

## **ROTEIRO 1**

“Você não perde venda por preço.

Você perde antes do cliente chegar.”

(Pausa)

“O comprador passa, em média, 14 horas pesquisando o carro que ele quer.

Quando ele entra na sua loja... ele já decidiu modelo, versão e faixa de preço.”

“Você não está vendendo o carro.

Você está disputando credibilidade.”

“Se o seu digital parece amador, você já saiu da corrida.”

Fechamento forte:

“Marketing automotivo não começa no estoque.

Começa na percepção.”

---

## **ROTEIRO 2**

“Se você ainda acha que elétrico não vende no RS... você está atrasado.”

(Pausa)

“Os eletrificados cresceram mais de 60% no estado.

E os elétricos puros estão acelerando ainda mais.”

“O mercado já mudou.

Só algumas lojas ainda não perceberam.”

“E quando perceberem... vai estar mais caro correr atrás.”

Fechamento:

“Quem aprende a vender tecnologia hoje, domina o amanhã.”

---

### **ROTEIRO 3**

“Quer saber se um carro é fácil de vender?”

Olha a cor.”

(Pausa curta)

“Branco, preto e prata dominam o mercado mundial.

Não porque são ‘bonitos’.

Porque são líquidos.”

“Liquidez vende mais que estética.”

“Se você comunica só design... mas ignora revenda... você está falando com o cliente errado.”

Fechamento:

“Marketing bom antecipa a decisão de recompra.”

---

### **ROTEIRO 4**

“A maioria das lojas comete o mesmo erro:

acha que a venda termina na chave.”

(Pausa)

“Conseguir um cliente novo pode custar até 7 vezes mais do que manter um atual.”

“Mas ninguém faz follow-up.

Ninguém cria recorrência.

Ninguém estrutura CRM.”

“Depois reclamam que o mercado está fraco.”

Fechamento:

“Mercado fraco é desculpa.

Processo fraco é o problema.”

---

## **ROTEIRO 5**

“R\$39 investidos.

R\$259 mil vendidos.”

(Pausa longa. Olho na câmera.)

“Isso não é sorte.

É estratégia aplicada.”

“Enquanto tem loja impulsionando post para ‘todo mundo’...

tem loja segmentando comprador real.”

“Tráfego pago não vende carro.

Estratégia vende.”

Fechamento:

“Quem trata anúncio como custo... nunca vai entender escala.”

---

## **ROTEIRO 6**

“Janeiro de 2026 mudou o jogo.

E quase ninguém está falando sobre isso.”

“A nova alíquota de 12% impacta diretamente o preço final do carro.”

“Quem comunica isso com inteligência, vende antes do concorrente perceber.”

“Informação também é vantagem competitiva.”

---

## **ROTEIRO 7**

“A maioria das campanhas automotivas fala com quem paga.

Não com quem decide.”

(Pausa)

“Mais de 80% das decisões de compra de carro têm influência feminina.”

“Mas o marketing ainda é feito como se fosse 1995.”

“Quem entende comportamento familiar... fecha mais negócio.”