



PROGRAMA FAMILIAR
Cinco integrantes do clã Reis, que vieram do Rio de Janeiro, posam no R8 GT Spyder

FOTOS: SERGIO CASTRO/ESTADÃO

Degustação democrática

Centenas de pessoas disputaram senhas para guiar modelos exclusivos da Audi **de até R\$ 1,2 milhão**

Thiago Lasco
thiago.lasco@estadao.com

O padre Matias Ramos Costa, de Volta Redonda (RJ), caiu na estrada às 5h da manhã de quinta-feira. E não estava iniciando uma viagem de autodescoberta – ele foi uma das centenas de pessoas que foram ao Salão do Automóvel, encerrado no domingo, guiar um carro da Audi.

O test-drive promovido pela marca alemã e aberto a todos os visitantes da feira percorria um percurso de cerca de 15 minutos em torno do Pavilhão de Exposições do Anhembi, na zona norte da capital. As senhas, distribuídas diariamente, se esgotavam ainda pela manhã.

“Teve gente que chegou às 6h ou viajou horas para vir ao test-drive”, diz o presidente da Audi, Leandro Radomile.

Entre os cinco modelos oferecidos, o mais cobiçado era o R8 GT Spyder. Com motor V10 de 560 cv, o conversível é tabelado a R\$ 1,2 milhão. “Quería sentir a aceleração de um superesportivo, grudar no banco”, sonhava o administrador de empresas Renato Fornazier.

Mas poucos conseguiram dirigir o carro. O empresário Vinícius Reis veio do Rio de Janeiro com o pai e os três irmãos. Guiou o TTS. “Vou ter de andar em um que tem ‘só’ 200 cv”, disse (o cupê tem 272 cv).

1.109
dos visitantes que foram ao Salão do Automóvel dirigiram um dos cinco supercarros oferecidos pela marca

O padre Costa também só conseguiu senha para o TTS. E saiu satisfeito. “É muito posante! Com um desses, até um ateu encontra Deus”, brincou.

PARA POUCOS

A Audi pretendia oferecer apenas o R8 GT Spyder, mas, diante da procura, incorporou, além do TTS, um R8 Spyder e um S5 à frota de testes.

“As concessionárias têm carros de prova, mas não desses. O R8 GT Spyder foi trazido especialmente da Alemanha. Há apenas 333 unidades no mundo”, conta Radomile.

De acordo com ele, a ideia era oferecer a um grande público a possibilidade de conhecer modelos de luxo. “Queremos ser referência. Quando a pessoa pensar em carros sofisticados, vai se lembrar da Audi”, afirma o executivo.



DIVINO
Padre Costa, a bordo do TTS: ‘Até um ateu encontra Deus’

Concessionárias checam se interessado tem potencial para comprar carros de alto luxo

Se na ação da Audi bastava pegar uma senha para botar as mãos em um supercarro, conseguir guiar alguns modelos de luxo oferecidos por autorizadas é uma tarefa bem difícil.

O test-drive é uma importante ferramenta de venda e mesmo marcas de carros exclusivos têm alguns deles para o cliente experimentar. Mas, antes de liberar uma voltinha pelas ruas, concessionárias de fabricantes como Porsche e Aston Martin, por exemplo, checam se o interessado tem potencial para ser cliente e intenção real de compra.

As duas dão preferência, evidentemente, a quem já é conhecido. A Aston chega a levar o carro

ao local indicado pelo cliente.

De acordo com o porta-voz da Porsche, Luiz Alberto Pandini, a maioria dos interessados chega às lojas bem informada sobre os carros e decidida pela compra.

“Procuramos valorizar o test-drive. Se abrimos demais, deixa de ser algo especial”, argumenta.

A Mercedes-Benz informa que qualquer pessoa pode se cadastrar em suas concessionárias e fazer o test-drive. Depois, um vendedor entrará em contato para saber se há interesse na compra.

Nem todos os carros dessas marcas estão disponíveis. Os mais caros e as séries especiais chegam em poucas unidades – muitas com comprador certo.