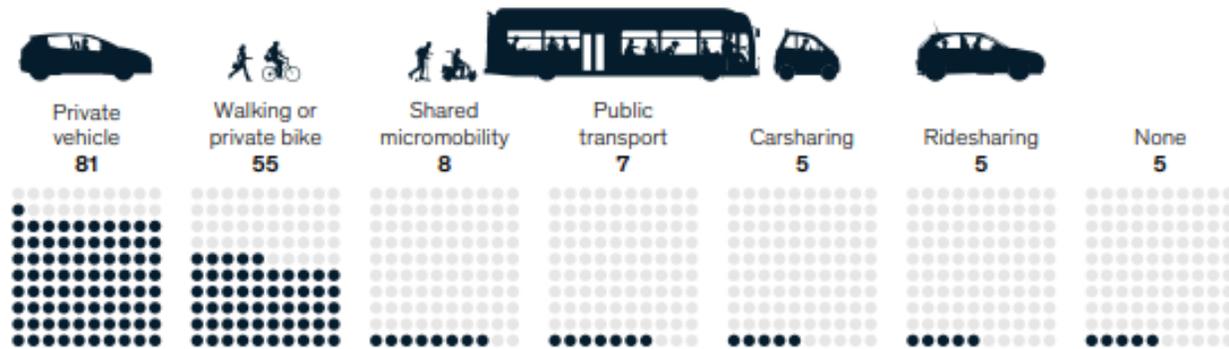


linux 

#1 “As pessoas estão saindo do transporte público e buscando veículos próprios”

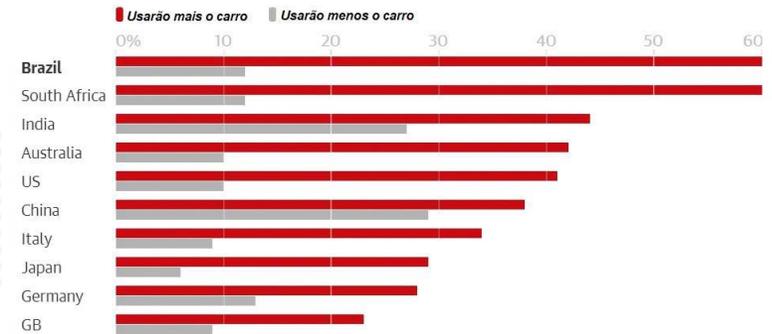
Perceived health safety of mobility modes, % of respondents



Source: McKinsey Global COVID-19 Automotive Consumer Survey (first 2 parts of ongoing survey conducted May 9–17 and May 23–31, 2020, respectively—each with >8,000 respondents across 7 countries)

No Brasil, 60% disseram que usariam mais seus carros após a pandemia, diante de 12% que afirmaram que usariam menos

Porcentagem de pessoas que disseram que:



Busca no Google: “É um bom momento para comprar um carro?” aumentou em 900% em 2020

#2 “O e-commerce de veículos está mais próximo do que se imagina”



CARVANA

44.252

Unidades Vendidas 2017

244.111

Unidades Vendidas 2020

CAGR 2017-2020 = 77%

Google



Penetração

E-commerce Veículos

2018 = 1%

2020 = 10%

2025* = 25%

*Projeção Google

#3 “O carro por assinatura será uma alternativa comum à compra”

- Abre novas oportunidades junto aos Millennials e Geração Z
- Oportunidade de alavancar F&I e Pós-vendas
- Receita recorrente para a concessionária (maior previsibilidade)

#4 “Aumento de preços de veículos novos vai cada vez mais elitizar cada vez mais o alcance ao 0km”

JornaldoCarro

Preços dos carros novos disparam no Brasil

Em 12 meses, modelos ‘populares’, como o Chevrolet Onix e o Volkswagen Gol, tiveram os preços reajustados em torno de 17%



Toyota Etios sai de linha no Brasil por causa do Corolla Cross

Hatch e sedã compactos deixarão de ser vendidos a partir de abril e abrem espaço na linha de montagem de Sorocaba (SP)

#5 “O mercado de Serviços é enorme e estável”

- US\$ 400 bilhões nos EUA
- 1980 - 15% da receita bruta da concessionária
- 1990 - 25%
- Agora é mais de 45%

Apenas 30% dos clientes estão muito satisfeitos

#6 “A chave é a Conveniência”

42% dos consumidores estão dispostos a pagar mais pela conveniência

Processos (friction less)

Omnichannel
Alta Velocidade
Agrupamento de Ofertas
IDP - Processos Digitais Integrados

Local e Tempo (anywhere, anytime)

Serviço satélites
Horário mais estendido
Serviços em casa, escritório
Coleta / Entrega

#7 “Digitalização do Atendimento”

Autosserviço desde o agendamento, passando pelo checkin até checkout

- Apps
- Assistente Virtual
- Totens Multimídia
- Pagamento sem Contato

#8 “Veículos Elétricos e Veículos Conectados estão acelerando. Concessionárias precisam se preparar”

- EUA 9,5% > 2025 e 19% > 2030
- Brasil aumentou 66,5% emplacamentos > 2020
- Investimento em ferramentas e equipamentos
- Capacitação dos Mecânicos
- O “faça você mesmo” está em declínio



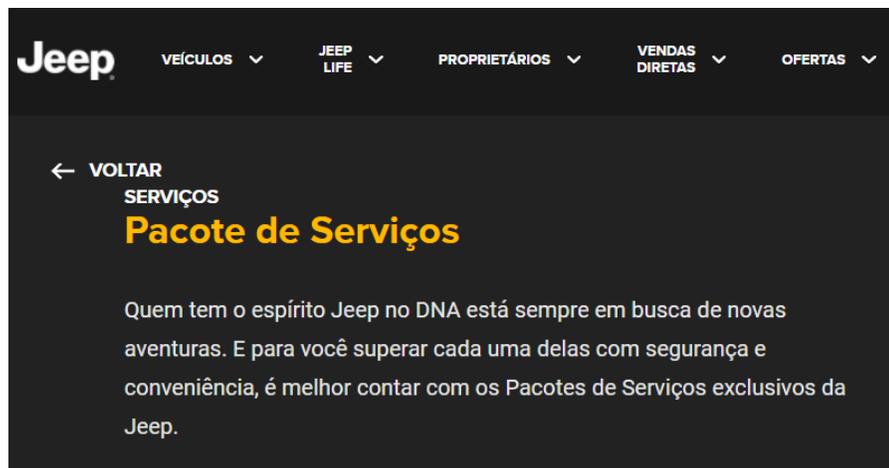
#9 “F&I Continua crescendo”

- Melhores processos
- Melhores interfaces com outros sistemas
- Consumidores mais dispostos a proteger o carro (devido às incertezas, tecnologia...)



Source: Haig Partners, LLC; from data submitted to the SEC by the companies

#10 “Serviços de valor agregado fidelizam os clientes”



Jeep VEÍCULOS ▾ JEEP LIFE ▾ PROPRIETÁRIOS ▾ VENDAS DIRETAS ▾ OFERTAS ▾

← VOLTAR
SERVIÇOS
Pacote de Serviços

Quem tem o espírito Jeep no DNA está sempre em busca de novas aventuras. E para você superar cada uma delas com segurança e conveniência, é melhor contar com os Pacotes de Serviços exclusivos da Jeep.



MAGNA CarPlan

O PLANO DE SAÚDE DO SEU CARRO!

SAIBA MAIS BENEFÍCIOS CONTRATAR AGORA



InfoMoney Super Live com Paulo Cuedes • Semana 3x1 • Por Dentro dos Resultados

Startups e Fintechs

O On-demand chegou também para os seguros

Por que pagar o seguro de um item que você só usa quando viaja, por exemplo? Entenda como o seguro on-demand está transformando o setor



CHEVROLET Veículos ▾ Ofertas ▾ Seminovos ▾ Comprar ▾ Serviço ▾

CHEVROLET ONSTAR
Você e a sua família sempre protegidos.

#11 “Lifetime Value - Não perca de vista o valor do cliente ao longo do tempo”



77%

*dos motoristas
usam serviços de
reparo além da
concessionária*

+

Menos de

10%

*dos concessionários
investem em
publicidade digital
para peças e serviços*

=

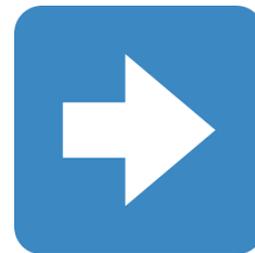
**Ponto
Cego**

*Perdendo Incontáveis
Oportunidades de
Lucro*

NADA 2021

Peças

“O momento zero da verdade refere-se ao momento em que um consumidor abre seu computador ou Smartphone e inicia o processo de compra”



PHIGITAL Omnichannel



- O que vale é a experiência
- O formato deve ser revisado, a medida que o digital acelera
- Mas o físico ainda é crucial
- Houve uma rápida mudança online na pandemia, levando a 2 perguntas:
isso persiste? E qual é o impacto?

Cenário USA

- Em junho de 2020, mais de 45 milhões de encomendas foram online, mais de $\frac{1}{3}$ das famílias nos USA
- No segundo trimestre de 2020, a Starbucks viu um mix digital de pedidos de 29% em relação ao físico
- No entanto, devido ao legado, restrições e faixa de preço, o setor automotivo é uma das últimas indústrias a fazer a mudança

Big Dog in Town



- Implemente o E-commerce em seu departamento de peças
- 50% dos consumidores esperam mudanças significativas a longo prazo
- 43% planejam mudar a forma como fazem compras
- 42% estão dispostos a gastar mais com conveniência
- 50% estão planejando manter seus veículos por mais tempo do que o inicialmente esperado
- 62% limitarão uso de transporte público e 58% limitará o uso de carona compartilhada

Cenário

Vendas de Peças On-line Brasil

- A indústria automotiva já estava se mobilizando em direção à digitalização, e a pandemia acelerou o processo
- As concessionárias estão atualizando sua presença digital , é esperado que o agendamento de serviços pela internet aumente 32%, enquanto as vendas de peças online tenham um aumento de 64% em relação ao ano passado
- Comercialização de peças e acessórios para carros, vans e utilitários por meio da OLX cresceu 17% em 2020, em relação a 2019. De julho a dezembro de 2020, as vendas de equipamentos automotivos aumentaram 67% sobre o volume negociado nos primeiros seis meses do ano

Cenário

Vendas de Peças On-line Brasil

- Na categoria automotiva, **79%** das vendas online são realizadas pelo Mercado Livre
- Quando se trata especificamente de peças, esse número sobe para **95%** de vendas online no Mercado Livre
- Alguns dos produtos mais procurados no online são: Embreagem ,Pneus, Suspensão, Filtros e Freios

Alguns desafios do E-commerce de Peças

- Catálogo Digital de Produtos;
- Logística;
- Garantir estoque do produto a ser entregue ao cliente;
- Integração com o Sistema de Gestão, garantido o Online e Offline;

Obrigado!

