

## Informação à Imprensa

# Black Week Volvo traz condições especiais em peças genuínas

**Volvo adere à semana de super descontos em novembro com uma campanha especial em seu e-commerce de peças, com todos os itens em promoção. Peças terão até 40% de desconto e poderão ser instaladas a preços especiais na rede da marca. “A Black Week no e-commerce Volvo já se tornou uma ação tradicional, com descontos e condições especiais para instalação de peças e acessórios. É uma forma de contribuir com a manutenção preventiva das frotas e o sucesso de nossos clientes”, afirma Carlos Banzatto, gerente comercial de pós-venda Volvo.**

A Black Week ocorrerá na última semana de novembro, entre os dias 23 e 29. As ofertas Volvo estão no e-commerce da marca – [www.volvopecas.com.br](http://www.volvopecas.com.br). Clientes que se cadastrarem previamente até o dia 20 para aproveitar a Black Week receberão brindes exclusivos em compras realizadas durante a semana de promoção.

## Serviços Volvo

Durante a Black Week, os clientes que optarem pela instalação de peças na Rede Volvo contarão com condições especiais e a garantia de 2 anos nos itens instalados. Em novembro, a Volvo inaugurou mais três casas no Brasil, atingindo a marca de 100 concessionárias distribuídas estrategicamente em todas as regiões do País.

“Atendemos desde pequenos frotistas e autônomos até as maiores empresas de transporte do País, sempre com a mesma qualidade e comprometimento. Nosso objetivo é garantir a disponibilidade dos veículos de nossos clientes por meio da manutenção inteligente Volvo, que combina tecnologia, uso de peças genuínas e profissionais altamente qualificados” declara Banzatto.

Para maior comodidade, o e-commerce de peças Volvo oferece duas opções de entrega. Os clientes podem receber as peças no endereço de sua preferência, em qualquer lugar do Brasil, ou optar por retirar o pedido na concessionária mais próxima de sua base.

## Pioneirismo e confiança

A Volvo foi pioneira no País ao lançar um e-commerce de peças para veículos de carga em 2017. Atualmente, a marca dispõe de um portfólio na plataforma digital com mais de 1.800 itens, com 60 mil acessos/mês e índice de satisfação do cliente em 95%. Um dos segredos do sucesso do e-commerce Volvo é a participação total das concessionárias em cada venda. A plataforma digital é gerenciada pela marca, mas conta com o apoio de toda a Rede, desde ações comerciais, modelo logístico de entrega e disponibilidade em todo o Brasil. É um modelo conhecido como “Marketplace” similar ao do e-commerce de grandes redes de varejo, que fazem a gestão da plataforma digital de compras, mas mobilizam vários parceiros para a venda e entrega dos itens.

## Imagens para download:





18 de Novembro de 2020

Mais informações

*Marco Greiffo*

*Comunicação Corporativa - Grupo Volvo América Latina*

*Tel: +55 41 3317-7830 / 41 3317- 8736*

*E-mail: marco.greiffo@volvo.com*

*Daisa Souza*

*Comunicação Corporativa - Grupo Volvo América Latina*

*Tel: +55 41 3317-7007*

*E-mail: daisa.souza@volvo.com*