02/02/2016 - Aumentam as vendas de caminhões seminovos Volvo pela internet



As vendas de caminhões seminovos Volvo iniciadas pelo site da Volvo estão crescendo, demonstrando a confiança que o transportador brasileiro tem pela marca. Somente em dezembro último, dez caminhões foram adquiridos na Volvo e na rede de concessionárias depois que o usuário encontrou o veículo no endereço "seminovosvolvo" e fez o primeiro contato pela internet. Na primeira quinzena de janeiro deste ano, seis caminhões usados foram adquiridos a partir do site.

“Temos o primeiro e mais completo site de caminhões seminovos de uma montadora no Brasil”, afirma Rogério Kowalski, gerente de Seminovos Volvo Viking. O site Volvo Viking está no ar desde 2013 e oferece mais de 200 modelos de caminhões seminovos da Volvo e de outras marcas. Aproximadamente 1 mil contatos são feitos mensalmente pela internet.

O internauta pode selecionar o tipo de caminhão (VM, FH ou NH), a configuração (4x2, 6x2 e 6x4), ver fotos dos veículos e verificar dados como quilometragem, cor, ano de fabricação e localização do caminhão na rede de concessionárias. Depois de verificar qual o caminhão adequado para sua operação, o interessado liga para uma central de atendimento, no telefone gratuito 0800 643 4443. A partir daí os veículos são comercializados por meio de venda direta da fábrica e também através das concessionárias do Grupo espalhadas por todo o País.

Kowalski diz que a venda por intermédio do site é uma espécie de vitrine virtual, disponível 24 horas por dia, sete dias por semana, com todas as informações do caminhão. “Quem compra ganha em agilidade, segurança e tem o conforto de fechar um negócio sem sair de casa", destaca. “Temos um profissional da fábrica dedicado a este tipo de venda. Isto nos dá mais proximidade com o cliente e muito mais credibilidade com o transportador. É uma tendência de mercado e a Volvo está à frente”, complementa Kowalski.

Confiança

A Volvo foi a pioneira no lançamento de uma estrutura de seminovos de fábrica. O sistema de comercialização de veículos usados da marca está consagrado no mercado brasileiro por causa de sua confiabilidade e das facilidades de negociação. Cerca de 70% dos negócios no site da Volvo são fechados sem os clientes terem visto o caminhão pessoalmente.

“Os transportadores confiam no sistema e percebem as vantagens que a grife Viking oferece”,

diz Kowalski. Os veículos Viking têm a garantia da procedência e seus principais componentes passam por um rigoroso processo de avaliação, feito por técnicos treinados dentro da fábrica. O caminhão com o selo Viking Plus, por exemplo, tem garantia de um ano para o trem de força e para filtros e óleos e é entregue com rodas e pneus novos. No Viking Plus, o comprador ainda recebe o Certificado de Manutenção Preventiva, garantindo que o veículo recebeu todas as manutenções preventivas, utilizando peças e serviços genuínos.

Legenda foto: Rogério Kowalski, gerente de de Seminovos Volvo Viking

Foto: divulgação
Comunicação Volvo