

CASO DE ÉXITO

Toyota Kinto

Toyota globalmente se está transformando de una empresa automotriz a una empresa de movilidad.

Con este objetivo nace Kinto, una nueva unidad de negocio que ofrece el servicio de car-sharing para el público B2C y el servicio de gestión de flotas para el público B2B.

Por tal motivo, Toyota comienza su transformación en el año 2018 de la mano de Telefónica Tech en Latinoamérica y el Caribe.

- Producción anual de **10M** de vehículos
- Fábricas en **23** países
- Valor neto de **236** billones de dólares
- Más de **320** empleados



Reto:

Siempre focalizados en Kinto, es crear un nuevo modelo de negocio para las concesionarias y los distribuidores en toda la región, incluyendo la preparación para los pick ups y el control los drop offs en el booking de vehículos.

Encontrar socios estratégicos que nos permitan seguir desarrollando el negocio en LATAM.

Desarrollar más servicios que optimicen la experiencia de los clientes con la calidad que Toyota representa.

Solución:

Gracias a la telemática y la solución de flotas de AI of Things de Teléfonica Tech, Toyota consigue recopilar la información de los vehículos como el compartimiento de la conducción y la geolocalización. Esto permite ofrecer más y mejores servicios a los clientes.

Además permite mejorar:

- Medición de los indicadores más importantes de componentes y fluidos del vehículo, con su correspondiente gestión de alertas.
- Servicios de optimización de rutas.
- Medición de la carga de la batería y la gestión de alertas.



Resultados:

- Toyota se identifica como el precursor en la región de soluciones de movilidad para los segmentos B2B y B2C otorgándole al consumidor final una nueva experiencia.

- Kinto consigue una visión 360 del consumidor final, lo que permite el desarrollo de nuevas soluciones, mayor velocidad de emplazamiento y automatización de reportes.