

ASSOBRAV

SHOWROOM

Ano 39 • n° 362
Março 2017

Publicação da Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen



ECONOMIA EM
RECUPERAÇÃO



CAMILA D'ORAZIO

Planejamento é o que mais atrai consumidores para o CONSÓRCIO

Pesquisa com mais de nove mil clientes da Disal Consórcio revela que a maioria dos consorciados escolhe a modalidade por ser uma compra planejada com parcelas menores.

O consórcio no segmento de veículos leves comemorou bons resultados em 2016, com crescimento de 12% nas vendas de cotas. Sua importância para o setor automotivo também se consolida a cada ano: dos carros vendidos entre janeiro e dezembro, 28% tiveram a participação da modalidade. Mas por que cada vez mais brasileiros em busca do carro novo optam pelo consórcio? Os números positivos do setor em parte são

reflexo da escassez de crédito no mercado, mas vai além disso. Com mais acesso à informação, o consumidor assumiu uma postura mais cautelosa e passou a valorizar o planejamento antes de fechar negócio. É o que mostra a pesquisa realizada pela Disal Consórcio com mais de nove mil consorciados de todo País no último trimestre de 2016. A administradora, que foi líder de vendas de cotas no segmento de veículos leves em dezembro (dados do Banco Central), buscou entender qual é o atual perfil dos consorciados e quais são os principais atrativos da modalidade. A presença masculina ainda é predominante no consórcio (66%), principalmente na faixa etária entre 31 e 39 anos (31,5%). Para os participantes da pesquisa, a compra

planejada e as parcelas menores foram os principais atrativos da modalidade para a aquisição do automóvel, sendo que a recomendação de amigos também tem grande influência nesta escolha.

O planejamento que o consórcio proporciona foi um dos atrativos para o encarregado Moisés Bezerra das Chagas aderir ao sistema. A princípio, em 2014, comprou a cota apenas para investimento, com o plano de, no futuro, trocar de carro para conquistar um modelo mais novo e confortável para viajar com a família.

Em 2016, decidiu que tinha chegado a hora de ver o carro novo na garagem. O suporte da equipe da Concessionária foi fundamental em todo o processo, desde a ajuda com a identificação do melhor valor para o lance, acompanhamento do resultado das assembleias, até o processo de contemplação e faturamento. O carro foi escolhido durante uma das visitas à revenda. "Bati o olho e falei: é aquele que eu quero." E assim foi. Hoje Moisés já está passeando de carro novo e satisfeito com a aquisição pelo consórcio.

Oportunidade de venda

A pesquisa da Disal Consórcio mostra que, assim como Moisés, vários outros

consoiciados estão seguindo este perfil de planejador. Em 2016, 61% das contemplações da administradora aconteceram pela oferta de lances, o que demonstra que o cliente realmente se preparou, escolhendo o melhor momento para aquisição do carro.

Dos contemplados que responderam ao estudo, quase 80% já estão com o veículo na garagem, ou seja, efetivamente se transformaram em vendas para o setor automotivo.

Este novo perfil do consumidor traz novas oportunidades à Rede de Concessionárias. Dos participantes da pesquisa, 54,9% ainda não foram contemplados, assim como milhares de consorciados por todo o Brasil. Trata-se de uma carteira futura de peso, que não pode ser ignorada.

Vale lembrar que a venda de uma cota de consórcio é apenas o início do trabalho. O pós-vendas de qualidade, que envolva desde o acompanhamento da adimplência do cliente até o suporte com a oferta de lances e demais dúvidas, é o grande diferencial para efetivar a venda do veículo na Concessionária ao fim do processo. Assim, o rendimento pode ser dobrado: ganha-se tanto na comercialização da cota quando no faturamento do bem.