

TRANSNEWS

Edição
12

Período
Set | Out | Nov | 2024

VW METEOR. PENSE GIGANTE.



E mais:

Os eventos Agrotins e Itabaiana, histórias inspiradoras de nossos clientes e tudo sobre a Oficina Volante Transrio.



Revenda Autorizada:



Caminhões
Ônibus

Uma Empresa:



OS CLIENTES SÃO A PAIXÃO DA TRANSRIO.



Enio Vera Cruz Domingues
Diretor Regional de Concessionárias

por vendas de veículos zero km, seminovos, pneus e peças, quanto a visitas e sorrisos gerados em todos que lá estiveram. Como região agrícola, Tocantins é um território de grande relevância para os nossos negócios, e por essa razão contamos com 3 filiais estrategicamente localizadas com vocação para atendimento de caminhões extrapesados, oferecendo uma experiência de alto padrão a nossos clientes. Também estivemos presente na 57ª Festa dos Caminhoneiros em Itabaiana com a equipe Transrio Sergipe, que comemorou seu 6º ano consecutivo na liderança do mercado de caminhões no Estado. É um grande feito que faz parte de todo o grupo de profissionais altamente capacitados, com uma gama completa de peças para atender o cliente bem para atender sempre. Esse trabalho e dinamismo é só da Transrio, uma empresa em que encontro pessoas dedicadas e apaixonadas pelo o que fazem.

É ao som de Luan Santana que a Transrio celebra a união com motoristas, empresários e caminhoneiros de todo o Brasil. A Volkswagen uniu a canção famosa do Luan, esse grande cantor sertanejo, ao sucesso da montadora, o Meteor da Paixão. Estou muito feliz pela oportunidade de fazer parte da Transrio e acompanhar como essa campanha tem sido um sucesso. A previsão de vendas de caminhões para 2024 é de 120 mil unidades, o segmento de extrapesados representa aproximadamente 44% desse total, e é justamente nesse mercado que o nosso VW Meteor está inserido*. Estamos fazendo as ações para que o público possa conhecer o produto e sentir na estrada todo aquele discurso que fazemos sobre ele, um veículo com conforto, eficiência e tecnologia. Nossa principal ação é a demonstração do Meteor em eventos que participamos, como na Feira de Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins). Tive a honra de participar dessa edição e nossas expectativas foram amplamente superadas, tanto em relação a negócios gerados

* Fonte: Boletim Acav/FENABRAVE

PALAVRA DO CLIENTE

VW METEOR É O MELHOR CUSTO BENEFÍCIO.

A Transrio já é uma parceira antiga da revenda e durante anos construímos uma relação de confiança e transparência. Sou diretor financeiro do Grupo Mitidieri, formado pela CBB, a CBS e a CBM, e estou na empresa desde 2010. Atuamos com transporte de bebidas no interior do Sergipe e também na região da Zona da Mata em Pernambuco. E foi na firmeza do laço que temos com a Transrio que decidimos pelo VW Meteor. Percebo que os gestores do grupo de concessionárias Volkswagen tem uma atenção especial conosco, sempre buscando um atendimento de venda atrativo e um pós-venda eficiente e rápido, o que pra gente é fundamental, pois nosso modelo de negócio funciona quase todos os dias da semana. Temos uma frota de 100 caminhões e 12 Carretas que transportam os produtos Ambev e outras empresas de revenda aos nossos clientes. A principal vantagem de ter um caminhão Meteor na frota é o custo benefício. Posso dizer que as condições comerciais foram essenciais para a compra. Nosso 28.460 é um produto de qualidade, com um cavalo com valor atrativo, bastante econômico, com manutenção mais barata comparado com outros veículos da mesma categoria e todo o conforto que você oferece ao seu colaborador. Além de todas essas vantagens, tem ainda o preço competitivo e o eficaz suporte de manutenção da concessionária, ou seja, é um bom negócio.



Bernardino Mitidieri Neto
Diretor financeiro do Grupo Mitidieri
CBB/CBS/CBM

A TRANSRIO INOVA MAIS UMA VEZ, LEVANDO UM SERVIÇO DE QUALIDADE PARA O CLIENTE. A OFICINA VOLANTE É SINÔNIMO DE ECONOMIA E AGILIDADE NO ATENDIMENTO.

Não é de hoje que as lojas da marca fazem atendimentos fora do pátio conforme a necessidade do cliente. O acompanhamento era feito com utilitários, para resolver questões pontuais. Agora, a nova oficina móvel, expande esse tipo de auxílio, com um veículo mais robusto e preparado para diversos serviços.



Oficina Móvel Transrio:

o atendimento vai até os nossos clientes.

“Hoje a oficina móvel nos proporciona ainda mais facilidade para ir até regiões distantes e atender mais veículos. Se antes fazíamos atendimentos de cinco, seis veículos num dia, hoje com a oficina volante temos a capacidade de atender até 25 caminhões no mesmo prazo”, explica Manoel Junior, gestor de pós-vendas.

A ideia é que o atendimento seja feito tanto para reparos preventivos quanto corretivos.

No primeiro caso todos os clientes de determinada região serão avisados antecipadamente os dias e em quais pontos a oficina estará, sendo o atendimento realizado por meio de agendamento. A oficina também pode ir até uma determinada empresa e fazer reparos em toda a frota do cliente.

“O Agronegócio é forte no estado e por isso na época de colheita estão focados na operação, então um caminhão quebrado pode gerar um prejuízo muito grande. A oficina móvel proporciona solução ao cliente, pois nós vamos até o local em que ele está e podemos fazer várias revisões no mesmo espaço”, completa Junior.

No caso de um caminhão que quebra em plena operação, a oficina também pode atendê-lo. Isso economiza tanto para o cliente, que não para a operação, quanto para a concessionária, que não sobrecarrega a oficina, explica Junior: “Se tivermos 200 passagens por mês na filial de Palmas a gente aumenta esse número, pois atendo mais veículos fora. Isso agrega financeiramente para a loja, aumentando a capacidade de atendimento sem a necessidade de expandir a oficina”.

Além disso, quando o veículo quebra carregado o cliente tem que fazer o transbordo da carga, o que aumenta em custo e tempo de operação. “Quando o cliente coloca na ponta do lápis, sem sombra de dúvida ele opta por pagar por esse deslocamento e o atendimento no local, até pela confiança na nossa qualidade”, fala o gerente.

O profissional que opera a oficina é formado pela Volkswagen e tem um perfil completo, e pode atender desde as preventivas até um trabalho mais complexo, como análise de suspensão, parte pneumática, elétrica, etc.



Oficina Móvel
Transrio Palmas

Campanha da Volkswagen une as duas preferências do agronegócio: a música sertaneja e o VW Meteor, o destaque da família de gigantes da montadora.



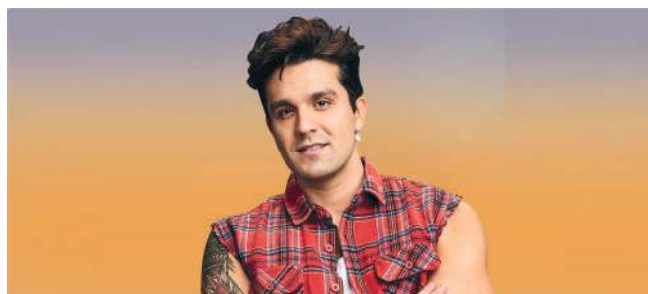
Um caminhoneiro apaixonado por seu caminhão se transforma no cantor Luan Santana toda vez que dá a partida e acelera. É cantando o hit "Meteoro da Paixão", que a nova campanha da Volkswagen tem conquistado corações por todo o Brasil.

"Vem sendo um sucesso absoluto. O VW Meteor é simplesmente o maior veículo da Volkswagen no mundo e caiu na graça do cliente devido ao conforto, eficiência e tecnologia, aliados a um pacote de serviço e conectividade, entregando mais valor", conta Sérgio Pugliese, diretor de vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Com criação da AlmapBBDO, o vídeo com duração de 60 segundos é uma grande chamada para a linha exclusiva da montadora com anúncios no intervalo do Fantástico e Jornal Nacional (Globo) e na Copa Truck (Band). A campanha também está presente em mídias digitais, rádios,

jornais e revistas do setor de transporte e agronegócios. De acordo com Sérgio, as impressões são as mais positivas possíveis: "Luan é um artista muito conhecido e respeitado no setor, em linha com os objetivos da VWCO, de seguir crescendo com consistência nesse segmento".

"É impressionante como a 'Meteoro' é uma música que marca a minha vida. Agora, ela está com uma marca gigante. Fazer a campanha me fez refletir sobre isso. E foi divertido demais gravar. É um comercial que vai ser uma explosão de sentimentos, real. E o curioso: 'Meteoro' nunca teve clipe. Com o Meteor, agora o público vai associar a canção com imagem", declarou Luan Santana.



METEOR DA PAIXÃO.**Encanto nacional**

O Meteor 29.530 em ação pelas estradas

O gigante foi lançado no Brasil em 2020, quando o complexo de desenvolvimento e produção da VWCO em Resende (RJ) passou por uma verdadeira revolução para abrigar uma das mais modernas linhas de caminhões da América Latina, dedicadas exclusivamente aos extrapesados da Volkswagen.

Sérgio celebra a aceitação com o público, que já conta com mais de 14 mil veículos vendidos. "É o modelo que melhor se identifica com o mercado brasileiro, com uma marca forte e com a melhor rede de concessionária do país". Para ele, a relação da Volkswagen com a Transrio é um grande atributo para a marca. "É seguramente um de nossos maiores e melhores parceiros de negócio, atua em 5 estados do Brasil com muita representatividade, garantindo aos nossos clientes, excelência na entrega de nossos produtos e serviços", comenta.

Robustos, conectados e econômicos

Atualmente, a linha oferece dois modelos e várias versões: VW Meteor 28.480 e o VW Meteor 29.530, com tração 6x2 e 6x4 respectivamente. "São sob medida para o seu negócio e garantem a máxima eficiência e o melhor custo benefício da categoria", afirma Sérgio.

Célio Augusto de Moraes Junior, diretor na Camm Transportes, empresa de Jacareí (SP), tem uma frota de 34 veículos, sendo que 15 deles são VW Meteor. O empresário faz transporte de materiais do ramo de siderurgia e alimentos e comprou seu primeiro gigante VW em 2021. "É um veículo que quebra pouco, com baixa taxa de falha na estrada, o custo de manutenção é menor que os concorrentes", explica.

O Meteor é equipado de série com o câmbio Traxon, produzido pela ZF, que possibilita uma boa velocidade média. Também conta com a Predictive Shifting, tecnologia exclusiva da Volkswagen que mapeia a rodovia por GPS, câmbio automatizado. O software antecipa, a 2 km de distância, as condições da via, incluindo a topografia, como subidas e descidas. Dessa forma, o caminhão mesmo indica qual é a marcha mais adequada para cada situação, reduzindo o consumo de diesel em até 5% de economia.

Além disso, os modelos saem de fábrica 100% conectados e trazem todas as vantagens da telemetria RIO. Com pacote básico, RIO Trend, ou pacote completo, RIO Prime, tem uma gama completa de serviços digitais, garantindo ao gestor da frota acesso a dados do veículo e da operação, em tempo real. Possuem ainda o novo sistema de emissões EGR mais SCR, que atende ao exigido nível de emissões do PROCONVE P8 com alta performance com menor consumo de combustível.



Meteor da frota da empresa CAMM, Transporte e Logística

Mais conforto na estrada

Eleandro Chaparini, sócio-diretor da Biomassa Chaparini, empresa em Palmas (Tocantins), tem sete meteors em sua frota e destaca o conforto como um dos pontos mais importantes para ele. "Transporto cavaco de eucalipto e considero o VW Meteor um caminhão muito bom e macio, principalmente o banco", comenta.

Não é à toa que a comodidade é um dos pontos a serem destacados. A cabine da linha é a mais confortável e espaçosa do segmento, com banco com revestimento Likeleather com suspensão pneumática, cinto integrado e climatizador de série. A suspensão

METEOR DA PAIXÃO.

tem conceito full air de 4 bolsas pneumáticas por eixo, controle de distribuição de carga e bolsões com sistema snap-on, que garante maior disponibilidade do veículo e maior integridade para a carga durante a operação.

O VW Meteor também se destaca por inovar com o painel de instrumentos analógico com display central de 3,5" com mais de 70 funções, que o motorista pode personalizar como quiser, e o volante multifuncional que garante acesso a rádio com bluetooth e à ligações. "É a máxima eficiência e o melhor custo benefício da categoria", finaliza Sérgio.

Raio X

Os dois modelos utilizam o novo motor MAN D26 de 13 litros e uma ampla faixa de torque plano, garantindo máxima performance!

Detalhes da parte interna do Meteor



VW Meteor 28.480



A nova geração do Meteor 28.480 e 29.530: mais eficiente, tecnológico e confortável! O extrapesado com tração 6x2 e 6x4, indicado para o transporte rodoviário de carga para longas distâncias. Sob medida para conectar você ao futuro!

VW METEOR 29.530



Modelo	Tração	Potência	Torque	Peso bruto
28.480	6X2	480cv	2.400Nm	56.000
29.530	6X4	530cv	2.600Nm	74.000



Conheça mais sobre o VW Meteor.

Escaneie o QR CODE

Localize uma concessionária Transrio mais perto de você!

Escaneie o QR CODE



GRUPO VAMOS E TRANSRIO MARCAM PRESENÇA EM FEIRAS NA REGIÃO NORTE E NORDESTE, COM DESTAQUE PARA OS ÉXTRAPESADOS.

Contatos com novos clientes, fortalecimento de relações com antigos e lançamentos. Tudo isso e muito mais traduzem as ações importantes realizadas nas feiras de agronegócio no país.

A Feira de Tecnologia Agropecuária do Tocantins (Agrotins) é uma das principais do agronegócio no país. Esse ano a 24ª edição aconteceu de 14 a 18 de maio e contou com organizadores, empresas, instituições estaduais, municipais e expositores ocupando um espaço de 400 mil metros quadrados na capital, Palmas.

“Nosso principal objetivo na Agrotins deste ano foi fortalecer ainda mais nossa presença no mercado agropecuário da região, estabelecendo contatos estratégicos e apresentando nossas soluções inovadoras para os desafios enfrentados pelos produtores rurais. Queremos ser reconhecidos não apenas como vendedores de caminhões e equipamentos, mas como fornecedores confiáveis que contribuem para o crescimento e a sustentabilidade do agronegócio na região”, conta Eduardo Gomes, Gerente Regional de Concessionárias da Vamos.



Estande da Transrio na Agrotins 2024

“A feira foi uma surpresa para nós em questão de negociação e clientes presentes. Este é o segundo ano que montamos uma estrutura diferente, um baú escritório. Fechamos vários tipos de negócios, desde a venda de peças e pneus até locações, com a Vamos Locações. Foi uma excelente feira”, diz satisfeito.

O evento chegou ao último dia com números recordes em comparação à edição anterior. Somente em negócios, movimentou R\$4,24 bilhões*, além do alto número de visitantes.

* Fonte: Matéria G1 em 18/05/2024 - Agrotins tem recorde de público e movimento mais de R\$ 4,24 bilhões em negócios, diz governador Wanderlei Barbosa.

Já em Itabaiana, Sergipe, na 57ª Festa dos Caminhoneiros, que aconteceu entre os dias 9 e 12 de junho, em apenas três dias de feira no estande do grupo foram vendidos dezenas de caminhões, gerando um grande lucro.



Edivaldo Batista, cliente da Transrio Nossa Senhora do Socorro.

“Foi maravilhoso, tivemos um mix de vendas de todos os produtos, o que posso te dizer é que surpreendeu”, conta Jackson Ribeiro, gerente regional. “Recebemos muitos clientes da região, que ficam ali na expectativa de comprar o caminhão no momento da feira, onde oferecemos uma condição especial. Além disso, é uma feira que tem uma ligação religiosa, por causa do padroeiro (Santo Antônio), então é como se o caminhão já viesse abençoado”.

Um dos clientes, Edivaldo Batista, da Edivaldo Embalagens, comprou alguns caminhões Constellation 13.180 e foi só elogios a equipe e ao estande: “Estava muito bem localizado e tive ótimos descontos. Vale muito a pena participar da feira”.



Estande da Transrio na Festa do Caminhoneiro de Itabaiana

Em ambos os eventos os destaques ficaram por conta dos extrapesados, mais usados nas regiões por conta da robustez e características como tração, motor e potência. Aguardamos mais novidades para as próximas edições.

SOU O DUDU, PRAZER!

**Dudu Jr.**

Mascote da loja Transrio Palmas

Quer uma história inspiradora? Vem ver o que aconteceu na Transrio de Palmas, onde não são apenas os clientes que recebem atenção e cuidado! Em dezembro de 2023, os colaboradores encontraram um gato laranja na entrada da loja. O felino ficou zanzando alguns dias por ali. Logo, eles perceberam que o peludo não iria embora e resolveram tomar uma atitude bonita: acolher o animal para não deixá-lo abandonado, correndo perigo nas ruas.

"A colaboradora Adriana me mandou uma foto para mostrar que o gatinho estava na porta da empresa. Falei para ela: 'Não vou abrir a foto, não quero mais bichinhos'. Mas quando estava fechando a empresa, me deparei com ele desnutrido, morto de fome e não aguentei. Acabei dando comida e água, deixei tudo na entrada da oficina, que é um local coberto", conta Alessandra Moura, gerente da filial de Palmas. Nos dias seguintes, os colaboradores ainda organizaram sua ida ao veterinário e arrumaram um abrigo para o simpático bichano, que ganhou até nome, Dudu Jr! Nem precisa dizer que eles mudaram a vida do Duduzinho. Foi um gesto de amor e carinho, tanto com a natureza quanto com a comunidade, pois quanto mais animais cuidados e abrigados menos riscos e maus tratos sofrem.



Alessandra Moura
Gerente Administrativo
Transrio Palmas

Segundo pesquisas, um gato que vive nas ruas, abandonado e sem o suporte de tutores, vive aproximadamente três anos, por ficar exposto a doenças, acidentes, brigas, etc, enquanto um animal que tem casa, acompanhamento e cuidados pode chegar a mais de 15!. Agora, o Dudu está ótimo de saúde, é bem tratado e alimentado. Por enquanto, ele ainda é muito jovem para trabalhar e passa mais da metade do dia dormindo. Coisa de gato, né? Quem sabe, no futuro, ele não se candidata a uma vaga de emprego na filial? Gostou da história? Que tal seguir o exemplo quando encontrar um animalzinho abandonado por aí?

PALAVRA DO COLABORADOR

ESTRATÉGIA E FOCO SÃO PARTE DO MÉTODO ESSENCIAL NA PRÁTICA DE VENDAS. CONHEÇA A HISTÓRIA E AS TÉCNICAS DE UM CONSULTOR DE SUCESSO DA TRANSRIO DE PALMAS.

**Abelardo Correia**

Consultor Técnico Transrio Palmas

A história do consultor técnico Abelardo Araújo Correia com a Transrio começou há mais de 10 anos, em 2013, quando a loja foi comprada pela JSL. Na época ele foi contratado como encarregado de garantia, função que exerceu até 2020, quando foi promovido ao cargo atual. Na sua rotina de trabalho, além de atender aos clientes, ele abre ordens de serviço de checklist, negocia orçamentos, acompanha a chegada de peças e também libera os caminhões. No começo na nova função, passou por um momento conturbado, conta: "Me sentia como se trabalhasse demais e não saía do lugar, isso consumia muito minha energia. Em um determinado momento parei e mudei a forma de agir, focando no que de fato era preciso para ser um bom consultor", explica "com isso consegui aumentar meus números, inclusive, até o momento sou o consultor que mais vende peças e mão de obra de todas as lojas da Transrio do Brasil, o que me deixa muito orgulhoso". Ele conta que sua meta mensal é desafiadora porém para conseguir atingir os valores estipulados, precisa saber como negociar um orçamento e dar segurança. O que ele faz para conseguir atingir esses valores passa por saber como negociar um orçamento e dar segurança ao cliente de que está pagando por serviços e peças de qualidade. "Não basta vender alto e apenas uma vez, porque o cliente satisfeito sempre volta", emenda. Outro ponto muito importante que ele destaca é ter uma meta de faturamento diário, isso além de levá-lo a atingir o objetivo mais facilmente, deixa seu relatório de ordens de serviços enxuto e saudável. Dicas preciosas de um colaborador que ainda vai longe.

UNIDOS SOMOS MAIS FORTES: O ELO ENTRE OS COLABORADORES DA SIMPAR E O INSTITUTO JULIO SIMÕES LEVOU ALÍVIO AOS MAIS NECESSITADOS.



○ Rio Grande do Sul enfrentou, esse ano, uma das piores catástrofes do país.

Foram milhares de desabrigados e pessoas que perderam tudo devido às fortes chuvas e enchentes que atingiram quase todas as cidades do estado. No meio dessa situação calamitosa, a força do voluntariado e diversas ações sociais têm ajudado no conforto da população e na reestruturação de bairros e de famílias.

Nesse clima de colaboração, o Instituto Julio Simões – que direciona os investimentos sociais da SIMPAR e de suas empresas – JSL, Vamos (que inclui a Transrío e Tietê), Movida, Automob, CS Brasil, CS Infra, Ciclus Ambiental e Banco BBC Digital -, coordenou várias ações para atender às vítimas afetadas. Dentre as realizações, houve uma campanha de arrecadação em dinheiro, encabeçada pelo Instituto para compra de itens de primeira necessidade para os desabrigados.

Foram recebidos R\$ 275 mil em doações. Para cada real recebido, o Instituto doou outro, totalizando mais de meio milhão de reais. Com esse montante foi realizada a compra e entrega de mais de 15 mil itens emergenciais, incluindo cobertores, cestas básicas, itens de higiene e de limpeza, repelentes, entre outros. Dessas doações, uma parte foi transportada à ONG gaúcha Banco de

Alimentos, uma das mais tradicionais do estado gaúcho, que fez chegar os donativos a quem necessitava.

Além disso o Instituto também realizou a compra e transporte de mais de 250 mil litros de água mineral e mais de 10 carretas foram dedicadas exclusivamente ao recolhimento e transporte de doações de vários locais do estado de São Paulo para pontos de recebimento das empresas do grupo, incluindo a Transrío, localizados em Canoas e Butiá, ambas no Rio Grande do Sul.

Foi criada também uma campanha interna de arrecadação de roupas, brinquedos e cobertores nas sedes administrativas das cidades paulistas de Mogi das Cruzes e São Paulo. Os colaboradores unidos arrecadaram mais de 15 mil itens que foram enviados a quem mais precisava no momento.

Sobre o Instituto

Fundado em 2006 pelo fundador da SIMPAR, Julio Simões, o instituto desenvolve projetos socioculturais próprios e em parceria com outras ONGs. A instituição tem apoiado dezenas de ações culturais e sociais em todo o país. Em 2023, os projetos do instituto impactaram mais de 28 mil pessoas em todo o Brasil.

CAMINHONEIRO DE PALMAS É EXEMPLO DE FÉ E SUPERAÇÃO.

Um jovem caminhoneiro do tocantins resolveu seguir seu sonho e com muita dedicação e apoio familiar adquiriu seu primeiro caminhão.



Lucas Magalhães em sua infância, com seu pai.

Crianças geralmente querem ter a profissão dos pais, e o Lucas Magalhães levou essa vontade a sério.

O jovem de Palmas queria ser caminhoneiro como o pai desde os três anos de idade, segundo a mãe, Keila, conta "Quando meu filho nasceu o pai dele, o Wilson, já era caminhoneiro, ainda não tinha caminhão, trabalhava em empresa privada, mas levava o Lucas junto nas viagens e o colocava em frente ao volante. Ele sempre dizia que queria ser caminhoneiro, desde pequeno", e diz orgulhosa "Em 2012 quando o pai comprou o primeiro caminhão continuou viajando junto e foi pegando mais carinho ainda, é a paixão dele".

Há dois anos, quando terminou o ensino médio e a família perguntou o que ele queria fazer da vida, ele disse que queria comprar um caminhão. O pai então fez um trato. Se ele fosse para a faculdade, o ajudaria a comprar o tão sonhado veículo.

Em um dia, acompanhando o pai a Transrio de Palmas, o sonho acabou se realizando "Meu pai tem a empresa de transportes (Rododrigues) e fomos até a Transrio para ver um VW Meteor novo para ele, mas também havia um caminhão nas mesmas especificações que eu queria. Não ia adquirir naquele momento, mas surgiu a oportunidade, o veículo estava perfeito, daí decidimos

não perder a chance", conta Lucas.

O vendedor Wátila Alves Moreira foi quem o atendeu "Ele buscava um seminovo e já tinha ouvido falar do nosso caminhão. Para a nossa "sorte", tínhamos um 6x2 que atendia a sua necessidade no estoque da concessionária, e assim que mostramos o veículo, que estava em perfeito estado, ele gostou e fechamos negócio", explica.

E o trato com o pai? "Agora estou trabalhando com o caminhão e no próximo semestre volto a estudar agronomia e continuo trabalhando com transporte", conta o jovem caminhoneiro. Mas uma coisa no combinado mudou. Ele mesmo está pagando as parcelas do financiamento e até agora não precisou da ajuda financeira dos pais, enchendo mais ainda a família de orgulho.

Wátila conta como foi o processo "Ele deu uma entrada e financiou o restante pelo Banco BBC. Entregamos um produto seminovo, de qualidade, revisado e com garantia. Além de usarmos nosso próprio banco como provedor do recurso que realizou o sonho do primeiro caminhão". Ele ainda emenda contando que a venda foi muito emocionante para todos os presentes na concessionária, desde colaboradores até a família do Lucas.



Lucas Magalhães

e sonho realizado na Transrio Palmas

ENCONTRE AQUI AS
PEÇAS GENUÍNAS
DE QUE SEU VW PRECISA!

Volkswagen Caminhões

Entrega+Valor
para o seu negócio.



DIRETO DA
FÁBRICA



MAIS DE
22 MIL ITENS
DISPONÍVEIS



ESPECIALISTAS
PRONTOS PARA
AUXILIAR



Transrio
Caminhões e Ônibus

 [transrio_oficial](#)  [transriooficial](#)  [transrio.com.br](#)

Consulte nosso time de especialistas para saber mais vantagens de ter peças genuínas no seu caminhão.

Só quem sonha consegue alcançar.

É O METEOR DA VOLKSWAGEN

MAS PODE CHAMAR DE

METEOR DA PAIXÃO



Caminhões
Ônibus

VW METEOR. PENSE GIGANTE.

**Passe na Transrio mais próxima de
você e veja esse gigante de perto!**



[transrio_oficial](#) [transriooficial](#) [transrio.com.br](#)

Agradecemos a todos que contribuíram com esta edição: Alessandra Moura, Abelardo Araújo Correia, Beatriz Andari, Bernardino Mitidieri Neto, Célio Augusto de Moraes Júnior, Edivaldo Batista, Eduardo Gomes, Eleandro Chaparini, Enio Vera Cruz, Jackson Ribeiro, Manoel Júnior, Miguel Varanda, Lucas Magalhães, Sérgio Pugliese, e Wátila Alves Moreira.