



# Evento de lançamento

PESQUISA SAE  
MOBILIDADE

Executivos e  
Consumidores 2021



# Agradecimentos

**Apoio institucional:** ANFAVEA

**Patrocinadores:** Axalta, Banco Itaú, Bosch, Caoa, CBA, Dana, Gerdau e Siemens

**Presidentes:** Antonio Filosa (Stellantis), Besaliel Botelho (Bosch), Luiz Carlos Moraes (ANFAVEA), Mauro Correia (Caoa), Rafael Chang (Toyota) e Ricardo Gondo (Renault)

**Mentorias SAE:** Everton Silva (Energia / Combustão), Gustavo Gioria (Elétrico), Heitor Bucker (Transformação Digital), Monica Panik (Hidrogênio), Thiago Negretti (Transformação Digital)

**Coordenação Geral:** Jonathan Marxen (SAE), Leandro Alves (Autodata) e Ricardo Bacellar (KPMG)

**Conselho Editorial:** Camilo Adas (SAE), Marcio Stefani (Autodata), Ricardo Bacellar (KPMG) e Ronaldo Bianchini (SAE)

**Redação e Edição:** Marcos Rozen (Autodata)

**Equipe:** Romeu Bassi (Projeto gráfico / arte), Andre Martins, Luiz Giadas e Luiz Martins (Comercial / Publicidade)

## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

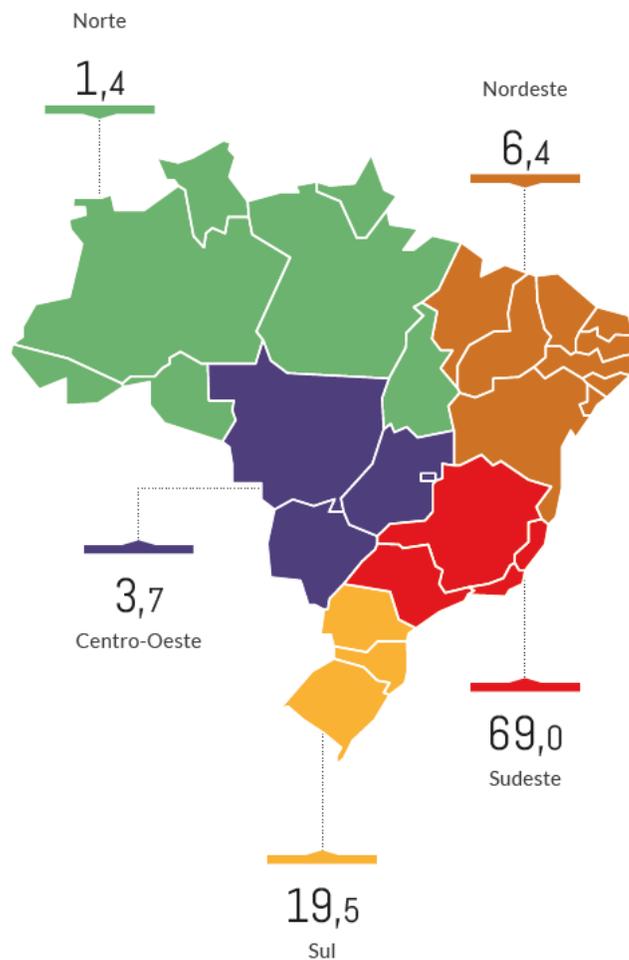
Experiência de compra

Receptividade à inovação

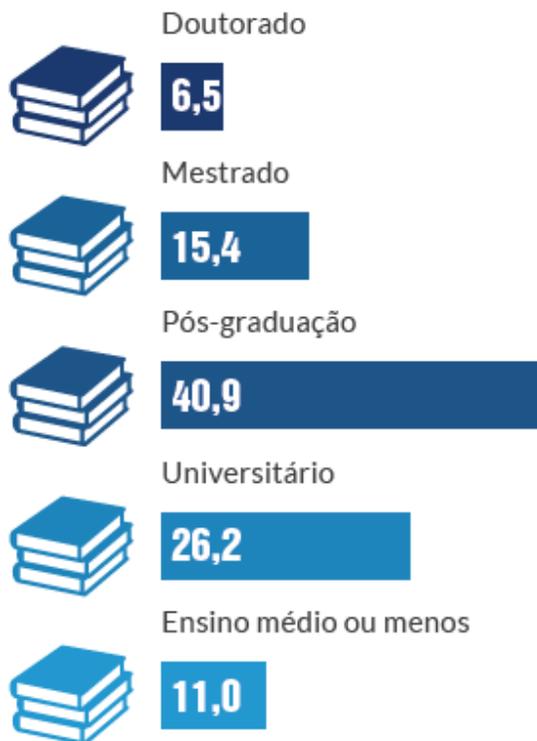
Veículos elétricos

O valor das informações

# Caracterização dos entrevistados



## Qual o nível educacional mais alto que você completou? (%)



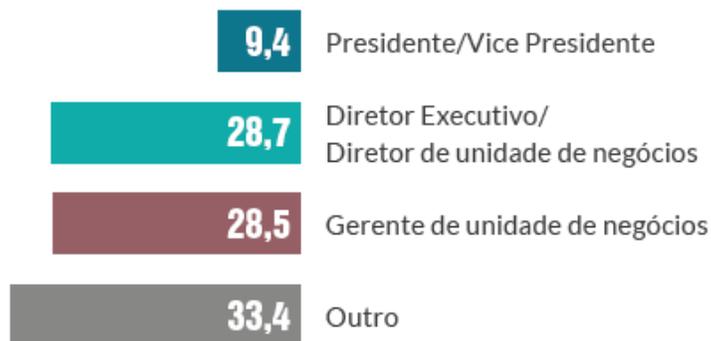
## Qual o seu principal papel na indústria automotiva? (%)



# Caracterização dos entrevistados



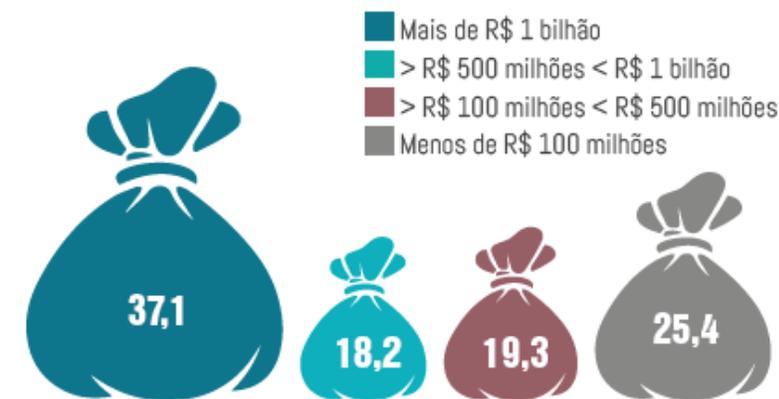
Qual opções melhor descreve o seu cargo? (%)



Qual opção melhor descreve a atuação de sua empresa no Brasil?



Qual a faixa de receita anual da sua empresa no Brasil em 2020?(%)



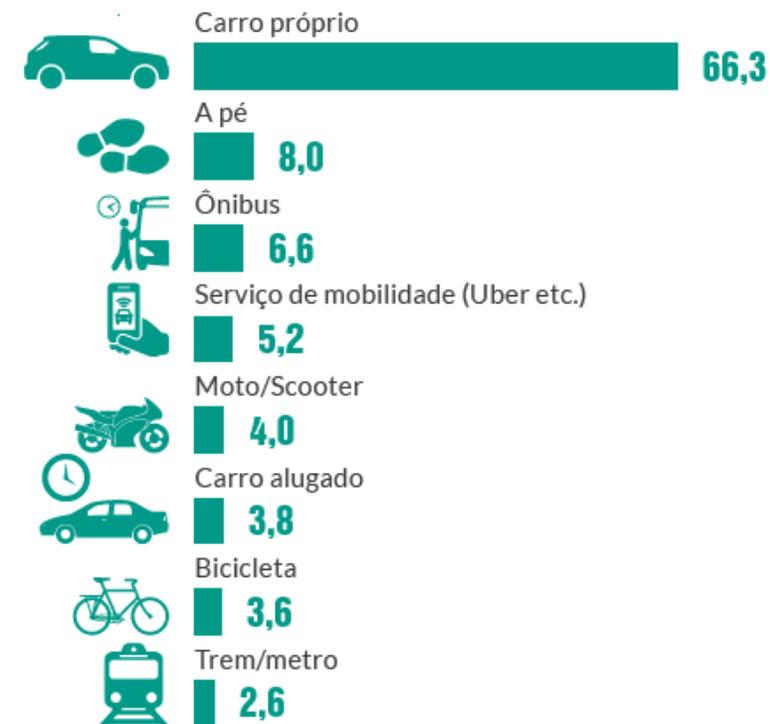
# Caracterização dos entrevistados



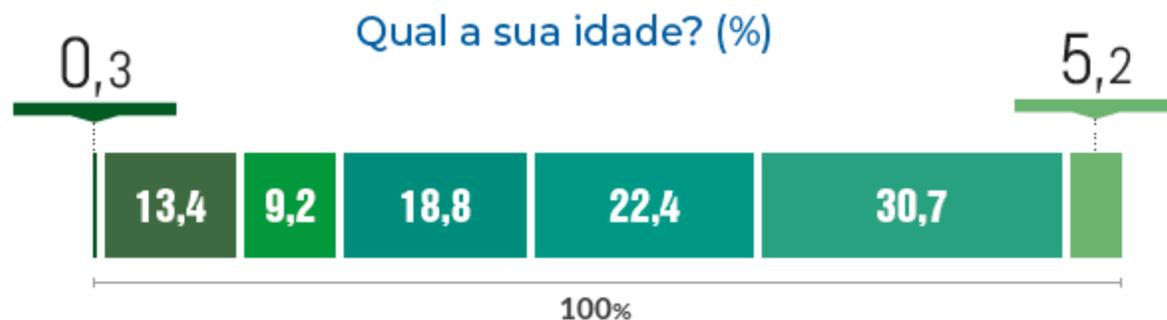
Você possui um veículo atualmente?



Com que transporte você percorre os quilômetros mencionados (cite o mais frequente)? (%)



■ Menor de 18 anos  
■ 18 a 24 anos  
■ 25 a 30 anos  
■ 31 a 40 anos  
■ 41 a 50 anos  
■ 51 a 65 anos  
■ Mais de 65 anos



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

Veículos elétricos

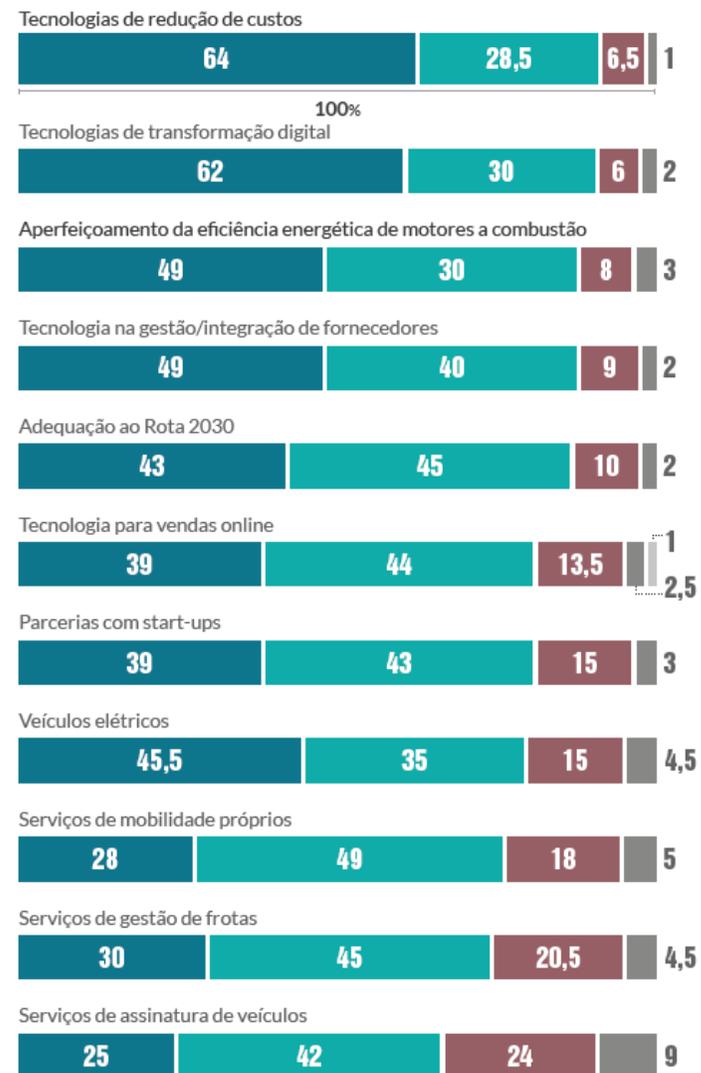
O valor das informações

# Aspectos estratégicos



Como você classifica a importância das seguintes alternativas de investimento da indústria automotiva brasileira?

- Extremamente importante
- Muito importante
- Neutro
- Pouco importante
- Sem importância



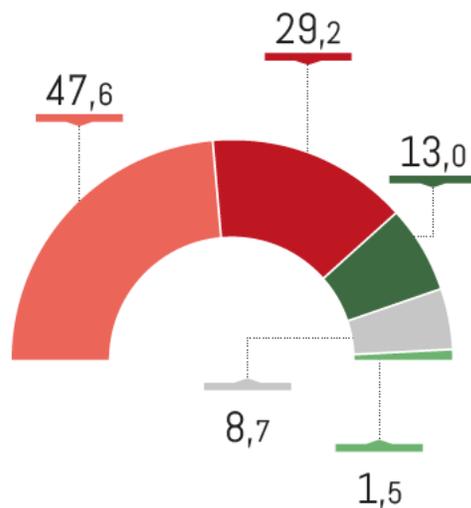
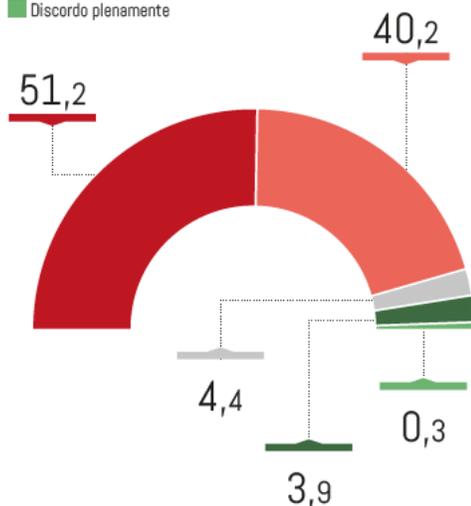
# Aspectos estratégicos



O atual modelo de negócios da indústria automotiva, baseado puramente em produzir e vender veículos, vai mudar radicalmente no Brasil nos próximos 10 anos. (%)

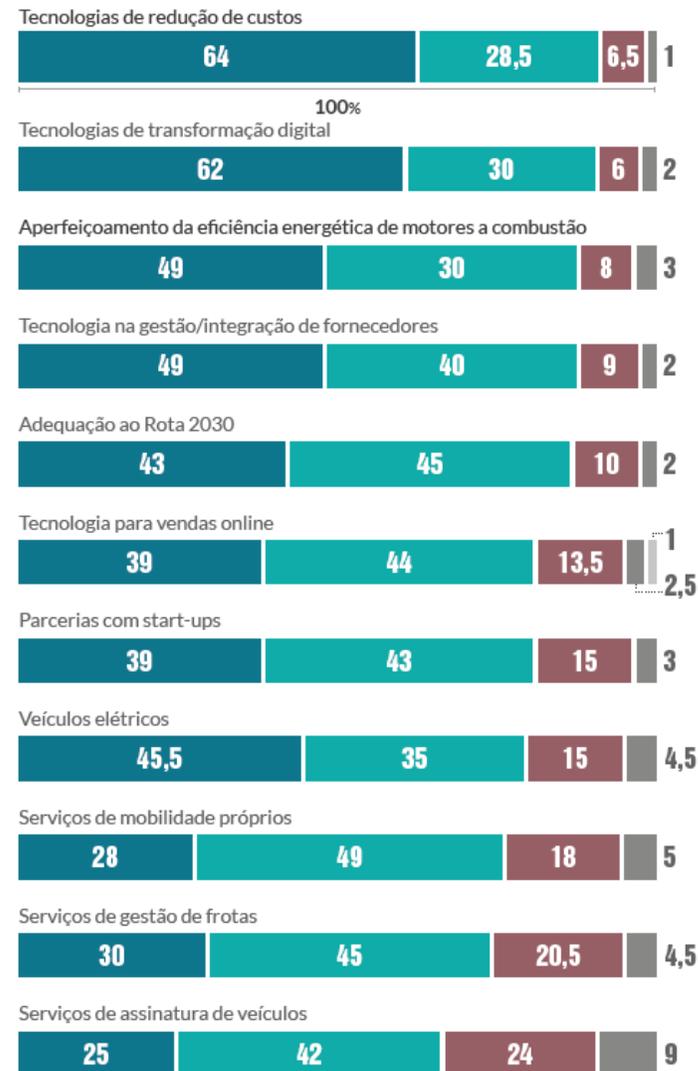
As montadoras passarão a gerar mais receita a partir da prestação de serviços do que da venda de veículos no Brasil nos próximos 10 anos. (%)

- Concordo plenamente
- Concordo parcialmente
- Indeciso
- Discordo parcialmente
- Discordo plenamente



Como você classifica a importância das seguintes alternativas de investimento da indústria automotiva brasileira?

- Extremamente importante
- Muito importante
- Neutro
- Pouco importante
- Sem importância

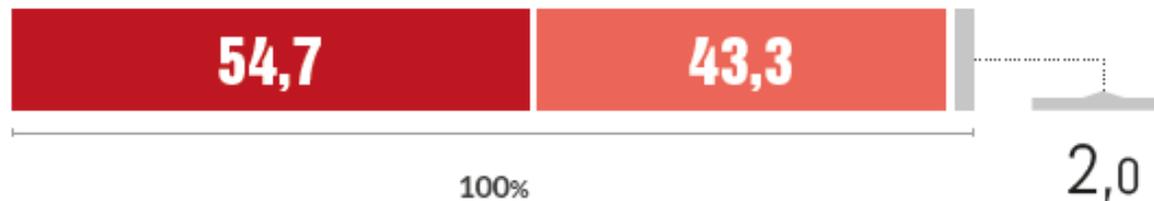


## Aspectos estratégicos



Avaliar a participação no mercado simplesmente com base em vendas unitárias é um método que será revisto nos próximos anos no Brasil, passando a englobar outros indicadores que melhor representem os serviços que serão ofertados pelas montadoras.

- Concordo plenamente
- Concordo parcialmente
- Indeciso
- Discordo parcialmente
- Discordo plenamente



# Aspectos estratégicos



Quais tecnologias de transformação digital são prioritárias para sua empresa nos próximos anos?

Indústria 4.0



Customer Experience



Inteligência Artificial



Big data



Analytics



Cyber security



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

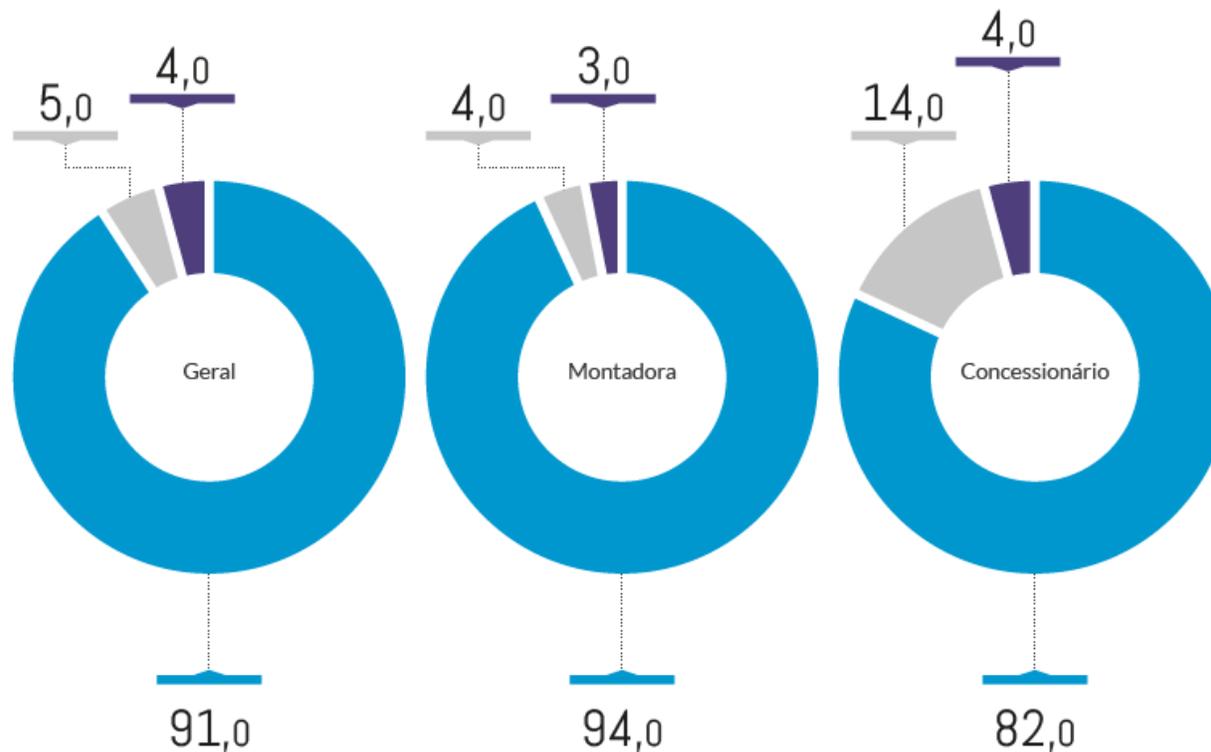
Veículos elétricos

O valor das informações

# Modelo de negócios



Na construção do futuro ecossistema de negócios da indústria automotiva brasileira é imperativo repensar o papel da rede de concessionárias. (%)



# Modelo de negócios



Nos próximos dez anos a representatividade da venda direta nos resultados da indústria: (%)



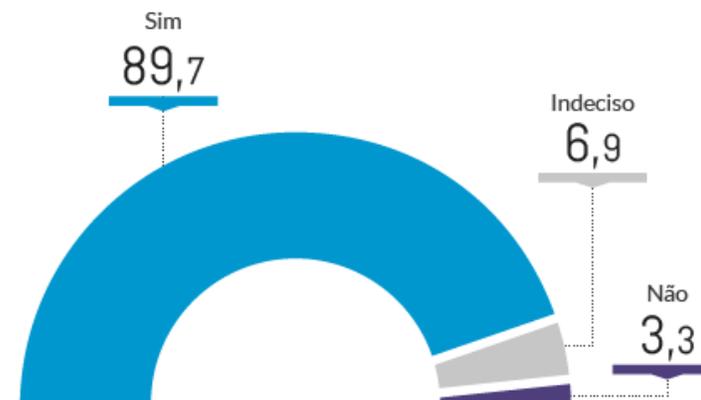


# Modelo de negócios

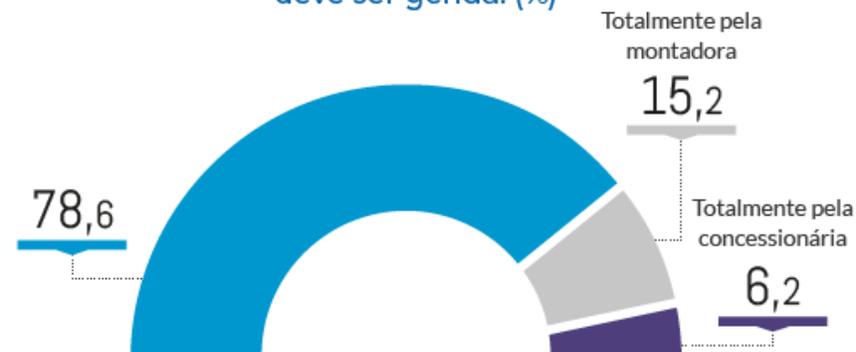
Nos próximos dez anos a representatividade da venda direta nos resultados da indústria: (%)



Na construção do futuro ecossistema de negócios da indústria automotiva é imperativo proporcionar alternativa de venda de veículos pela Internet. (%)



A operação do processo de venda de veículos pela Internet deve ser gerida: (%)



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

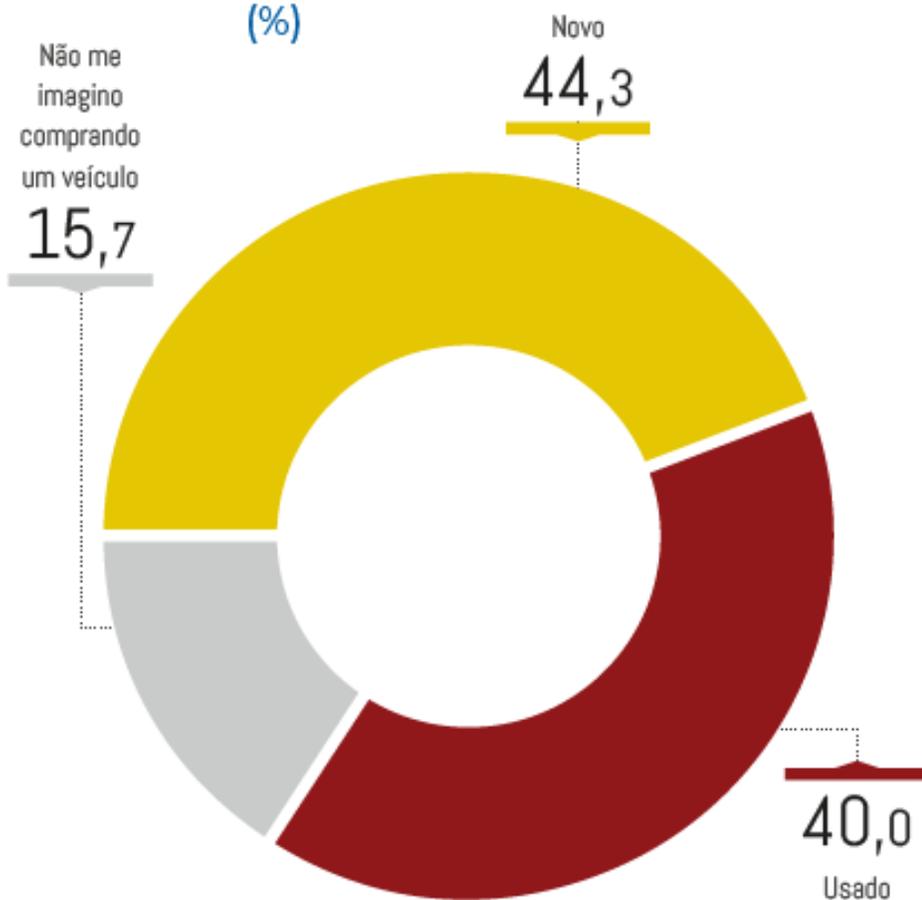
Veículos elétricos

O valor das informações



## Experiência de compra

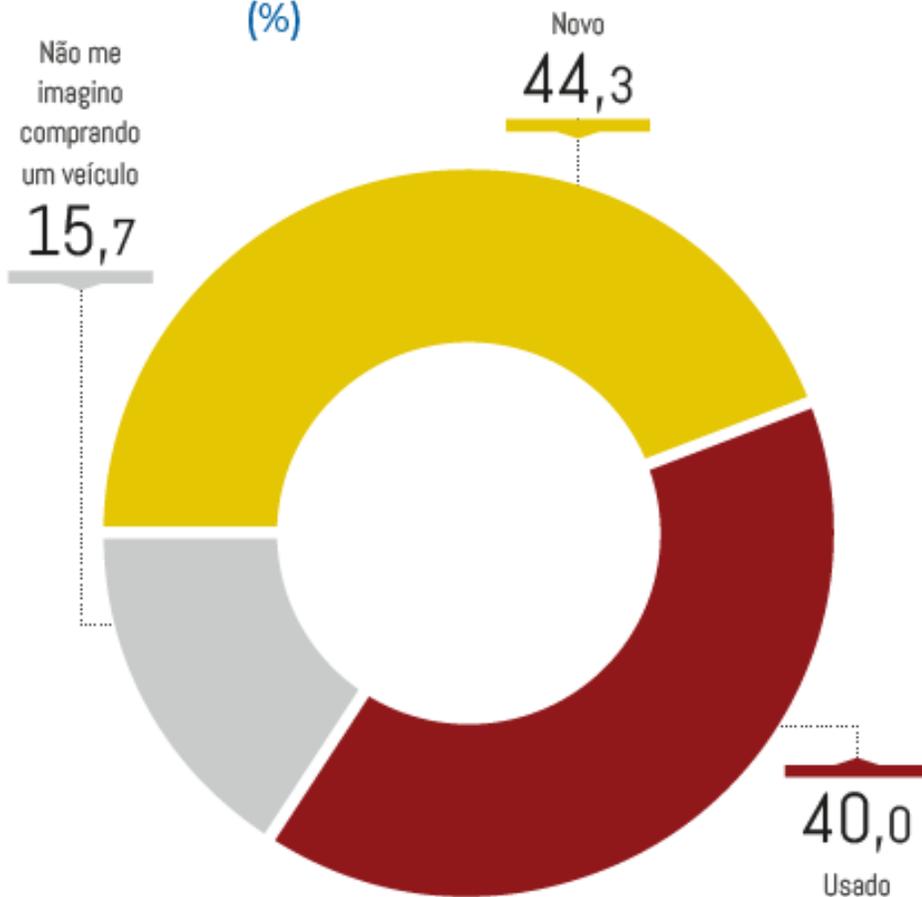
O próximo veículo que  
você comprará será um...  
(%)





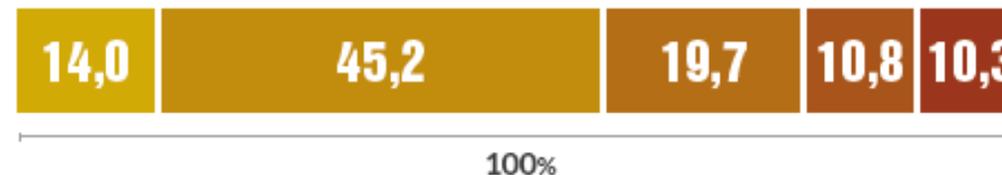
# Experiência de compra

O próximo veículo que você comprará será um... (%)



Pretendo comprar um veículo:

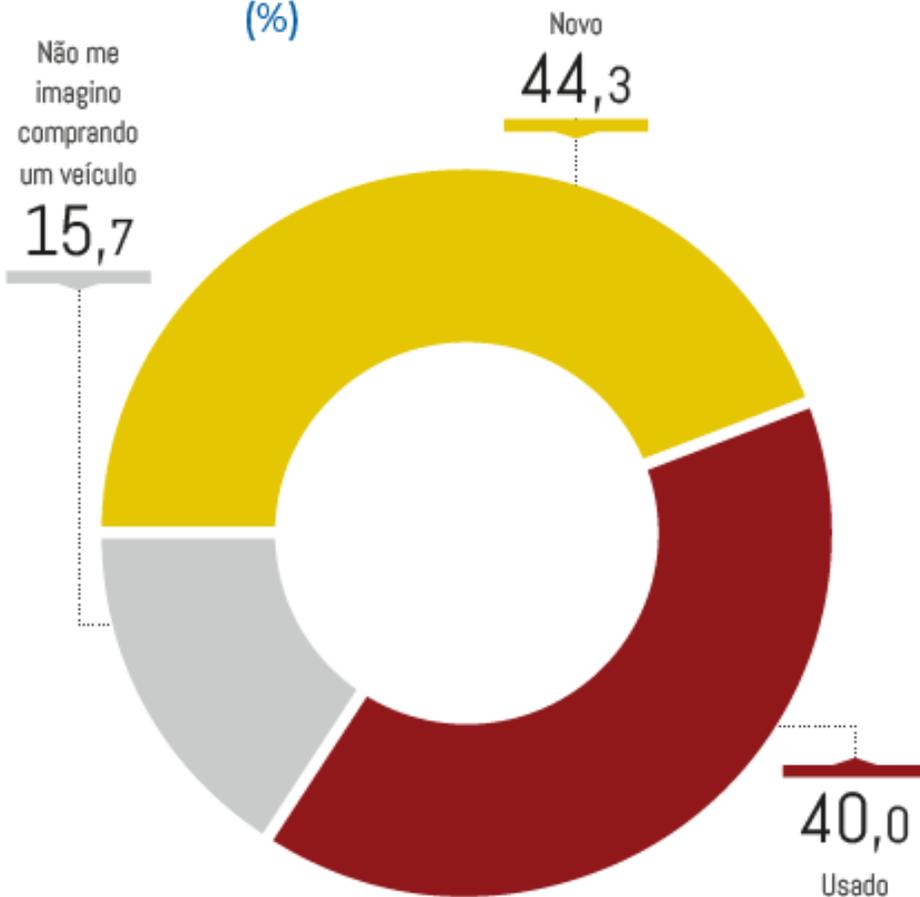
- Este ano
- Próximos 2 anos
- Próximos 3 anos
- Próximos 4 anos
- Acima de 4 anos





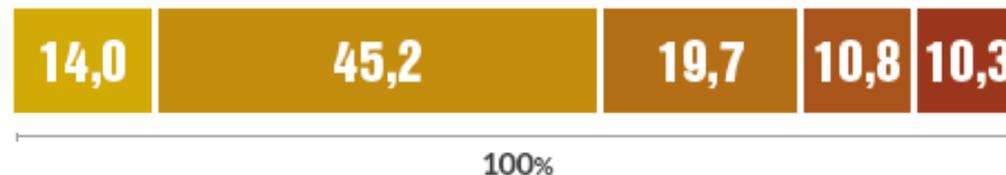
# Experiência de compra

O próximo veículo que você comprará será um... (%)

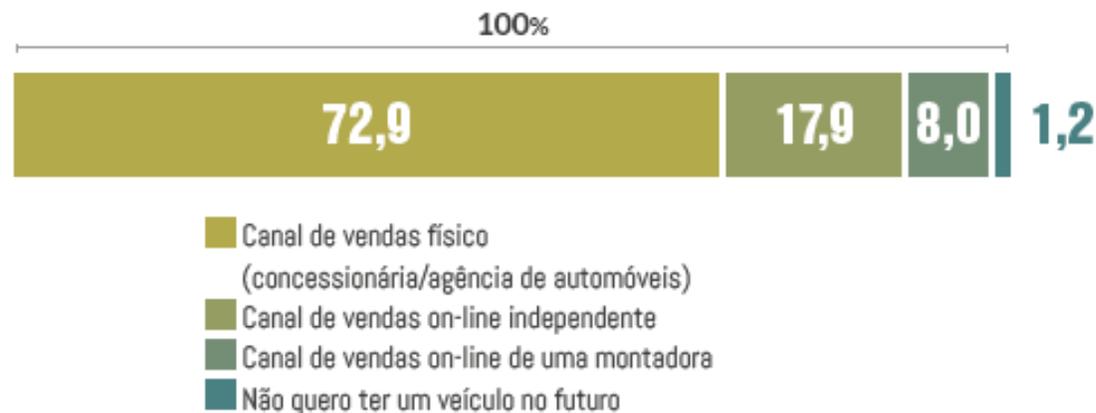


Pretendo comprar um veículo:

- Este ano
- Próximos 2 anos
- Próximos 3 anos
- Próximos 4 anos
- Acima de 4 anos



Vou comprar meu próximo veículo em:

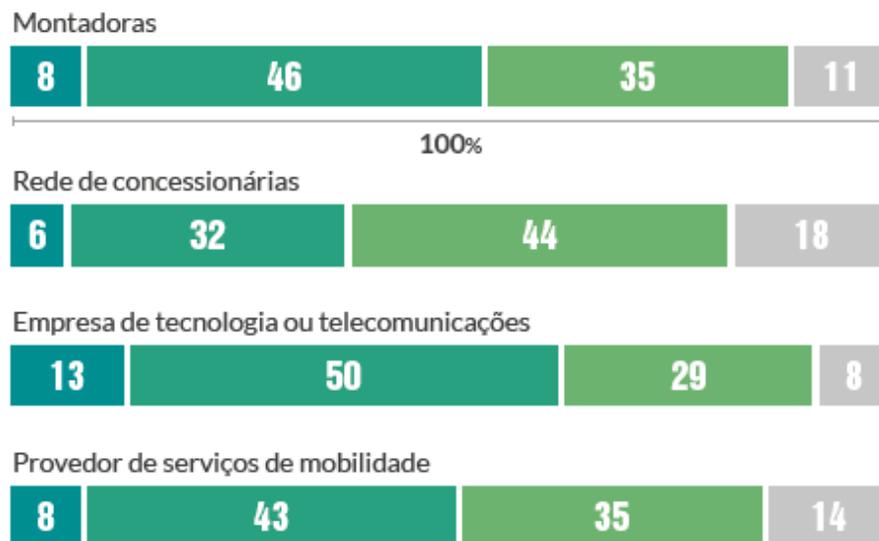




# Experiência de compra

Até que ponto você acha que as entidades abaixo compreendem suas necessidades e preferências enquanto consumidor?

- Compreensão total
- Alguma compreensão
- Compreensão limitada
- Nenhuma compreensão

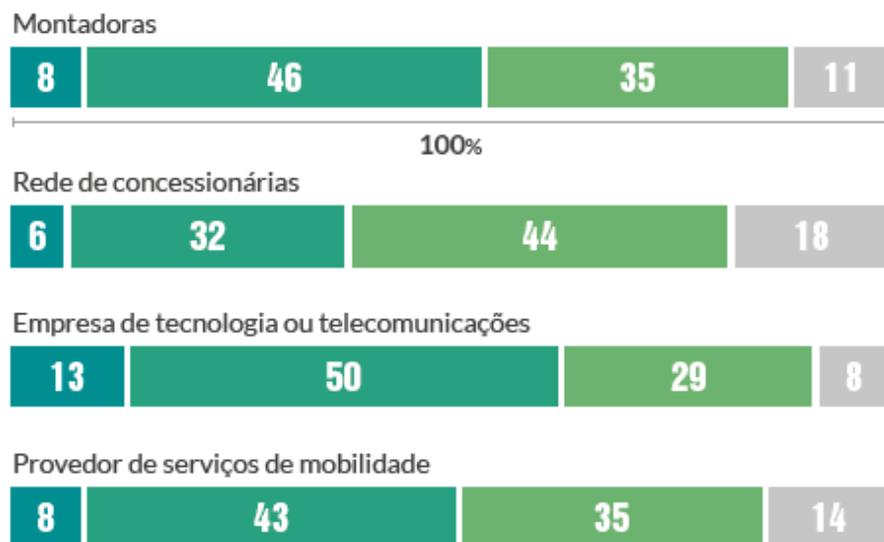


# Experiência de compra



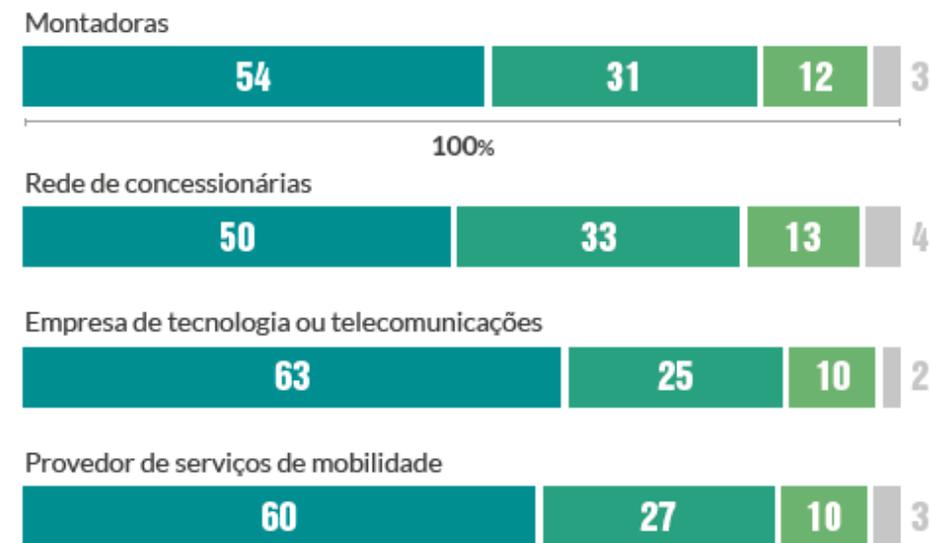
Até que ponto você acha que as entidades abaixo compreendem suas necessidades e preferências enquanto consumidor?

- Compreensão total
- Alguma compreensão
- Compreensão limitada
- Nenhuma compreensão



Até que ponto você deseja que as entidades abaixo compreendam suas necessidades e preferências enquanto consumidor?

- Compreensão total
- Alguma compreensão
- Compreensão limitada
- Nenhuma compreensão



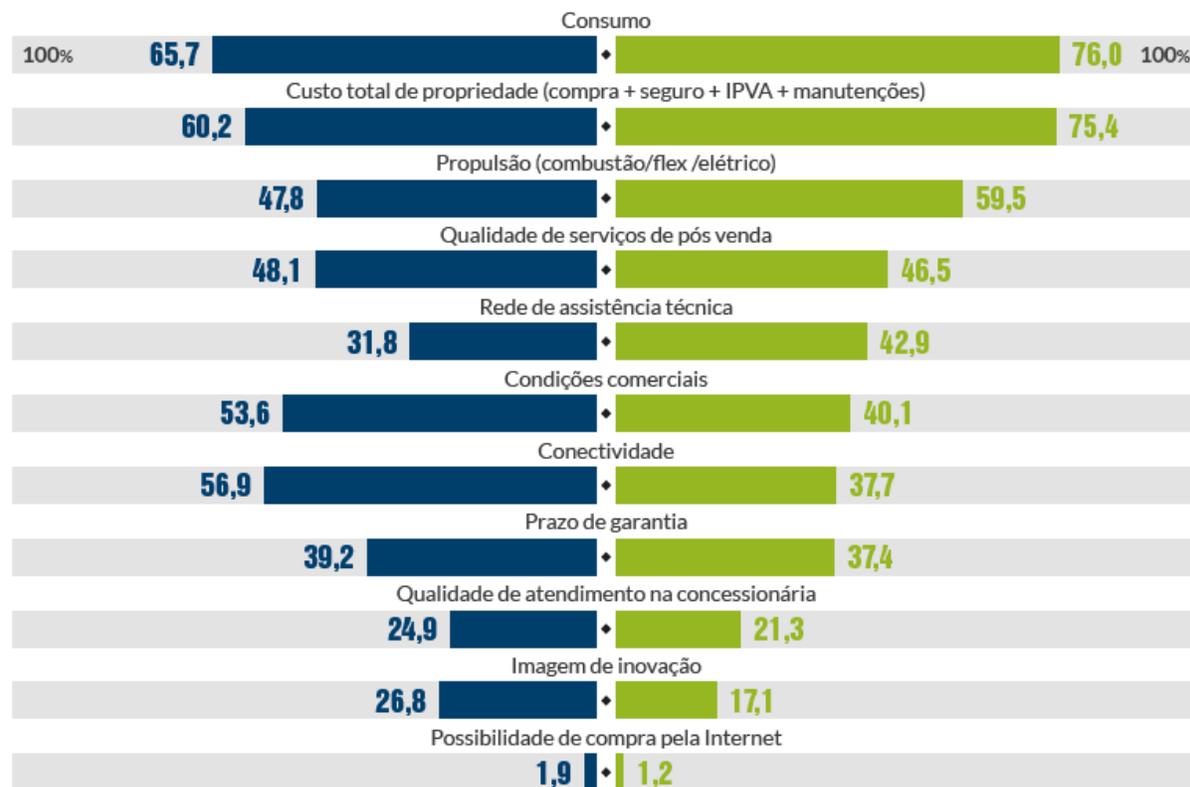
# Experiência de compra - preferências



Na sua opinião, como o cliente prioriza os recursos/funcionalidades abaixo quando vai comprar um veículo? (Selecione até 5)



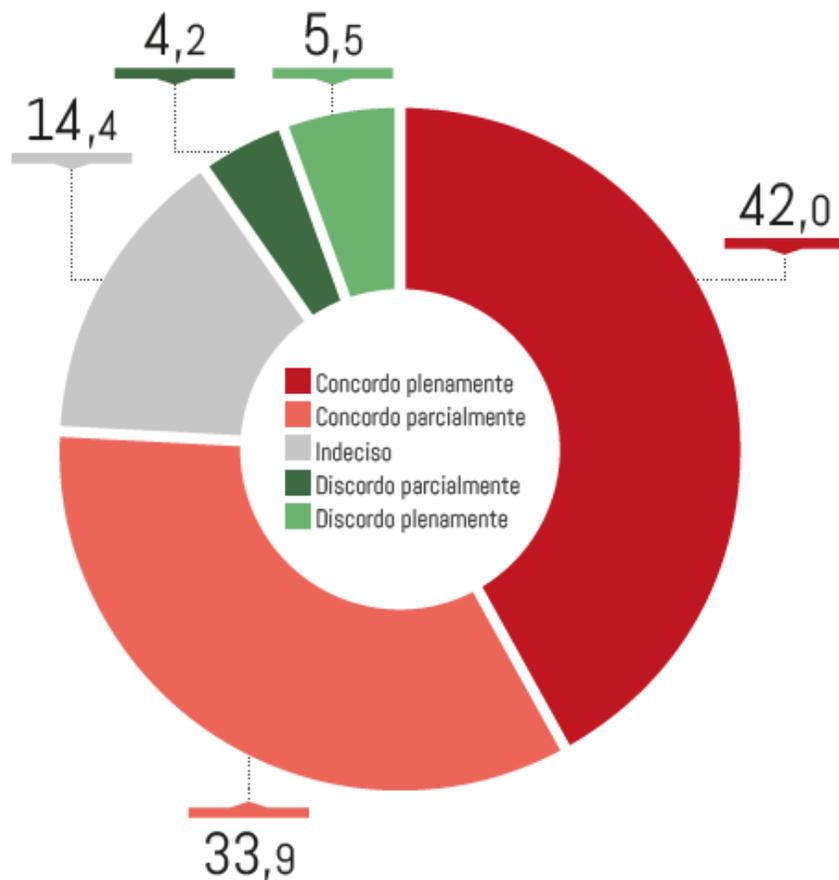
Como você prioriza os recursos/funcionalidades abaixo quando vai comprar um veículo? (Selecione até 5)



## Experiência de compra - preferências



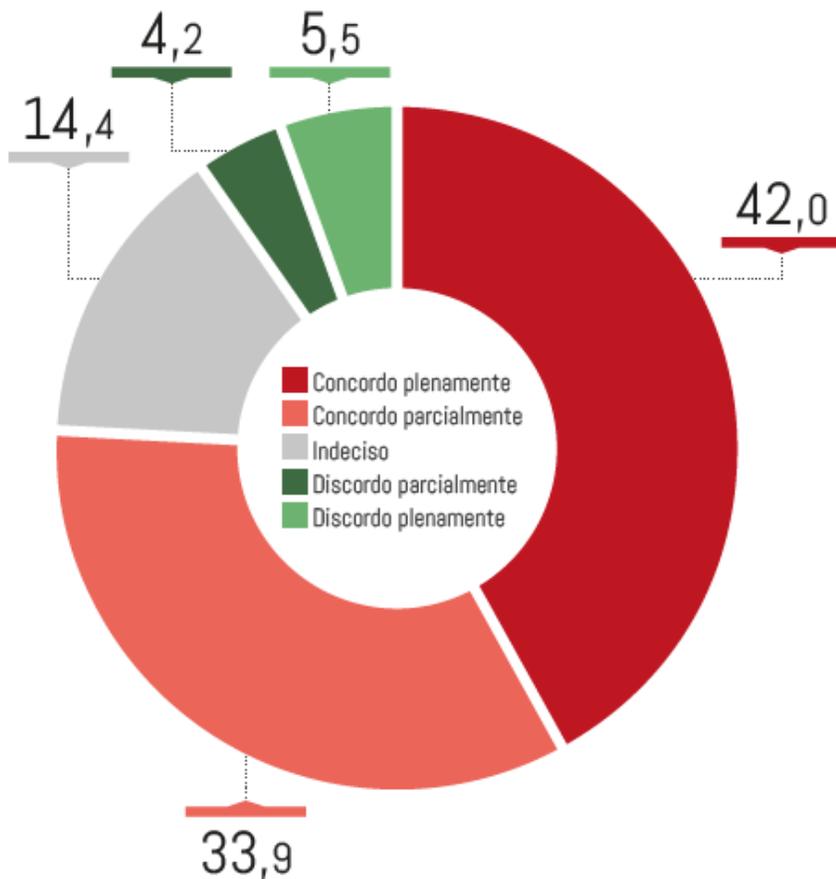
Qual sua opinião sobre uma eventual parceria entre montadoras de veículos e empresas operadoras de celular, para a oferta de um pacote de serviços de conectividade no veículo ("pacote carro")? (%)



# Experiência de compra - preferências



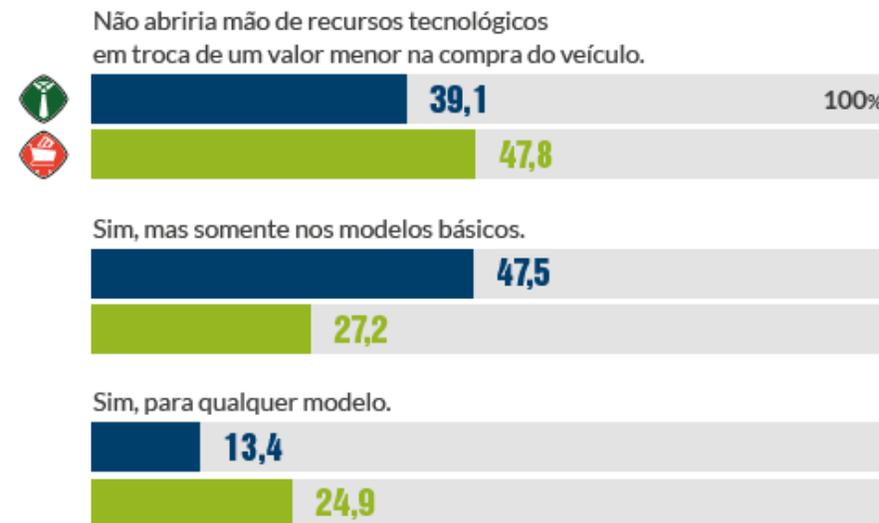
Qual sua opinião sobre uma eventual parceria entre montadoras de veículos e empresas operadoras de celular, para a oferta de um pacote de serviços de conectividade no veículo ("pacote carro")? (%)



Você acha que os consumidores teriam interesse em abrir mão de recursos tecnológicos, não incluindo aspectos de segurança, em troca de um preço menor na compra de um veículo 0 km?



Você abriria mão de recursos tecnológicos, não incluindo aspectos de segurança, em troca de um preço menor na compra de um veículo 0 km?



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

Veículos elétricos

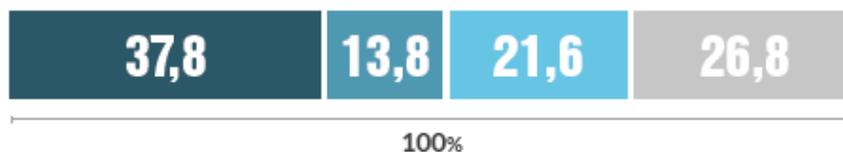
O valor das informações

# Receptividade à inovação

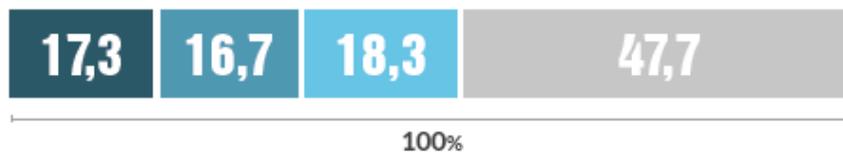


Supondo que um cliente possa ter a opção de ALUGAR UM VEÍCULO por meio dos canais ao lado, qual será a opção preferencial dele?

- Pela montadora
- Pela locadora tradicional
- Pela empresa de tecnologia
- Indiferente



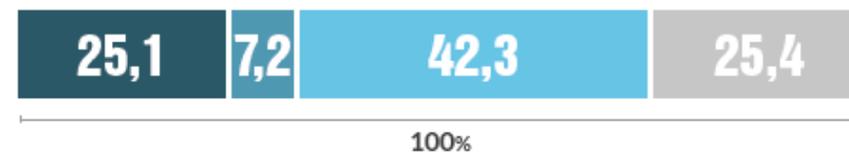
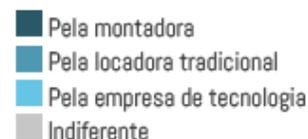
Supondo que você possa ter a opção de ALUGAR UM VEÍCULO por meio dos canais ao lado, a sua opção preferencial será:



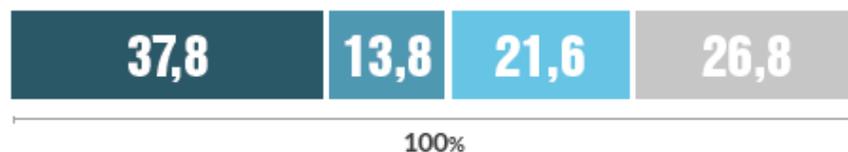
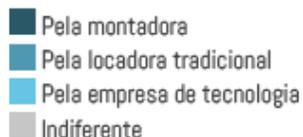
# Receptividade à inovação



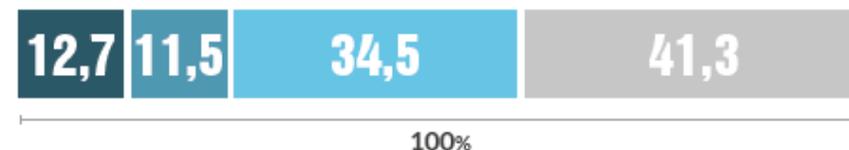
Supondo agora que um cliente possa ter a opção de **UTILIZAR UM SERVIÇO DE MOBILIDADE** por meio dos canais ao lado, qual será a opção preferencial dele?



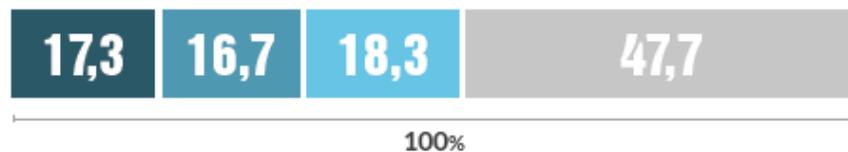
Supondo que um cliente possa ter a opção de **ALUGAR UM VEÍCULO** por meio dos canais ao lado, qual será a opção preferencial dele?



Supondo agora que você possa ter a opção de **UTILIZAR UM SERVIÇO DE MOBILIDADE** por meio dos canais ao lado, a sua opção preferencial será:



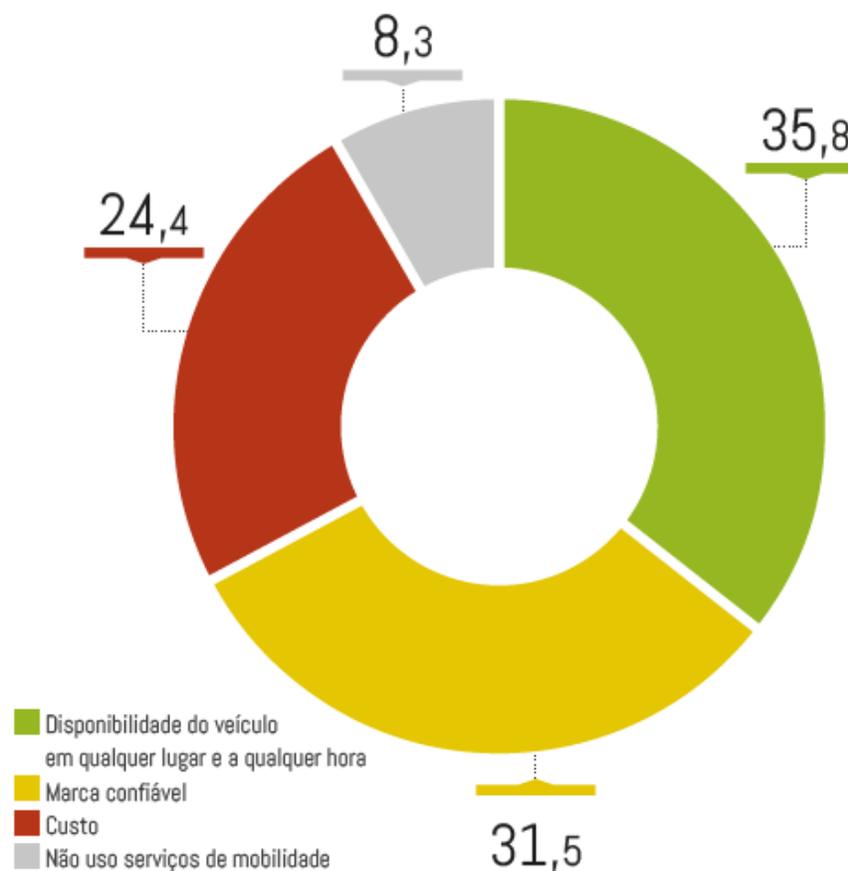
Supondo que você possa ter a opção de **ALUGAR UM VEÍCULO** por meio dos canais ao lado, a sua opção preferencial será:



## Receptividade à inovação



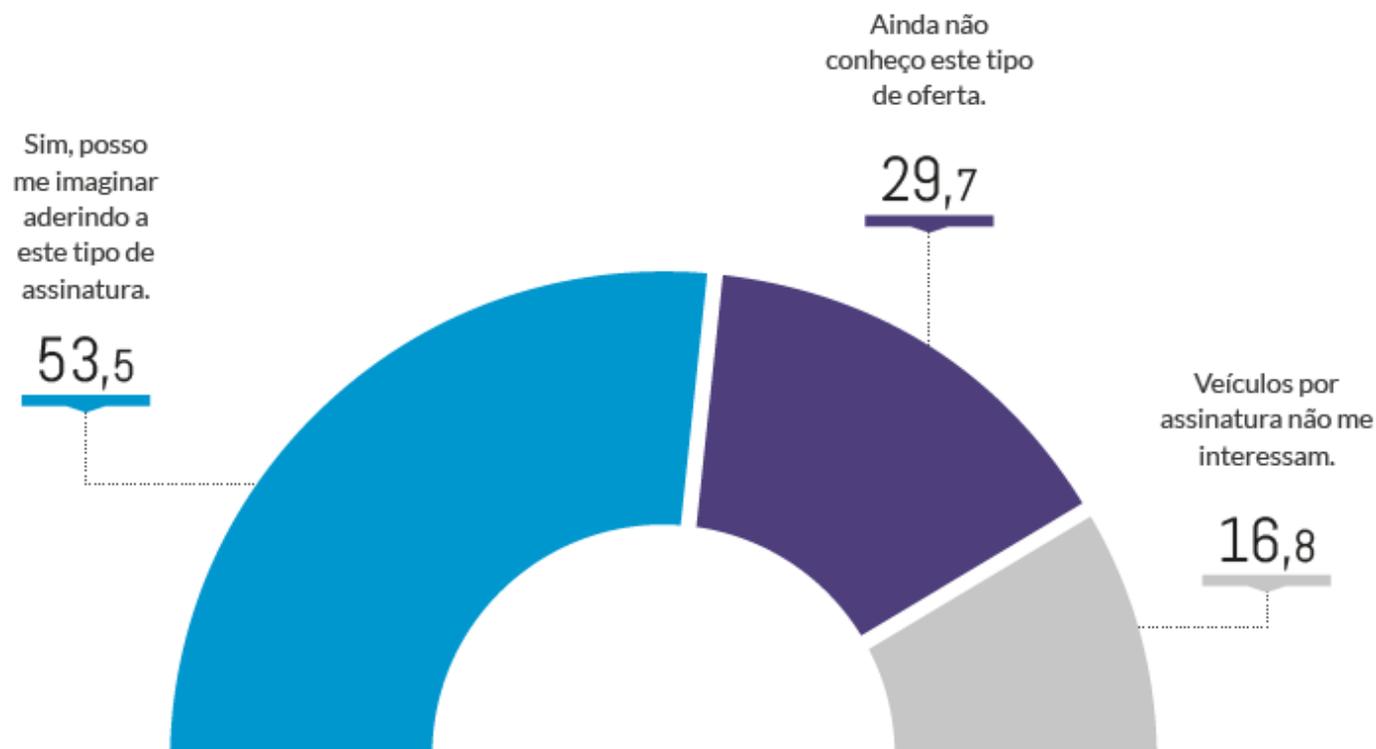
Qual é o elemento chave para você decidir entre diferentes provedores de mobilidade? (%)



## Receptividade à inovação



Estamos acompanhando as primeiras ofertas de “carros por assinatura” (ao invés de compra financiamento ou locação). Esse tipo de serviço lhe interessa? (%)



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

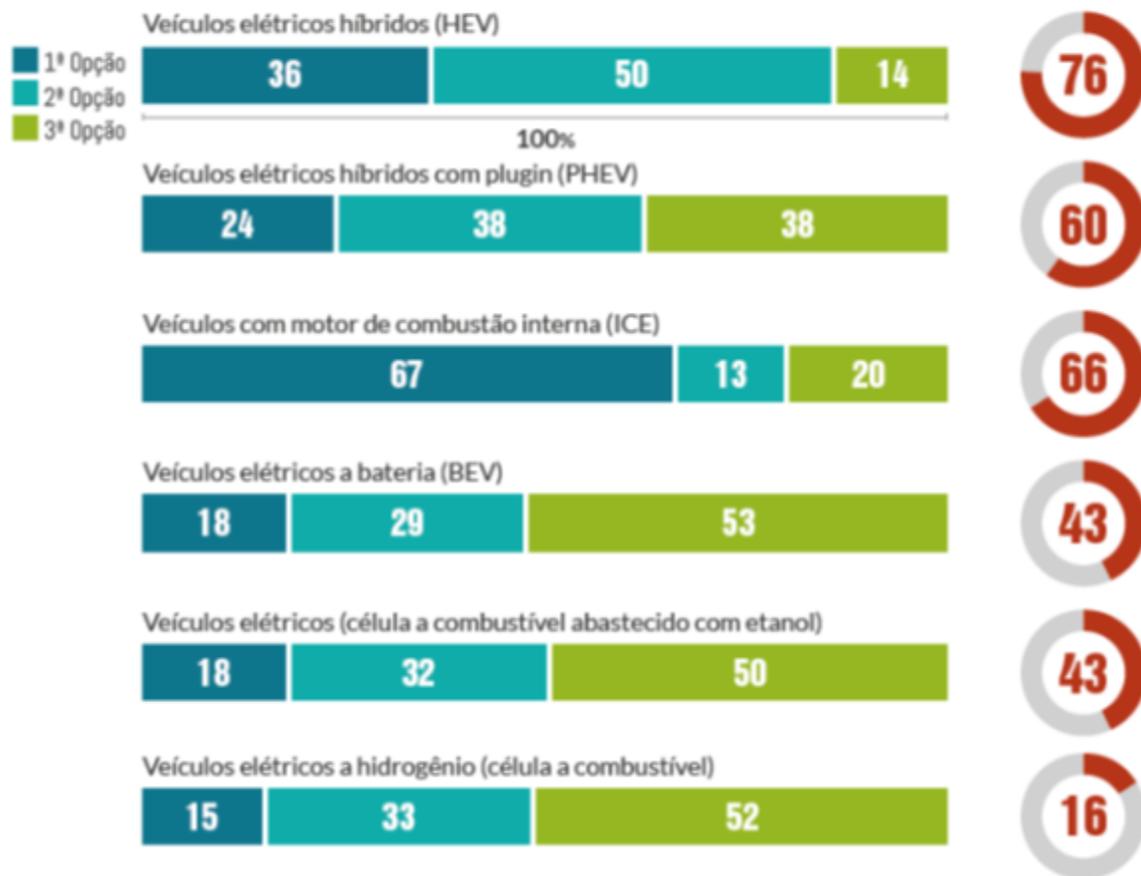
Veículos elétricos

O valor das informações

# Veículos elétricos



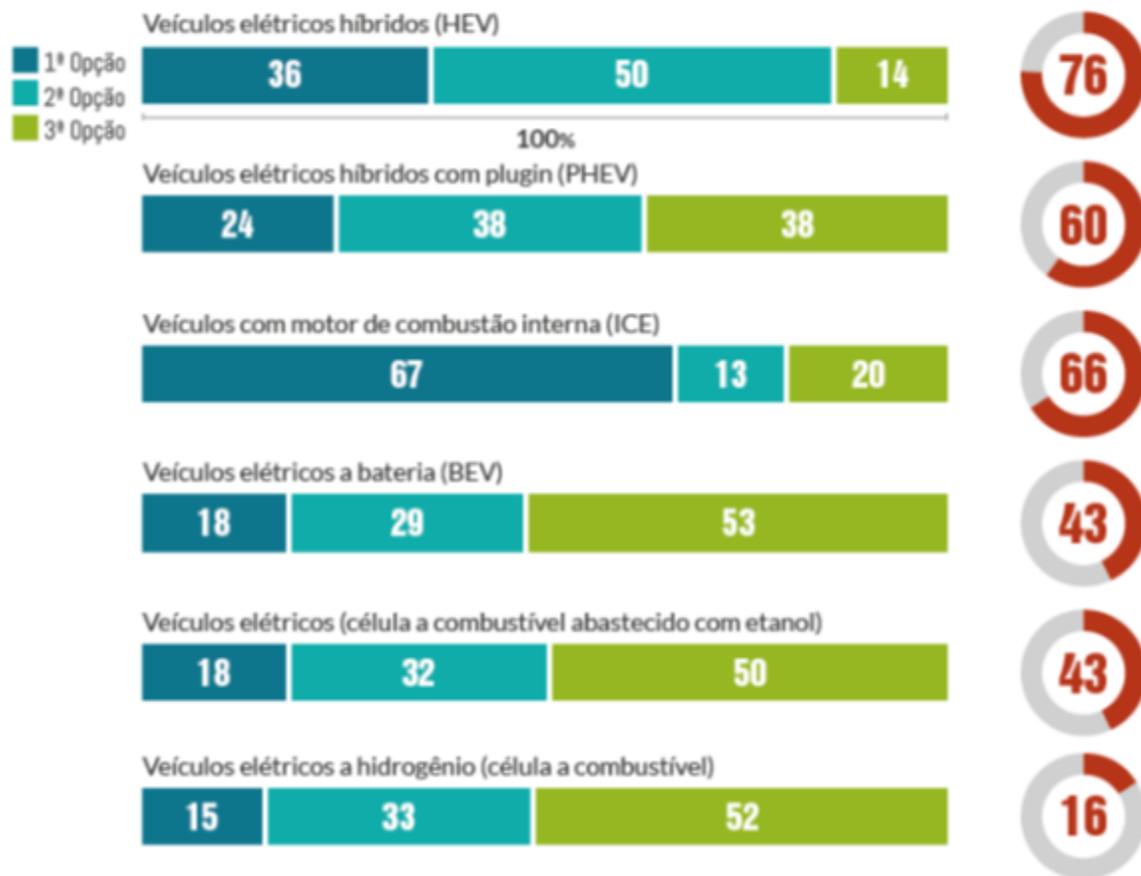
Considerando as alternativas de propulsão, qual sua visão sobre a prioridade de oferta nos próximos 5 anos? Selecione as três mais importantes.



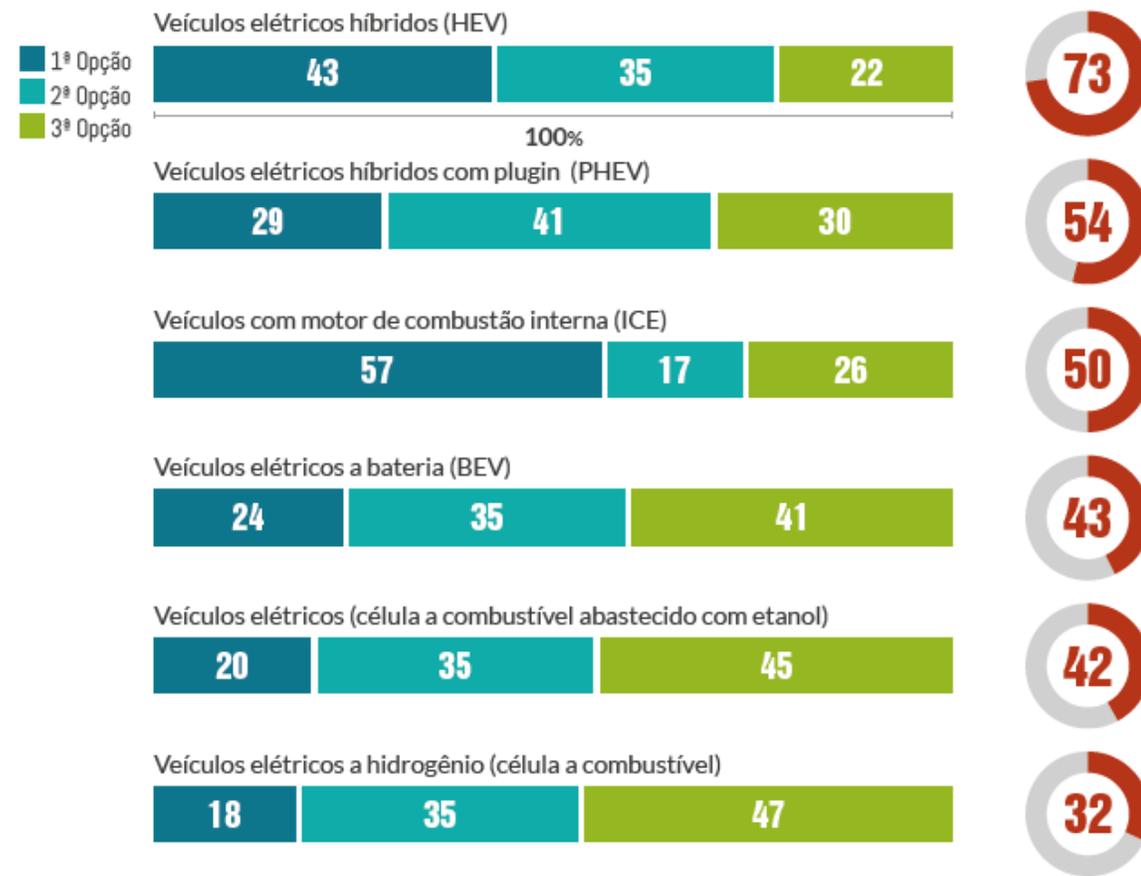
# Veículos elétricos



Considerando as alternativas de propulsão, qual sua visão sobre a prioridade de oferta nos próximos 5 anos? Selecione as três mais importantes.



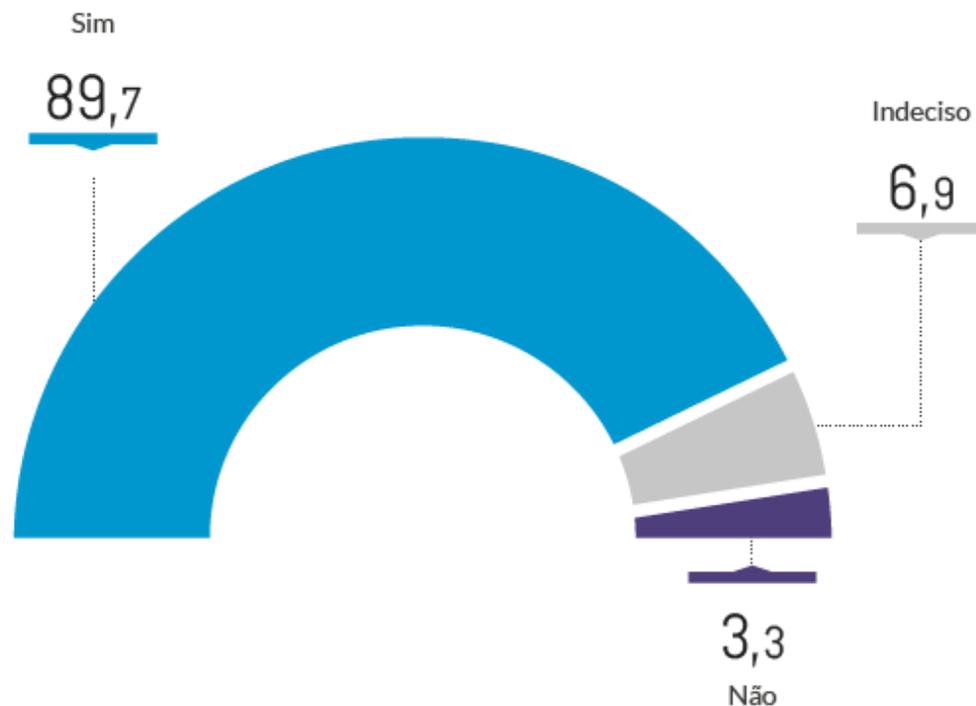
Considerando as alternativas de propulsão, quais seriam seus maiores interesses em adquirir nos próximos 5 anos? Selecione as três mais importantes.



# Veículos elétricos



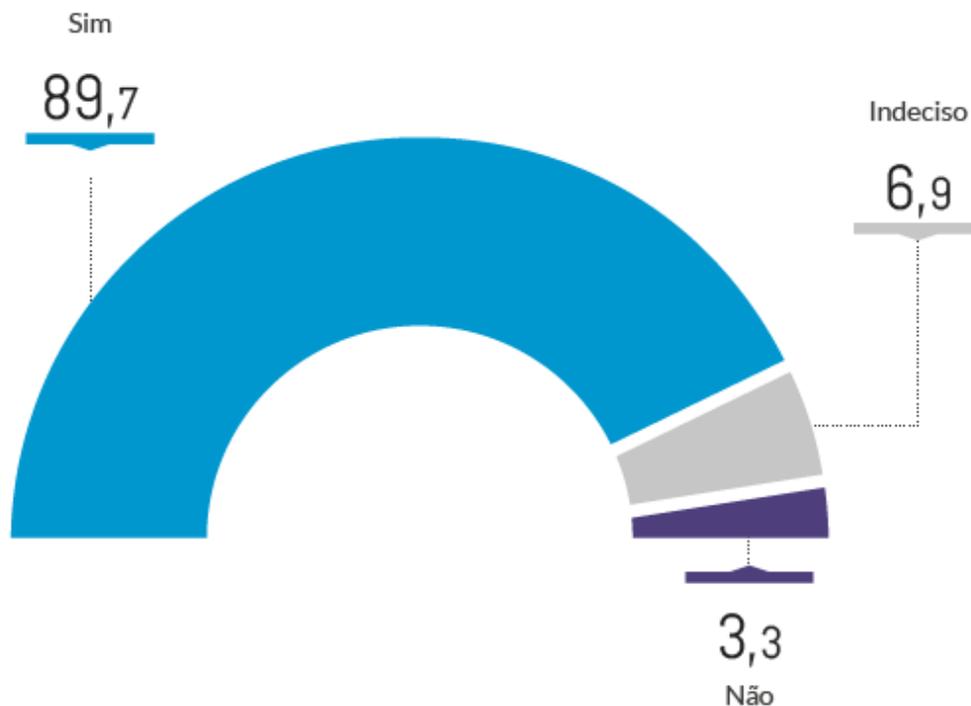
Temos acompanhado investimentos maciços no desenvolvimento de veículos elétricos no exterior, mas a iniciativa é tímida aqui. Você gostaria de ter estes veículos à disposição para compra no Brasil? (%)



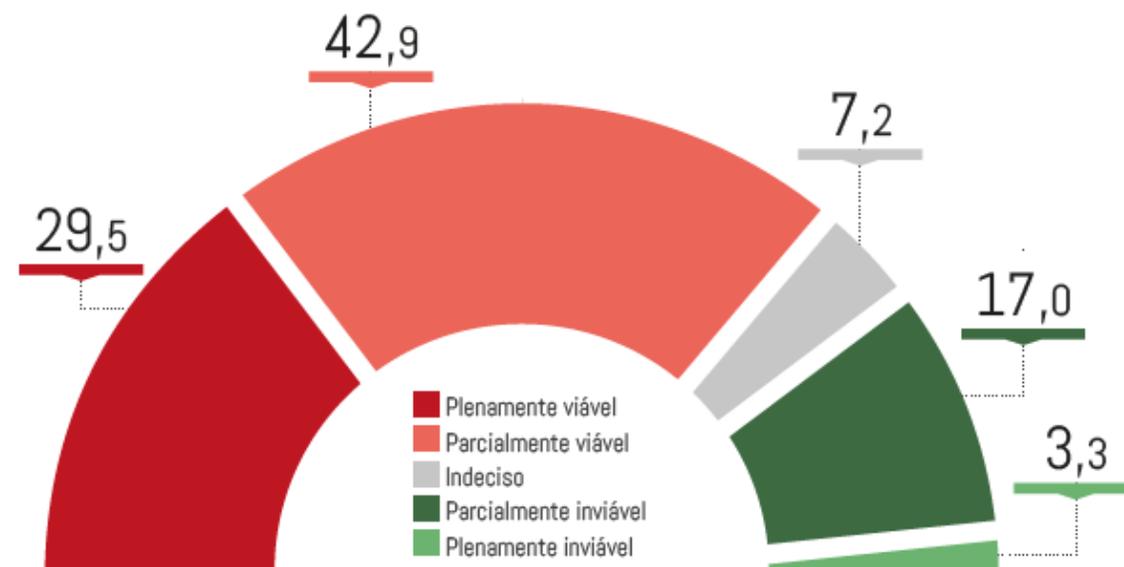
# Veículos elétricos



Temos acompanhado investimentos maciços no desenvolvimento de veículos elétricos no exterior, mas a iniciativa é tímida aqui. Você gostaria de ter estes veículos à disposição para compra no Brasil? (%)



Qual sua opinião sobre a viabilidade de produção de veículos elétricos no Brasil? (%)



## Capítulos

Aspectos estratégicos

Modelo de negócios

Experiência de compra

Receptividade à inovação

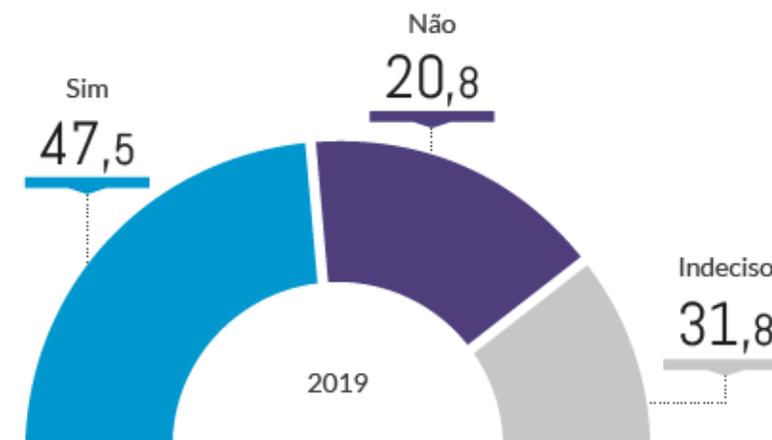
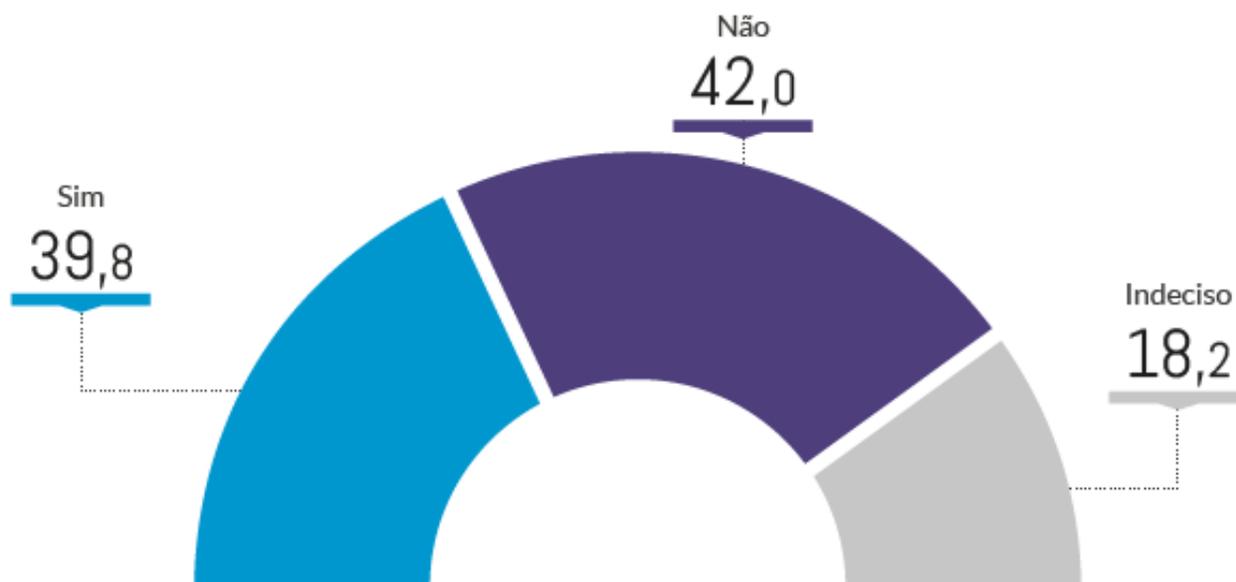
Veículos elétricos

O valor das informações

## O valor das informações



As pesquisas de mercado têm apontado a importância cada vez maior de uma eficiente gestão de dados sobre comportamento dos consumidores para o sucesso da estratégia de negócios das empresas. Considerando a realidade cultural brasileira, você acredita que os clientes estarão dispostos a permitir o acesso aos seus dados de forma gratuita? (%)



# O valor das informações

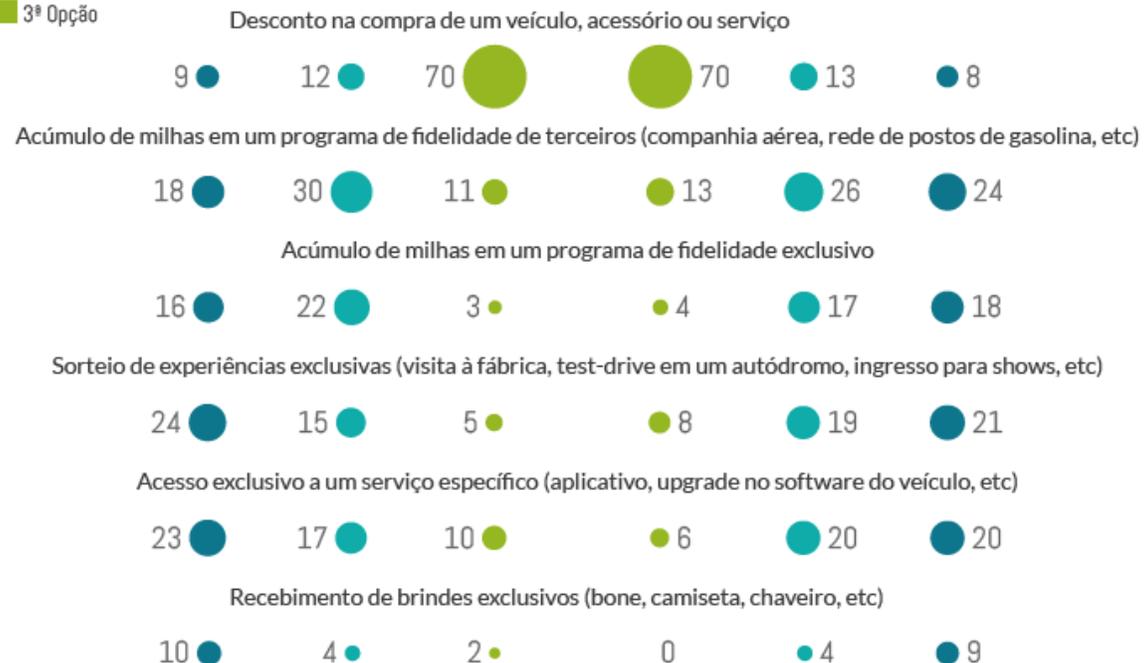


Considerando a hipótese de que você só permita que as empresas utilizem seus dados mediante a concessão de algum benefício como contrapartida. No caso específico da indústria automotiva, qual seria sua ordem de preferência dentre as possibilidades abaixo? Minha 1ª, 2ª e 3ª opção são:



Considerando a hipótese de que, de acordo com a realidade cultural brasileira, as empresas só conseguirão permissão para utilizar os dados dos consumidores mediante a concessão de algum benefício como contrapartida, no caso específico da indústria automotiva, qual seria a ordem de preferência dos clientes dentre as possibilidades abaixo? Minha 1ª, 2ª e 3ª opção são:

- 1ª Opção
- 2ª Opção
- 3ª Opção

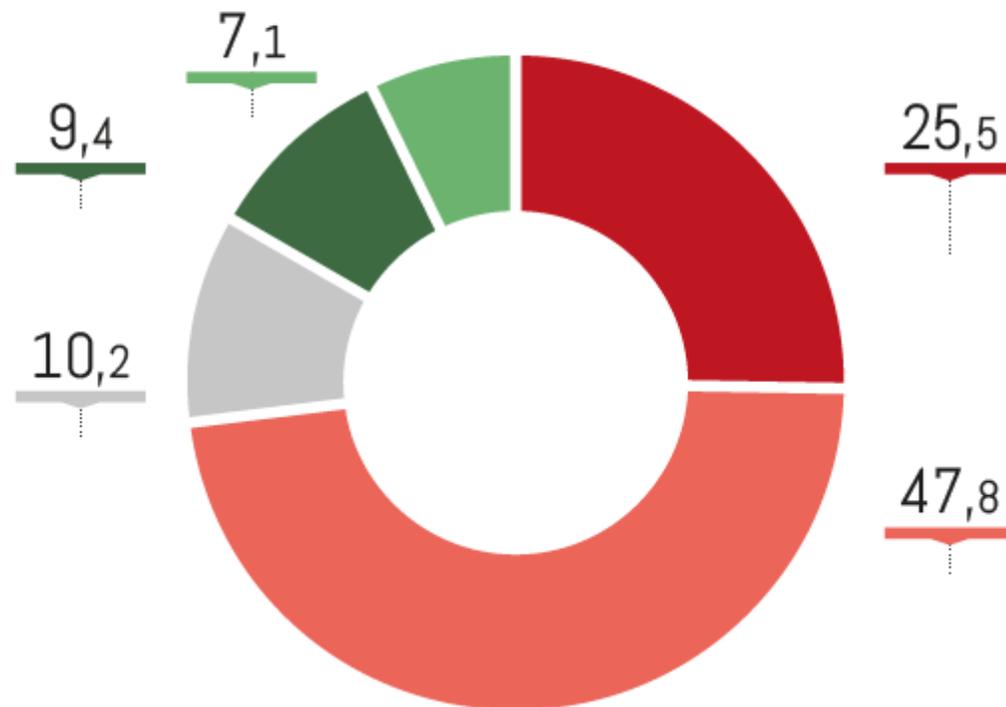


## O valor das informações



Considere a hipótese da indústria automotiva ter acesso a informações que permitam compreender suas necessidades e preferências enquanto consumidor e com isso passe a lhe recepcionar nas concessionárias de forma customizada, recebendo-o pelo seu nome, preparando com antecedência os produtos, acessórios e serviços que mais lhe interessam para coloca-los à sua disposição. Qual sua opinião a respeito? (%)

- Concordo plenamente
- Concordo parcialmente
- Indeciso
- Discordo parcialmente
- Discordo plenamente

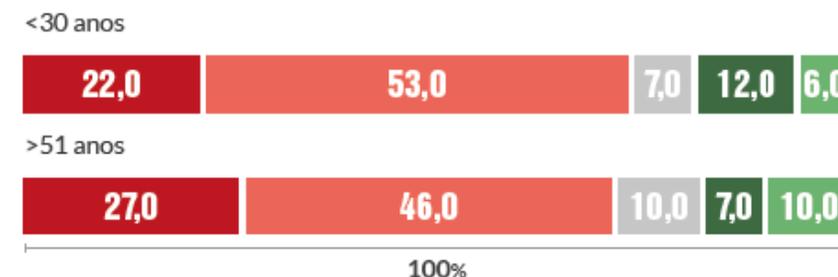
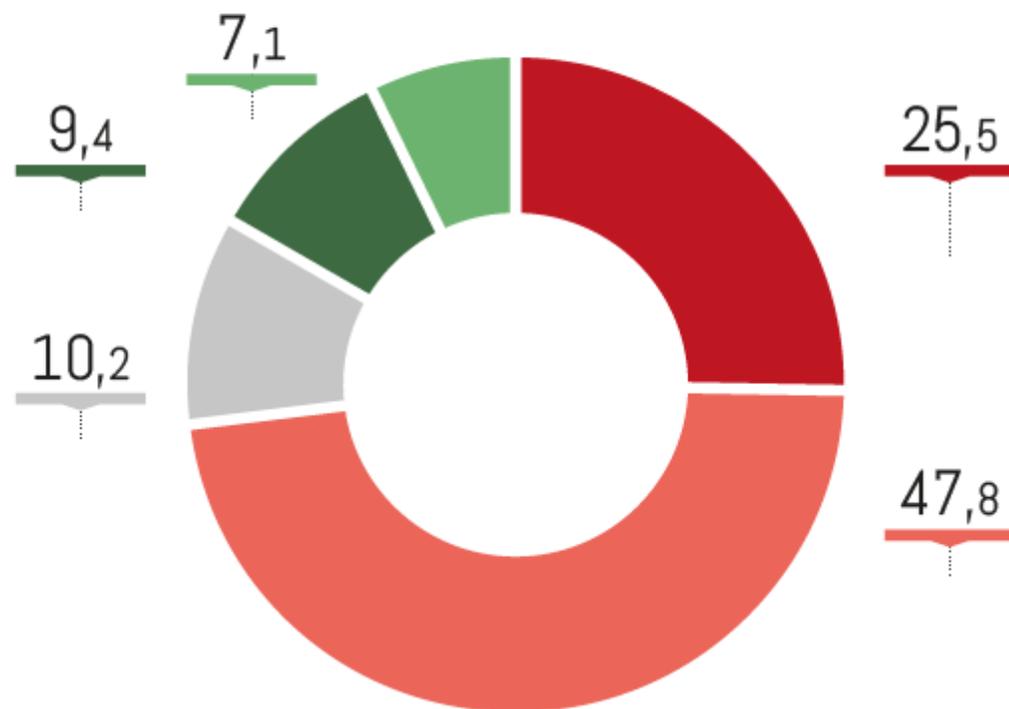


# O valor das informações



Considere a hipótese da indústria automotiva ter acesso a informações que permitam compreender suas necessidades e preferências enquanto consumidor e com isso passe a lhe receptionar nas concessionárias de forma customizada, recebendo-o pelo seu nome, preparando com antecedência os produtos, acessórios e serviços que mais lhe interessam para coloca-los à sua disposição. Qual sua opinião a respeito? (%)

- Concordo plenamente
- Concordo parcialmente
- Indeciso
- Discordo parcialmente
- Discordo plenamente





**Obrigado pela  
atenção!**

**PESQUISA SAE  
MOBILIDADE**

**Executivos e  
Consumidores 2021**

