

1. O Comportamento de Compra (Digital vs. Físico)

O consumidor moderno não chega mais na loja "cru". Ele já é um especialista antes de pisar no showroom.

- **O Dado:** Cerca de **95% dos compradores de carros** iniciam sua jornada de pesquisa online. Mais do que isso: eles gastam, em média, **14 horas** pesquisando na internet antes de decidir.
- **O Gancho (Trigger):** "Seu cliente passa 14 horas te procurando online. O que ele encontra quando chega no seu perfil?"
- **Aplicação:** Poste sobre a importância de fotos de alta qualidade e descrições detalhadas.

2. A Ascensão dos Eletrificados

O mercado brasileiro está mudando mais rápido do que muita gente pensa.

- **O Dado:** Em 2024 e 2025, as vendas de carros híbridos e elétricos no Brasil bateram recordes consecutivos, com crescimentos que superam os **90%** em comparação a anos anteriores.
- **O Gancho (Trigger):** "O ronco do motor está mudando. Você está preparado para vender silêncio e tecnologia?"
- **Aplicação:** Conteúdo focado em quebra de objeções (autonomia, carregamento e revenda).

3. A Psicologia das Cores

As cores não são apenas estética; elas refletem o mercado de revenda.

- **O Dado:** Carros de cores **Prata, Branco e Preto** ainda dominam cerca de **70% a 80%** da frota mundial. No entanto, carros de cores vibrantes (como o "Cinza Nardo" ou tons de areia) valorizam a exclusividade em nichos de luxo.
- **O Gancho (Trigger):** "Branco, Preto ou Prata? Por que a escolha da cor pode custar (ou render) milhares de reais na hora da revenda."
- **Aplicação:** Carrossel explicando quais cores têm melhor liquidez no mercado de usados.

4. O Poder do Pós-Venda e Retenção

Vender um carro é o começo, não o fim.

- **O Dado:** Conquistar um novo cliente custa de **5 a 7 vezes mais** do que manter um atual. No setor automotivo, uma boa experiência de pós-venda aumenta em **60%** a chance de o cliente trocar de carro na mesma loja.
- **O Gancho (Trigger):** "Você está deixando dinheiro na mesa a cada venda que

'termina' na entrega das chaves."

- **Aplicação:** Dicas de CRM e follow-up para lojas de veículos.

5. Tempo de Atenção (Reels e Vídeos)

- **O Dado:** Vídeos curtos que mostram o **ronco do motor** ou o **detalhamento do acabamento interno** nos primeiros 3 segundos retêm 40% mais audiência do que vídeos que começam com o vendedor falando.
- **O Gancho (Trigger):** "Pare de falar e comece a mostrar. O que o ouvido do seu cliente quer escutar?"
- **Aplicação:** Reels de "POV" (ponto de vista) dirigindo ou o famoso "ASMR" automotivo.

Tabela de Gatilhos Rápidos

Pilar	Dado Curioso	Gatilho Sugerido
Depreciação	Um carro zero km pode perder até 15% do valor ao sair da loja.	"O segredo dos seminovos: como andar de carro novo sem pagar o pato da desvalorização."
Decisão	Mulheres influenciam mais de 80% das decisões de compra de carros na família.	"Sua comunicação fala com quem decide ou com quem paga? O erro comum no marketing automotivo."
Segurança	Itens de segurança (como ADAS) já são prioridade para 60% dos compradores.	"Tecnologia que salva vidas e fecha negócios: como vender segurança além do airbag."

1. Jornada Digital (As 14 horas de pesquisa)

- **Fonte:** Google Gearshift e Cox Automotive.
- **O contexto:** O Google realiza esse estudo anualmente. Ele aponta que, embora o test-drive ainda seja importante, a decisão de "quais modelos testar" é tomada inteiramente no ambiente digital (YouTube, Instagram e sites de comparação).

2. Crescimento de Elétricos e Híbridos

- **Fonte:** ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico).
- **O contexto:** Os dados de 2024 e as projeções para 2025/2026 mostram que o Brasil saltou de um mercado de nicho para um crescimento exponencial. Você pode citar que o emplacamento de eletrificados no Brasil cresce a taxas de dois dígitos quase todos os meses.

3. Psicologia das Cores

- **Fonte:** Relatório Global de Popularidade de Cores Automotivas da Axalta (eles fazem esse estudo há mais de 70 anos).
- **O contexto:** A Axalta é uma das maiores fornecedoras de tintas do mundo. O dado sobre a dominância do Branco (geralmente em 1º lugar) é um clássico desse relatório.

4. Custo de Aquisição de Cliente (CAC)

- **Fonte:** Philip Kotler (o "pai" do marketing) e estudos da Harvard Business Review.
- **O contexto:** Essa métrica de que custa de 5 a 7 vezes mais caro atrair um novo cliente é um mantra do marketing aplicado a bens de alto valor, como imóveis e automóveis.

5. Influência Feminina na Compra

- **Fonte:** Forbes e consultorias como a Deloitte (Estudo Global do Consumidor Automotivo).
- **O contexto:** Pesquisas mostram que, embora muitos homens ainda figurem como os "compradores" no documento, a palavra final sobre cor, espaço interno, segurança e conveniência em 80% dos lares é da mulher.

Ideias de conteúdos no RS

1. O "Boom" dos Eletrificados no RS

Apesar do mercado total ter oscilado, o interesse do gaúcho por tecnologia explodiu.

- **O Dado:** Em 2025, o RS emplacou **15.578 veículos eletrificados**, um crescimento de **67,7%** em relação ao ano anterior. O curioso? Os elétricos puros cresceram ainda mais rápido que os híbridos (69,5% vs 66,5%).
- **O Gancho (Trigger):** "O silêncio está invadindo as ruas de Porto Alegre a Caxias. Você vai ficar parado ouvindo o motor a combustão enquanto o mercado acelera no elétrico?"
- **Aplicação:** Ideal para falar sobre o fim do mito de que "carro elétrico não vira no RS".

2. A Nova Alíquota de ICMS (Janeiro 2026)

Um dado quentíssimo para quem trabalha com vendas agora.

- **O Dado:** Entrou em vigor em **janeiro de 2026** a nova alíquota de **12% de ICMS** para veículos novos (Projeto de Lei 274/2025) no RS. Isso unifica e pode tornar o preço mais competitivo.
- **O Gancho (Trigger):** "Janeiro de 2026 mudou a regra do jogo. Você sabe como a nova alíquota de 12% impacta o preço do seu próximo carro?"
- **Aplicação:** Conteúdo informativo de utilidade pública que gera muito compartilhamento.

3. Retomada Pós-Enchentes e Renovação de Frota

O mercado gaúcho passou por uma necessidade forçada de renovação.

- **O Dado:** No final de 2024 e ao longo de 2025, o RS registrou altas de vendas acima da média nacional (chegando a 20,6% em certos meses) devido à necessidade de reposição de veículos perdidos nas enchentes e ao uso de indenizações de seguros.
- **O Gancho (Trigger):** "O RS não apenas se recuperou, ele se renovou. Por que a frota gaúcha está se tornando uma das mais modernas do Brasil?"
- **Aplicação:** Exaltar a resiliência do setor e como o mercado de seminovos ficou mais exigente com procedência.

4. A Força (e o Desafio) do Agronegócio


- **O Dado:** Em 2025, o segmento de **Caminhões e Comerciais Leves** no RS teve uma retração (quase 10% em comerciais leves), refletindo as dificuldades do setor primário e do crédito para o produtor rural.

- **O Gancho (Trigger):** "O agro é o motor do RS, mas o que acontece quando esse motor precisa de uma revisão no crédito?"
- **Aplicação:** Conteúdo voltado para B2B ou para lojas que dependem de picapes e utilitários, sugerindo soluções financeiras alternativas.

5. CNH Social e Novos Motoristas

- **O Dado:** A implementação da **CNH Social no RS** e a discussão sobre a redução de custos na habilitação são vistas pelo Sincodiv-RS como gatilhos para aumentar a venda de motos e carros populares em 2026.
- **O Gancho (Trigger):** "Mais gaúchos habilitados = Mais carros nas ruas. Você está pronto para atender o motorista de primeira viagem?"
- **Aplicação:** Dicas para quem está comprando o primeiro carro (baixo custo de manutenção, seguro mais barato, etc.).

6. R\$ 39,18 investidos.

R\$ 259.000,00 vendidos. 

Isso é tráfego pago bem feito! 

Com uma estratégia precisa, mostramos que é possível transformar um pequeno investimento em grandes resultados.