de Caminhões, Máquinas e Equipamentos aconteceu em junho e movimentou R\$ 331,4 milhões. O acontecimento é motivo de celebração. "Foi uma satisfação saber que fomos de um grupo gigante [Comolatti] para outro, a Vamos. A força da Tietê somada à Transrio deve dobrar a força de venda dentro da marca VW", comenta Rivaldo Bandeira, diretor comercial Tietê Caminhões e Ônibus VW. **Com 30 anos no mercado, 220 Funcionários, a Tietê fica em São Paulo e oferece vendas de Caminhões e Ônibus e também veículos usados. Também está situada na cidade de Guarulhos, um importante ponto logístico do país, e Campinas, uma das principais rotas de transporte de cargas no Brasil.** A Tietê possui estoques muito bem geridos e com grande diversidade para as mais diversas necessidades. Na área de peças, a loja conta com um estoque de 22 mil itens. "Temos sempre unidades de Ônibus à pronta entrega, o que ajuda os clientes a não perder tempo com encarroçamento dos ônibus, e formarem alianças sólidas com os fabricantes de carroceria", conta.

Rivaldo chama a atenção para o mercado de São Paulo e sua economia pujante, que não para de crescer. "O potencial é gigantesco. Com a linha completa de produtos Volkswagen e seus veículos vocacionados, atenderemos desde o cliente de varejo até o mais robusto frotista. Clientes são nosso maior patrimônio e são fundamentais para nosso crescimento", finaliza.



Rivaldo Bandeira
Diretor Comercial Tietê

Tietê Campinas

Tel.: (19) 3729-3000
Av. Anton Von Zuben, 1.721
Jardim São José

Tietê Guarulhos

Tel.: (11) 2421-3000
Av. Adolf Shindling, 138
Vila Herminia

Tietê Oeste

Tel.: (11) 3622-2000
Av. Marginal Direita do Rio - Tietê, 700
Vila Jaguará



Projeto 3D - Maquete Showroom

Futuro: Porto Real

Imagine passar pela Rodovia Presidente Dutra (BR116) e ver um edifício escultural com uma exposição de caminhões novos como Constellations e Meteors, estrategicamente localizada adjacente à curva atual que dá acesso à Fábrica da Volkswagen e à cidade de Resende? Agora, pense que além dos veículos, há toda uma estrutura para venda e locação de caminhões novos e usados, serviços de mecânica pesada, hotelaria, centro comercial de varejo e serviços, pátio monitorado, praça de alimentação e centro de logística de caminhões e equipamentos pesados.

Esse é o novo projeto da Transrio e será uma realidade em breve. Trata-se da implantação de um grande complexo que integra todas as atividades vinculadas ao setor. "Teremos franca visibilidade para os dois sentidos da Dutra, com uma forma atrativa e singular, que sintetizará grandes vitrines de exposição e destacará a marca Volkswagen", explica Adão Junior, gerente de expansão da Transrio.

Segundo Adão, o Brasil carece de infraestrutura para profissionais de transporte de carga. O empreendimento em Porto Real pretende estabelecer um novo marco no atendimento ao caminhoneiro. "Pretendemos oferecer um serviço especializado no atendimento das necessidades específicas dos profissionais que estão sempre em movimento e longe de seus lares e serviços que a cidade oferece", diz.

Mundo do Caminhão

É isso mesmo! Um mundo de soluções para o caminhão e o caminhoneiro. No complexo haverá a construção de um campo de futebol e churrasqueira que visam promover a interação entre usuários. Além disso, um centro comercial ofertará serviços profissionais como advogados, dentistas, barbeiros, contadores, além de lojas para o comércio, gerando empregos e crescimento local. A data prevista de lançamento é 2025.



COLABORADORES CONECTADOS COM AS NECESSIDADES DOS CLIENTES ELEVAM A EXPERIÊNCIA EM TODAS AS ETAPAS DO ATENDIMENTO



A maioria das empresas sabe que o crescimento saudável só é possível com uma comunicação eficiente com clientes e parceiros e processos rígidos de controle e organização. Por isso a Transrio faz questão de investir em ferramentas para alcançar a excelência nos negócios. Mas por trás dos processos e projetos estão pessoas com experiência, dinamismo e confiança para a execução.

Garantia: um processo que demanda atenção e rigor.

Uma função pouco conhecida mas de grande importância em concessionárias é a do garantista. E na Transrio não poderia ser diferente.

Na filial de Caxias do Sul (RS) quem está responsável por essa função é Elaine Camargo, que está na empresa há 12 anos. **Mas afinal, o que faz um garantista? Analisa produtos, mantém contato com fabricantes, acompanha prazos e o processo de auditoria, controla reembolso e encaminha cartas de crédito para aprovação junto à área financeira.** “Garantia sempre foi considerada uma área complicada, que passa por rígida auditoria. Então aprendemos a fazer os processos corretamente e informatizamos tudo. Entrei na Transrio em 2011 e aceitei um desafio, que seria resolver pequenos problemas, mas na verdade eram mais de 400 processos parados que não conseguiam reverter. Desde lá já passamos por cinco auditorias, todas com índices mínimos de estorno e a última completamente zerada.”, ela conta.

Mas não foi do dia para a noite que a Elaine adquiriu toda a sua experiência no trabalho. Ela começou em 1986 em uma revenda onde precisavam de alguém dinâmico e com pensamento rápido. Fez o teste e foi chamada para, logo no início, já controlar 17 mecânicos e 10 chapeadores. “Minha primeira tarefa foi fazer apontamento de mão de obra, cronometrávamos tudo o que os mecânicos estavam fazendo. Pegava os números e colocava na tabela para montar os TPRs (tempo padrão de reparos)”, relembra. “Aprendi os desenhos das peças e passei a ser apontadora de produção, depois garantista. Fiz curso de Encarregado de Garantia em Escritório de Oficina. Fui uma das pioneiras em garantia aqui na região Sul”.

Elaine tem uma vasta experiência, estudou mecânica para entender melhor o trabalho de seus colegas e já foi gerente de garantia em vários locais do Rio Grande do Sul, sempre lidando com auditoria e melhorando processos. E a Transrio soube reconhecer esse talento: “Quando entrei na Transrio já



Elaine Camargo

Garantista - Transrio Caxias do Sul

estava com 46 anos, considerada pela maioria das pessoas já fora do mercado e a empresa me deu a oportunidade de mostrar meu trabalho.

Cheguei para mostrar para o que tinha vindo e já se vão 12 anos. É uma satisfação pessoal uma mulher como eu, com 58 anos de idade continuar no mercado de trabalho. Sou muito agitada e estou sempre em busca de mais conhecimento. Eu busco a perfeição”

Apesar de um passado com uma história cheia de experiências, Elaine também olha para o futuro: “Temos que ser críticos, a garantia é o final do processo, se começar errado vai terminar errado, é preciso um senso e observação muito grande pra fazer a coisa funcionar e o apoio dos colegas. Eu respeito muito meus colegas e tenho o respeito deles. Meu nome está feito na fábrica, todos me conhecem. Agora a perspectiva para o futuro é formar mais garantistas, passar o que aprendi e oferecer consultoria para ajudar o grupo para quando tiverem uma auditoria, conseguirem levar de uma maneira mais leve e com menos erros.” planeja.

A IMPORTÂNCIA DA PESQUISA DE SATISFAÇÃO AO CLIENTE DA TRANSRIO

Mariana Lima é analista de experiência do cliente da Vamos e presta especial atenção aos clientes da Transrio. **Seu trabalho é entender o que o cliente sente depois de um atendimento e transformar esse sentimento em ações positivas dentro da empresa. Para isso ela utiliza, junto com a equipe de marketing, algumas ferramentas.**



Mariana Lima
Responsável pelo
NPS do Grupo Vamos

Um dos recursos usados é a pesquisa de satisfação chamada NPS (Net Promoter Score). Não existe uma tradução para o termo, mas pode ser descrito como uma pontuação de promoção ou recomendação de um cliente para a empresa, para saber o que pode ser melhorado e o que está funcionando ou não na relação com os clientes. Com monitoramento contínuo, a pesquisa começa a partir de uma pergunta bem simples: "de 100 a 10, o quanto você indicaria a marca para um amigo ou família?". Geralmente vemos essa pergunta ao usar um serviço na internet, ao avaliar um atendimento telefônico ou no caixa de uma loja.

A partir da resposta, o cliente é classificado como promotor, detrator ou neutro. O cliente promotor é aquele que conseguimos surpreender e que ficou muito satisfeito com a experiência na Transrio. Já o detrator é um cliente que ficou insatisfeito em algum ponto da jornada dele. O neutro é um cliente "morno": não o decepcionamos,

mas também não conseguimos impressionar. "É mais do que uma pesquisa, é um processo que ajuda a fidelizar, a entender em que falhamos e impedir que volte a acontecer", comenta Mariana. O retorno positivo ou negativo é usado como um termômetro pelo grupo. "É assim que sabemos se estamos indo bem ou mal e se precisamos corrigir rotas e criar ou mudar ações", continua. Os dados recolhidos norteiam ações futuras são essenciais para alcançar as metas e objetivos da empresa. "A Transrio está muito bem pontuada, em 78 (numa escala de 100 a -100), dentro da zona de excelência. Mas

não importa o quanto a gente venda, se o nosso cliente não estiver satisfeito, a venda não se sustenta no futuro. Queremos melhoria contínua e cliente satisfeito".

A colaboradora se emociona ao falar de seu trabalho: "O que mais valorizo é saber que tudo que eu faço tem o objetivo de melhorar a vida do cliente. É muito gratificante ler os comentários deles elogiando um mecânico, um vendedor, um gerente, é maravilhoso! Mostra que o nosso trabalho está impactando significativamente a vida de outras pessoas". E fala das expectativas: "Um desafio é fazer com que a voz do cliente chegue a mais gente. No futuro queremos que todos os colaboradores saibam o que o cliente quer e sente", finaliza.



NPS TRANSRIO

★★★★★

L.U.P - Itaboraí/SP

Vou simplificar em uma única palavra: tratamento diferenciado, atenção do início ao fim.

★★★★★

G.T.E - Palmas/TO

Equipe Fantástica, sempre pronta a nos atender e buscar a melhor solução.

★★★★★

R.A.S - N. Sra do Socorro/SE

Eu indicaria porque é uma empresa e alta qualidade e tem funcionários qualificados.

★★★★★

B.V.S - Pavuna/SP

Excelente atendimento e serviço, parabéns a equipe e vendedores, me tornei cliente, super satisfeito!

78
Transrio

Fonte: NPS Transrio, 30 de Junho de 2023.

COM A PALAVRA:

Auto Socorro Flavinho (SJC)



Flávio das Dores (de camisa polo cinza)
Auto Socorro Flavinho - na loja Transrio Caçapava

Além do excelente pós-venda já reconhecido na filial da Transrio de Caçapava, o cuidado e atenção ao cliente no momento em que ele está na loja também ficam registrados com carinho na memória dos motoristas. Um deles, Flávio das Dores, da empresa Auto Socorro Flavinho, lembra até de quando a unidade começou os atendimentos: "A Transrio chegou há mais ou menos uns oito anos atrás, quando foram retomadas as vendas dos caminhões da Volkswagen. E desde lá é uma colaboração muito boa, uma história de confiança", relembra. Ele explica também a relação de confiança com a concessionária: "A tratativa diante da minha empresa e minhas vendas é muito responsável e ao mesmo tempo sem um protocolo rígido, com o atendimento sendo feito de maneira personalizada e da melhor forma possível, não só na área de manutenção como na de vendas".

A empresa de Flávio já tem uma frota de 70 caminhões Volkswagen e ele conta com mais de 76 colaboradores. Ele trabalha com socorro a outros motorista, atendendo todo o litoral norte de São Paulo, além da região de São



José dos Campos, Taubaté e cidades próximas. Explica que precisa prestar suporte imediato, onde o cliente estiver e dessa maneira também precisa de urgência no atendimento de suas necessidades: "Eles fazem de tudo para atingir minha expectativa e me tratam muito bem, desde quem me vende a peça até o segurança. Além disso é uma empresa que está sempre procurando ver o lado do cliente, os funcionários sabem ouvir pedidos e opiniões, dão opções de compra e resolvem os problemas que apresento".

E para o cliente esse respeito e tratamento são importantes, principalmente porque sua frota é grande e precisa de manutenção e ajuste, o que faz com que ele tenha que estar constantemente em contato com vendedores e mecânicos: "Pela parceria que temos não trocaria de marca de forma alguma. Minha empresa depende de caminhão, se eu não tenho quem me auxilie, ela para. Nossa relação é de muito carinho e respeito", finaliza.

Fabiano Comin (RS)



Fabiano Comin
Cliente da loja
Transrio Caxias.

A 900 quilômetros de São Paulo, na região do Vale do Taquari, no Rio Grande do Sul, Fabiano Comin faz todos os dias o trajeto que separa a cidade de Nova Roma do Sul a Caxias do Sul, rodando ao menos 60 km em seu Delivery 11.180.

Esse é seu único caminhão. Já teve outro veículo de outra marca mas agora não deixa mais seu Volkswagen. "A cabine é confortável, espaçosa, não é um caminhão que cansa, o motor é silencioso e suave", explica."

Líder do segmento dos leves, o Delivery 11.180 é indicado para entregas urbanas e além do conforto da cabine citado pelo Fabiano, se destaca pela agilidade e dirigibilidade, além do excelente custo benefício e menor índice de manutenção da categoria. Uma prova disso é que o agricultor não ficou um dia sequer com o caminhão parado: "Ele é fácil de manobrar, não é pesado. Tenho o caminhão há mais de seis meses, nunca deu problema, não precisei fazer manutenção até agora."

O agricultor tem uma pequena vinícola em Nova Roma do Sul e usa o caminhão para escoar sua produção, além de fazer transporte de hortifrutti do CEASA de Caxias para mercados e restaurantes pela área.

Ele é atendido na Transrio de Caxias do Sul e gosta de visitar a oficina: "Como trabalho na agricultura, tenho tratores, então gosto de ver o pessoal trabalhando. Gosto de ir na oficina observar o mecânico mexendo nos motores, quero acompanhar para aprender um pouco quando eu precisar fazer algum reparo." Ele diz que na oficina é o único lugar que pode acompanhar de perto o trabalho do mecânico.

Camaquã Distribuidora (RS)



Frota Camaquã

Ainda no Rio Grande do sul, em Camaquã, um outro cliente também elogia o tratamento que recebe nas filiais de Pelotas e Eldorado do Sul: "Costumo dizer para o pessoal da Transrio que eles não precisam me visitar, quando preciso de mais caminhões ligo e faço o pedido. Concentrar tudo numa marca forte é vantajoso, pois tenho oficina própria 24 horas e com status de autorizada", diz Alaone Souza Silva, diretor da Camaquã Distribuidora.

Com uma frota de mais de 70 caminhões (todos Volkswagen) e mais de 300 colaboradores, o empresário, ex-funcionário de banco, que começou no ramo alimentício com uma pequena criação de suínos e aves, atende hoje quase 70% do estado, abrangendo mais de 150 municípios. "Iniciei a empresa em 2001 com um único caminhão VW 7.90 comigo sozinho e fazendo a própria manutenção. Desde 2010 estou com a Transrio, parceria que dura até hoje", explica.

Apesar do crescimento da empresa, assim como Fabiano Comin, é ele quem vai à manutenção na concessionária e diz que não consegue deixar de acompanhar esse trabalho: "Está grudado em mim, eu gosto", ele ri.

Independente do tamanho do negócio, da sua rota ou da quilometragem rodada, cada filial da Transrio consegue atender de maneira personalizada e humana as diferentes demandas e necessidades de cada cliente.



Alaone Silva
Diretor da Camaquã Distribuidora

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

TRANSRIO PELA 10ª VEZ NA AGROTINS



A Transrio marcou presença como expositora pela décima vez consecutiva na Feira de Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins), que aconteceu no Centro Agrotecnológico Engenheiro Agrônomo Mauro Medanhae, em Palmas, de 16 a 30 de maio. Em sua 23ª edição, o evento cumpriu seu papel como o mais importante da região para os setores agrícola, transporte, pecuária, entre outros.

O resultado é comprovado em números: **segundo o Governo de Tocantins, a edição de 2023 teve um recorde em volume de negócios, com R\$ 2,95 bilhões - um número superior a 2022, que movimentou R\$ 2,5 bilhões em vendas.** A Transrio compareceu com a Vamos Seminovos e a Vamos Locação. Os times das lojas de Palmas, Gurupi e Araguaína se uniram e atenderam mais de mil clientes no estande que este ano trouxe um cenário inovador e arrojado. "Trouxemos nossa equipe de todo o estado para conseguir atender toda a demanda dos nossos clientes. Vieram vendedores de caminhões, de peças, pneus e de toda a estrutura", comenta Alessandra Moura, gerente Transrio Palmas.



Cliente Mineirinho de Tocantins, satisfeito com sua aquisição.



Time Transrio

Além de fechar bons negócios e renovar a frota, os clientes também puderam curtir um happy hour exclusivo com churrasco e show ao vivo da cantora Melissa Lima na quinta-feira do evento. Com o tema Compliance no Agro, o objetivo do evento foi o desenvolvimento do setor seguindo as regras dos órgãos reguladores - o termo inglês significa agir de acordo com um direcionamento ou pedido. A expectativa de visitantes também foi superada, 196 mil pessoas passaram nos cinco dias de feira.

A organização esperava por um público de 150 mil visitantes. "Para nós é uma alegria estar presente pelo décimo ano consecutivo na Agrotins. Nesta feira que a gente trata com uma grande importância para os nossos negócios, não só de palmas mas de todo o estado do Tocantins", afirmou Christian Hahn, Diretor Executivo Transrio e Vamos Seminovos.

FETRANSRIO MOVIMENTA A SERRA GAÚCHA


FETRANSRIO

 A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DA SERRA GAÚCHA:
CAMINHÕES, ÔNIBUS E IMPLEMENTOS.

Flores da Cunha - RS - 2023

A Serra Gaúcha foi tomada pelos novos modelos extrapesados da Volkswagen. De 23 a 25 de maio, a Transrio, maior rede de concessionárias de caminhões e ônibus Volkswagen do Brasil, promoveu a 2ª edição da Fetransrio. Aproximadamente, mil pessoas passaram pela Vinícola Monte Reale, em Flores da Cunha (RS), onde puderam degustar vinhos e cervejas artesanais no happy hour, e apreciar shows com artistas locais diários. Os clientes também tinham à disposição o tour na adega da Vinícola Monte Reale onde visitaram o processo de fabricação dos produtos (Cerveja Alem Bier) e os vinhos da casa.

Os clientes e fornecedores contaram com uma programação dinâmica voltada para o mundo do transporte rodoviário. **"Sem dúvida o destaque da feira foi a exposição da linha com motores Euro 6. Levamos ainda mais acessórios e complementos do mundo do caminhão para o cliente",** comenta Larissa Chiesi, gerente de marketing da Transrio.

A linha com motores Euro 6 encantou os clientes,

principalmente, por suas adequações que auxiliam na diminuição da quantidade de emissão de gases no meio ambiente e também inovações de potência, design e conforto.

As últimas unidades do Euro 5 também estavam disponíveis com excelentes condições de compra. Além de trocar boas práticas com empresas do setor e fornecedores da região, os clientes tiveram a chance de fechar bons negócios com ofertas exclusivas para renovação de frota para 2024. Quem esteve presente também teve a oportunidade de fazer um test drive do Meteor 28.480.

A feira promoveu ainda uma exposição de marcas de implemento, como a Vamos Locação e a Truckvan, que é a maior fabricante de unidades móveis do Brasil e referência em implementos rodoviários para o segmento de pesados. "Essa segunda edição chegou mais incorporada. Tanto o mercado de ônibus quanto de caminhões vêm se recuperando, após a pandemia da Covid-19, e as compras estão aquecendo. Percebemos essa demanda na feira", comenta o diretor Regional Sul da Transrio, Ronaldo Peirano.

RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

FESTA DOS CAMINHONEIROS DE ITABAIANA



Festa dos Caminhoneiros de Itabaiana - Transrio Sergipe

Música, caminhões e muitos negócios. Esse foi o clima da 56ª Feira do Caminhão e Festa dos Caminhoneiros de Itabaiana, que aconteceu de 3 a 13 de junho em Sergipe. Segundo a Prefeitura da cidade, o evento movimentou R\$ 101 milhões junto aos 27 expositores e seus mais diversos tipos de produtos voltados ao segmento do caminhão.

A Transrio esteve presente com uma carreta estande com um espaço extremamente confortável, equipada com mesas e cadeiras e também um mezanino com vista para todo evento. Antes mesmo do evento acontecer, a Transrio promoveu um almoço para preparar os clientes para as novidades da feira.

"O clima da feira foi espetacular, alegre, positivo e com a presença de vários clientes. Foi extremamente positiva com o fechamento de vários negócios de caminhões e consórcio", conta Jackson Oliveira, gerente geral comercial da Transrio.

VAMOS NA TRANSPOSUL 2023



Transposul 2023 em Porto Alegre

Em mais um momento de busca pelo contato direto com os clientes, a Vamos esteve presente na Transposul 2023. A feira aconteceu de 20 a 23 de junho, no Centro de Eventos da FIERGS, em Porto Alegre, Rio Grande do Sul. **"A Transposul é uma oportunidade estratégica para nos aproximarmos ainda mais do mercado, compreender as necessidades específicas de cada cliente e oferecer soluções customizadas que atendam às demandas do setor de logística e transporte"**, ressalta Christian Hahn, diretor executivo comercial da companhia.

No estande do grupo, a Transrio marcou presença. Quem passou por lá pôde conferir o cavalo mecânico Volkswagen Meteor 29.530, um extrapesado com tração 6x4 indicado para transporte rodoviário de carga para

Quem esteve por lá não pôde deixar de notar os destaques da festa: o cavalo mecânico Meteor 29.530, extrapesado com tração 6x4 indicado para o transporte rodoviário de carga para médias e longas distâncias, e também o caminhão VW Truck 26.320 Constellation, o líder absoluto de vendas.

Para Jackson, foi uma ótima oportunidade para a Transrio fazer o que mais gosta, se aproximar e conhecer ainda mais clientes antigos e conquistar novos. "Promovemos um almoço no restaurante local com entrega de brindes e fechamento de venda de caminhões", comenta.

A concessionária também recepcionou vários visitantes em seu estande e fez entrega de brindes. "O trabalho de relacionamento foi muito bom", finaliza.

6x4 i médias e longas distâncias.

Na área externa, a Vamos Seminovos criou um espaço exclusivo com caminhões a preços especiais, além de totens e uma unidade móvel para dar informações e facilitar interação com os interessados. Os visitantes puderam conferir shows de música ao vivo.

Segundo José Geraldo Jr., diretor executivo comercial da Vamos, o Rio Grande do Sul possui uma posição estratégica no cenário nacional, com uma infraestrutura logística robusta, além de ser um importante polo industrial e agropecuário. "Estamos comprometidos em oferecer alternativas para tornar esses setores ainda mais eficientes na região e, assim, apoiar o desenvolvimento do Sul como um todo", finaliza.

1º MEGA EVENTO COMPRA, ALUGA, VENDE E TROCA: VAMOS LOCAÇÃO, VAMOS SEMINOVOS E TRANSRIO JUNTAS NO MESMO EVENTO.



Transrio Palmas

Já em março, nos dias 23 e 24 aconteceu o Mega Evento Compra, Aluga, Vende e Troca, unindo a **Vamos Seminovos, Vamos Locação e a Transrio** numa ação conjunta nas cidades de Caxias (RS), Palmas (TO) e Betim (MG), três regiões importantes para a mobilidade nacional.

"Nas semanas anteriores ao evento somamos esforços e visitamos clientes, ligamos convidando, demos entrevistas à rádio local, fizemos anúncios...", explica Antonio Cezar de Assis, gerente comercial da Vamos Seminovos de Betim. "Todo mundo se envolveu, vendedores, administração, etc. Clientes vieram com suas famílias, fizemos um grande churrasco, chamamos influenciadores também. Foi um dia de vendas e de descontração", diz.

Victor Dante, gerente geral de marketing da Vamos, celebra o resultado do evento: "Essa mistura de interessados, prospectados e clientes da casa foi muito positiva porque além de ouvirmos onde podemos melhorar tivemos troca de experiências entre os próprios clientes, falando da vantagem da locação, da experiência com o pós-venda, ou da qualidade e procedência dos nossos seminovos".

No total, foram quase 500 clientes visitando as casas, mais de 50 caminhões vendidos, mais de 40 seminovos e muitos negócios para o futuro: "Você via a família toda lá celebrando e conhecendo nosso negócio, ou seja, o pai levou o filho, que um dia também vai trabalhar com a gente", explica.

"Foi uma oportunidade de confraternizar, de estar próximo do cliente e dos colaboradores, com a simplicidade que é a marca do nosso grupo", e emenda: "Foi a primeira vez que levamos esse evento para dentro das nossas lojas, tudo ao mesmo tempo. Estamos só começando, vamos rodar esse mega evento por muitos lugares", finaliza.



1º Mega Evento - Transrio Caxias

CAMINHÃO SEMINOVO TAMBÉM É O NOSSO NEGÓCIO!

Quer comprar ou vender o seu caminhão seminovo?

Aqui na Transrio nós temos o produto que você procura. São mais de **3.000 caminhões** seminovos distribuídos pelo Brasil. Vem que na Transrio tem!

Fale com a gente!



(11) 93021-4269

vamosseminovos.com.br



CAMINHÕES
SEMINOVOS



Transrio
Caminhões e Ônibus

TRANSRIO MAIS QUE UMA CONCESSIONÁRIA

Confira os demais produtos e serviços que você encontra em nossa loja:



FALE COM O NOSSO TIME DE ESPECIALISTAS NA LOJA MAIS PERTO DE VOCÊ:

Araguaína (TO) - Caçapava (SP) - Campos dos Goytacazes (RJ) - Eldorado do Sul (RS) - Gurupi (TO) - Itabaiana (SE) - Itaboraí (RJ) - Nossa Senhora do Socorro (SE) - Nova Friburgo (RJ) - Palmas (TO) - Pavuna (RJ) - Pelotas (RS) - Resende (RJ) - São Leopoldo (RS) - Caxias do Sul (RS).