

## Informação à Imprensa

# Volvo comemora na Fenatran recorde de vendas de peças por e-commerce

**Pioneira na venda de peças genuínas pela Internet, a Volvo acumula recordes mensais desde que criou o site [volvopecas.com.br](http://volvopecas.com.br), há mais de dois anos. Somente em 2019 já houve mais de 3.500 transações na plataforma. A média atual de pedidos mensais está três vezes maior do que no ano passado.**

Criado em 2017, o site [volvopecas.com.br](http://volvopecas.com.br) tem hoje mais de 80 mil usuários e é um importante canal para os clientes da marca, seja para o fechamento de negócios on line, seja para consulta de preços antes da compra numa das quase 100 concessionárias da marca em todo o País. “Temos uma visão ‘multicanal’, para facilitar o acesso de nossos clientes às peças genuínas Volvo. Hoje todos consultam a internet antes de comprar algo, mesmo que numa loja física. Com peças de reposição não é diferente”, afirma Carlos Banzatto, gerente comercial de pós-venda da Volvo.

## Parceria com as concessionárias

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. “Muitos clientes compram on-line, mas preferem retirar as peças na concessionária mais próxima de sua base. Mas temos também a alternativa de entrega no endereço desejado, o que também é feito diretamente por nossa rede. Associamos os benefícios de uma transação digital (conforto, comodidade, rapidez na compra) mantendo a participação ativa das concessionárias, como numa compra tradicional”, declara Banzatto. “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”, assegura.

## Clientes fiéis

Os números mostram que os clientes do [volvopecas.com.br](http://volvopecas.com.br) estão satisfeitos e confiam na plataforma: 96% de satisfação, o mais alto da categoria, e 37% das transações feitas por usuários já cadastrados, que voltaram a comprar depois de já terem feito pedidos anteriores no site.

## Veículos seminovos

Boa parte das vendas do e-commerce vai para veículos com mais tempo de uso. “Em 2015, veículos com mais de cinco anos representavam apenas 16% dos serviços na Rede Volvo. Hoje esse número é de quase 40%, o que mostra que está havendo uma mudança no perfil de nossos clientes. Eles estão mais conscientes da importância do serviço e peças genuínas para manter os caminhões e ônibus com maior disponibilidade, mesmo os mais antigos, evitando o mercado paralelo”, avalia Carlos Banzatto.

## Conceito único

Além de pioneiro no mercado brasileiro de veículos comerciais, o conceito do site [volvopecas.com.br](http://volvopecas.com.br) não tem similar em operações da marca em outros países. Foi concebido para atender a uma necessidade crescente do mercado em alinhamento com a realidade do Brasil, que determina que o comércio de peças genuínas tem que ser operado por concessionárias homologadas pelas montadoras. “O Brasil é um dos países mais conectados do mundo. Ficamos, em média, 9h29\* na internet todos os dias (a média mundial é de 6h42/dia\*). É natural que aqui tenhamos uma demanda maior do que em outros países por uma plataforma robusta de e-commerce”, afirma Alessandra Almada, gerente de marketing da Volvo.

\*fonte: portal We are Social, relatório 2019

São Paulo, 13 de outubro de 2019.

**Imagens para download:**



11 de Outubro de 2019

Mais informações

*Marco Greiffo*

*Assessor de Imprensa - Grupo Volvo América Latina*

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

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

*Newton Chagas*

*Assessor de Imprensa*

*Outlook - Comunicação & Estratégia*

*Tel.: +55 41 3317 8296 - E-mail: newton.chagas@outlook.com*