

 ASSOBRAV

SHOWROOM

Ano 38 • n° 354

Julho 2016

Jetta TSI



Consórcio impulsiona venda de seminovos



A opção de comprar um carro mais completo com um investimento menor conquista os consorciados e contribui para a rentabilidade do segmento

Até pouco tempo, o setor automotivo vivia um cenário bem diferente do atual. Com a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e a facilidade na obtenção de crédito, todos os olhos estavam voltados para o segmento dos veículos novos, que registrou 3,5 milhões de unidades vendidas em 2013.

Hoje, em tempos de orçamento restrito, outro segmento mostra o seu potencial e vem sofrendo menos com a crise: o de seminovos. Enquanto o mercado de novos registrou queda de 25,7% em maio de 2016, o de seminovos ficou com redução de apenas 3,7%, segundo dados da Cetip. O mercado de consórcio tem acompanhado essa tendência e, se antes fazia sucesso principalmente entre quem estava em busca da conquista do zero quilômetro, agora também contribui para aumentar as vendas de seminovos.

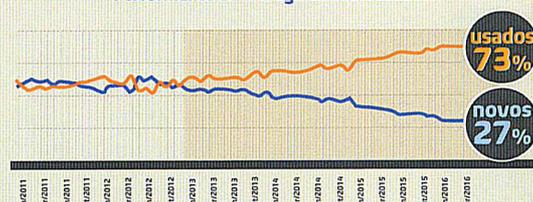
No setor de automóveis leves, no primeiro quadrimestre deste ano, 73% dos carros vendidos via consórcio foram seminovos, segundo dados da Oikonomia Consultoria

Financeira. Ao todo, 91.312 unidades saíram das revendas para a garagem do consumidor.

Essa migração do mercado foi um processo crescente nos últimos anos. Entre 2013 e 2016, o crescimento nas vendas de seminovos chegou a 45,6%. O consumidor percebeu que pode ter um carro mais equipado ou de faixa superior à do veículo zero de seu plano de consórcio, e os concessionários precisam se adequar a essa nova demanda.

OS SEMINOVOS E O CONSÓRCIO

Performance de entrega: novos x usados



VENDAS PELO CONSÓRCIO

Gol ■ seminovo líder em vendas pelo consórcio

A Volkswagen é hoje a marca que mais vende pelo consórcio no Brasil. Especificamente no segmento de usados, 22,4% das vendas são da montadora, seguida pela Fiat (19,9%) e GM (16,6%). O modelo responsável por impulsionar essas vendas é o Gol, que conquista os consumidores por ser econômico, com manutenção fácil e barata e baixa desvalorização, com um bom valor de revenda garantido. Ele lidera o ranking dos usados mais vendidos pelo consórcio com 7,5% do mercado, seguido pelo Palio (4,9%) e Fox (4%).

Na prática: como aproveitar esse potencial

Na Concessionária Ariel, localizada em Várzea Grande (MT), a procura pelos seminovos também aumentou. “O mercado está voltado para o seminovo e o cliente de consórcio em

sua maioria busca esse tipo de negócio. Isso por causa da situação econômica atual, em que ele precisa de um carro, mas não quer se comprometer com uma parcela muito alta”, explica a Gerente de Vendas, Fernanda Ferri.

A Ariel investe na operação de consórcio desde 2011 e hoje conta com uma equipe de 10 profissionais, a maioria com experiência de pelo menos quatro anos no setor. O potencial do seminovo é aproveitado desde o momento da venda da cota. “Se o cliente já demonstra a intenção de comprar um seminovo, o vendedor pega como base o preço de mercado do modelo que ele deseja comprar e oferece uma carta de crédito correspondente àquele valor”.

Além disso, assim que a Concessionária recebe a relação de contemplados do mês, o vendedor de

consórcio entra em contato com o cliente, prestando uma consultoria, e em seguida o vendedor externo dá continuidade ao atendimento para encontrar a melhor opção e fechar negócio. Os dois, então, dividem o comissionamento.

Outra ação citada por Fernanda é a prioridade na venda dos grupos em andamento, com foco na contemplação rápida e no faturamento do veículo. “O interesse é que o consorciado seja contemplado rapidamente para conquistar o carro novo. Em contrapartida, o vendedor é estimulado pela possibilidade de um comissionamento duplo, na venda da cota, e, pouco depois, do carro.” Vale ressaltar que a venda do seminovo contribui para o aumento do capital de giro da concessionária e para regular o estoque. Ou seja, garantia extra de rentabilidade no fechamento do mês.

A oportunidade da vez

Não há dúvidas de que o consórcio conquistou seu espaço no setor automotivo. Dados da Cetip de maio mostram que ele é o que mais cresce entre as modalidades de financiamento de veículos, com aumento de 6,6% de faturamentos em relação a abril.

Em um cenário econômico de inflação na casa dos 6% e quase metade das famílias brasileiras endividadas, como informa o estudo da Fecomercio de São Paulo, o consórcio pode ser a única maneira possível para boa parte da população conquistar o carro desejado.

Os dados de crescimento da modalidade reforçam isso mostrando que, por mais inseguro que o cliente esteja, ele está consumindo. O que houve foi uma mudança de hábitos, adaptando-se à crise com a

migração da faixa de veículo zero para a de veículos seminovos de pouco uso.

E, se o principal objetivo da operação com o consórcio na concessionária é faturar o veículo após a contemplação, cabe às equipes de vendas o compromisso de não perder negócio, sabendo orientar a utilização dos recursos da forma mais vantajosa para o cliente.