

 Postada em: 16/06/2012 às 11:28

Concessionárias de motos usam várias estratégias para atrair consumidor

Lojas que vendem motocicletas estão parcelando até lance de consórcio para atrair consumidor

Fonte: [A crítica.com](#)

Clique na imagem para Ampliar 



Produção nas fábricas não está encontrado mercado consumidor favorável

Foto: Divulgação

Para superar as perdas na comercialização de motocicletas, concessionárias do Amazonas enxugam gastos, empregos, comissões de funcionários e, de quebra, facilitam o pagamento das entradas de financiamento e lances de consórcio, que vão de quatro a dez vezes, conforme as empresas.

Elas também investem em promoções, treinamento de mão de obra e em novos canais de relacionamento com o cliente, como site e mídias sociais, como preparação para entrar no e-commerce.

Em função da restrição de crédito e queda na liberação de financiamentos, este ano o setor acumula perdas de 4,2% nas vendas ao consumidor final no País e de 3,68% no Estado, ante janeiro a maio do ano passado, conforme dados da Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo) e da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrade), respectivamente.

Em maio, porém, foram vendidas 2.228 motos no Amazonas, que representa um aumento de 42% sobre abril e de 11,8% sobre igual mês de 2011. As concessionárias desconhecem essa melhora. De cada dez análises de financiamento, de oito a nove são reprovadas.

Já no consórcio (planos de 12 a 72 vezes), as empresas conseguem manter uma boa abertura, porém os resultados são de médio e longo prazo.

Restrições

O consumidor não consegue mais comprar sem entrada, que agora tem de ser em média de 20% a 30%, mas se for autônomo sobe para 40%, 50%. Há um ano quem ganhava cerca de R\$ 1.200 ainda conseguia financiar uma moto de baixa cilindrada, hoje é quase impossível.

De acordo com o gerente geral da Manaus Moto Center (Honda), Luís Abdala, eles já acumulam no ano uma queda de cerca de 30% no volume de vendas, contando a loja de Manaus e as cinco filiais do interior, e foram demitidos cerca de 50 funcionários, sendo 15 na capital.

“Para tentar amenizar a falta de crédito, estamos investindo na promoção ‘Mão na Honda’ veiculada na mídia, com descontos de 15% em todas as motos. Além disso, estamos parcelamento em até seis vezes lance do consórcio”, revelou Abdala.

Na Amazonas Motocenter, o recuo nas vendas é de 30% e esse início de junho segue com o mesmo patamar, “sem indício de melhora”, afetando inclusive o pós-venda, segundo o gerente comercial Márcio Rodrigues.

“Estamos parcelando o pagamento da entrada do financiamento em até quatro vezes no cartão de crédito, cheque

pré-datado, diminuindo a nossa margem de lucro e negociando com as financeiras taxas de juros menores", disse Andrey.

O gerente geral da Braga Motos, Hector Duran, informou que em maio houve perdas de 37% nas sobre igual mês de 2011 e de 7% frente janeiro a maio do ano passado.

O porcentual é de quatro lojas, sendo três do interior. Após a "dinâmica de troca de funcionários", houve um saldo negativo de oito vendedores externos. A entrada do financiamento na concessionária pode ser parcelada em até dez vezes, antes era apenas três.

Negócio a prazo e indigesto

O corretor de imóveis José Orlando simboliza aquilo que acontece com outros que estão atento às armadilhas dos financiamentos. "Eu já possuí quatro motocicletas e comprei financiadas, mas percebi que isso não é bom.

A gente termina pagando o valor duplicado, triplicado para o banco, e a burocracia é muito grande para obter financiamento, ainda mais que não tem comprovante de renda", disse. Além disso, segundo ele, há o problema de correspondências que chegam atrasadas e os juros são altos.

Agora, vou levar uma Honda FAN 125 ES à vista para usar para o trabalho, porque sou autônomo, e também para os meus deslocamentos pessoais. Eles não dão um desconto atrativo, Essa moto custa R\$ 6.500 e vou levar por R\$ 6.300 ", disse o corretor.



Copyright lealjunior.com.br. Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação, eletrônico ou impresso, sem autorização escrita da lealjunior.com.br.

A imagem mostra um botão com o texto "Fechar" e uma ícone de fechamento (X) em uma barra verde.