



PESQUISA DE INTENÇÃO DE COMPRA

2º SEMESTRE 2021

| Pesquisa realizada via push no aplicativo da Webmotors

| Base: 4.240 entrevistas

| Erro amostral: 5%

| Nível de confiança: 95%

| Coleta 10/06/21 a 14/06/21

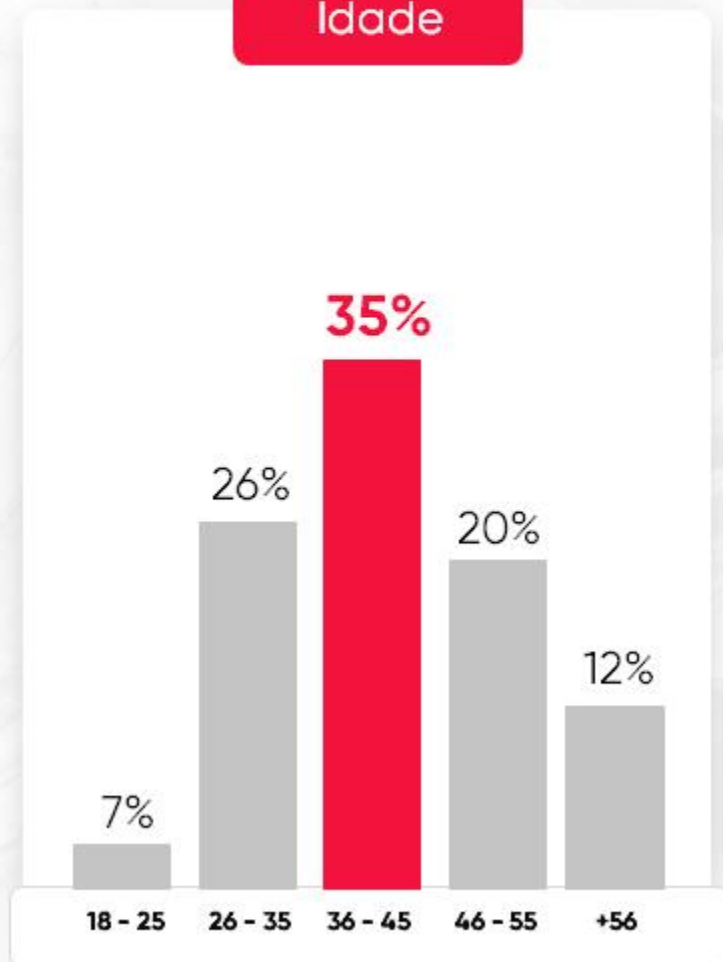


O ESTUDO RETRATA O PERFIL DO CONSUMIDOR
CONECTADO QUE INICIA SUA

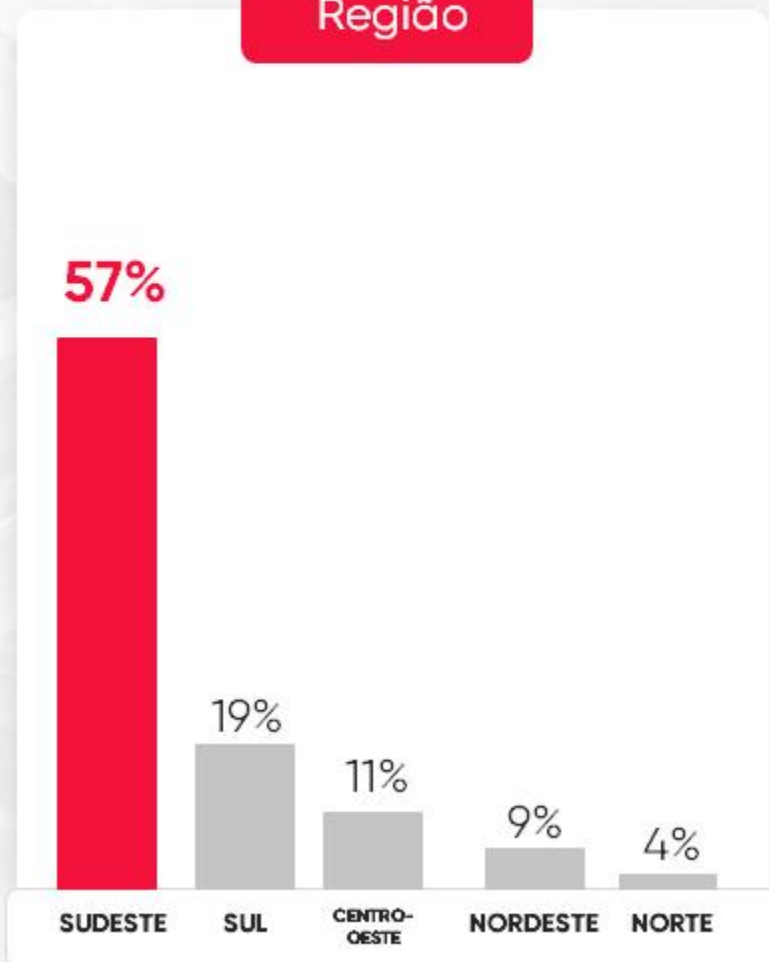
JORNADA DE COMPRA ON-LINE

PERFIL DOS ENTREVISTADOS

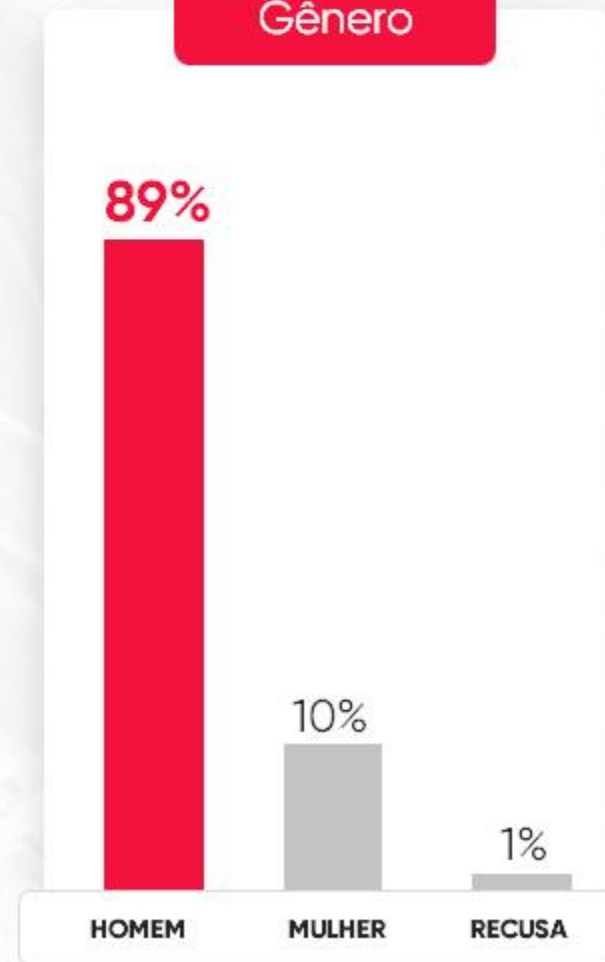
Idade



Região



Gênero





**NO GERAL, 75% DOS ENTREVISTADOS
POSSUEM A INTENÇÃO DE COMPRAR E/OU TROCAR
DE CARRO AINDA EM 2021...**

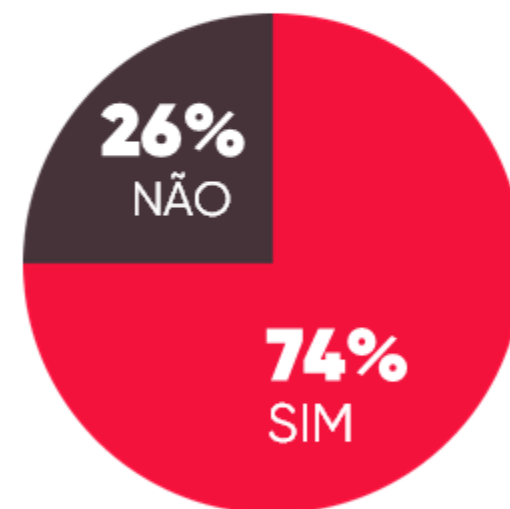


ESTES CONSUMIDORES SÃO
DIVIDIDOS EM DOIS PERFIS:

USUÁRIOS QUE POSSUEM CARRO ATUALMENTE



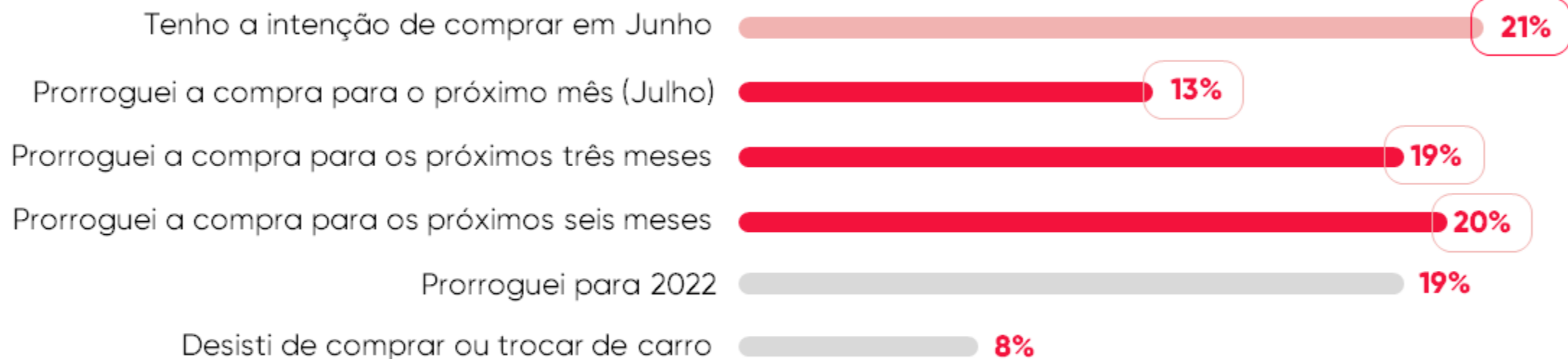
Você possui carro atualmente?





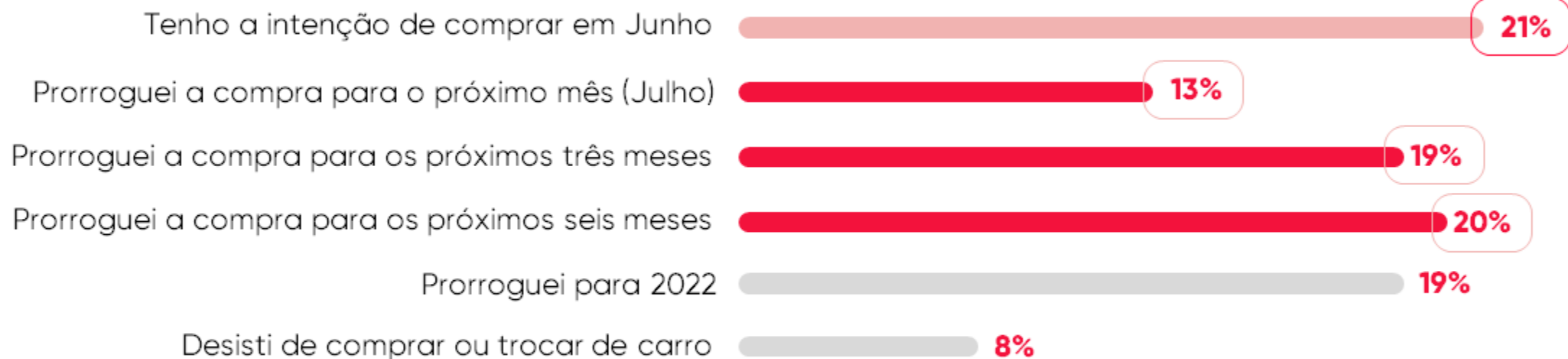
DOS **74%** QUE POSSUEM CARRO,
73% TÊM A INTENÇÃO DE TROCAR O MODELO
AINDA EM 2021...

Pretende trocar de carro?



73% dos entrevistados alegam que querem concluir a compra até o final do segundo semestre deste ano. Na pesquisa realizada em 2021, 95% dos consumidores alegaram que gostariam de realizar a compra, sendo 69% no 1º semestre e 31% para o 2º semestre.

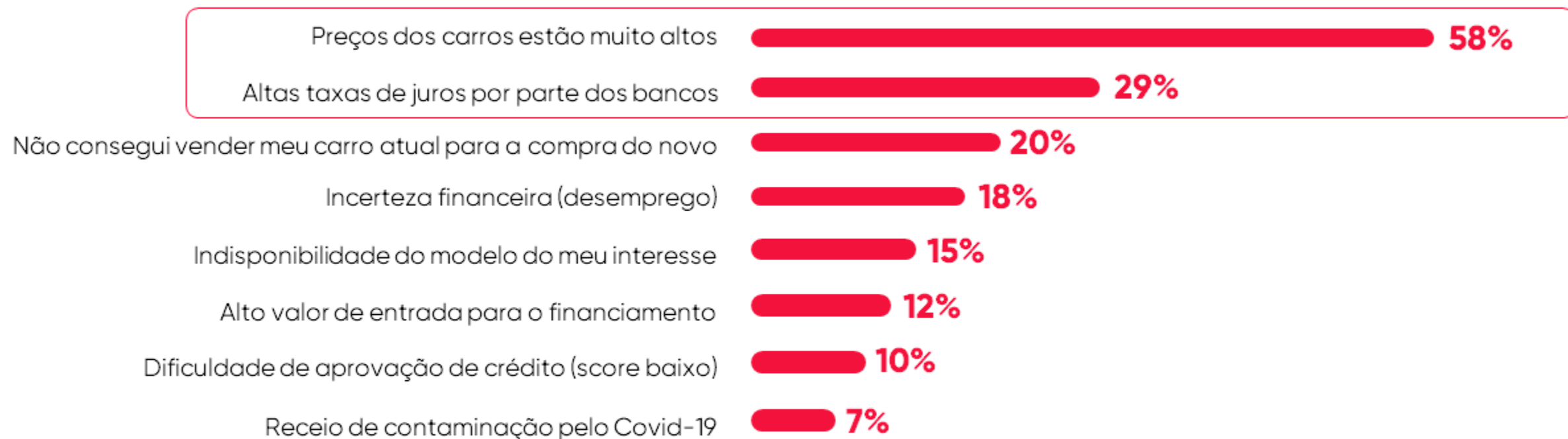
Pretende trocar de carro?



73% dos entrevistados alegam que querem concluir a compra até o final do segundo semestre deste ano. Na pesquisa realizada em 2021, 95% dos consumidores alegaram que gostariam de realizar a compra, sendo 69% no 1º semestre e 31% para o 2º semestre.

O que te impede de comprar o carro hoje?

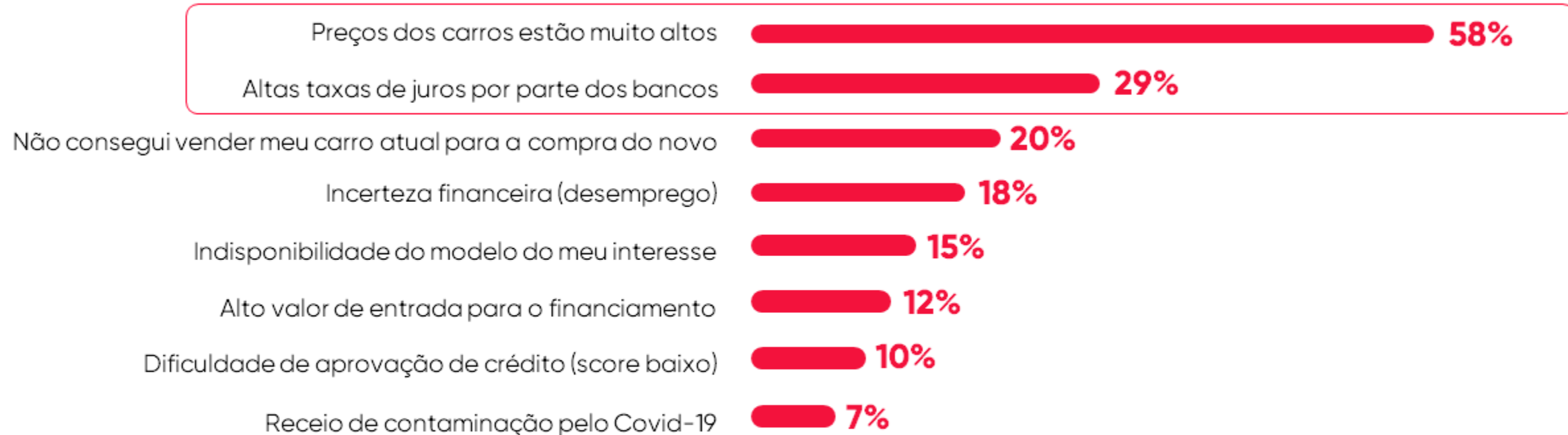
*Múltipla escolha



O grande **impeditivo para que a compra seja concluída** é o preço dos carros estarem muito altos na visão dos consumidores, e o outro ponto informado é a alta dos juros por parte dos bancos.

O que te impede de comprar o carro hoje?


*Múltipla escolha



O grande impeditivo para que a compra seja concluída é o preço dos carros estarem muito altos na visão dos consumidores, e o outro ponto informado é a alta dos juros por parte dos bancos.

Ações externas que motivariam a compra:

*Múltipla escolha

Bônus no carro usado (pagamento de 100% da tabela Fipe)  **44%**

Redução nas taxas de juros  **40%**

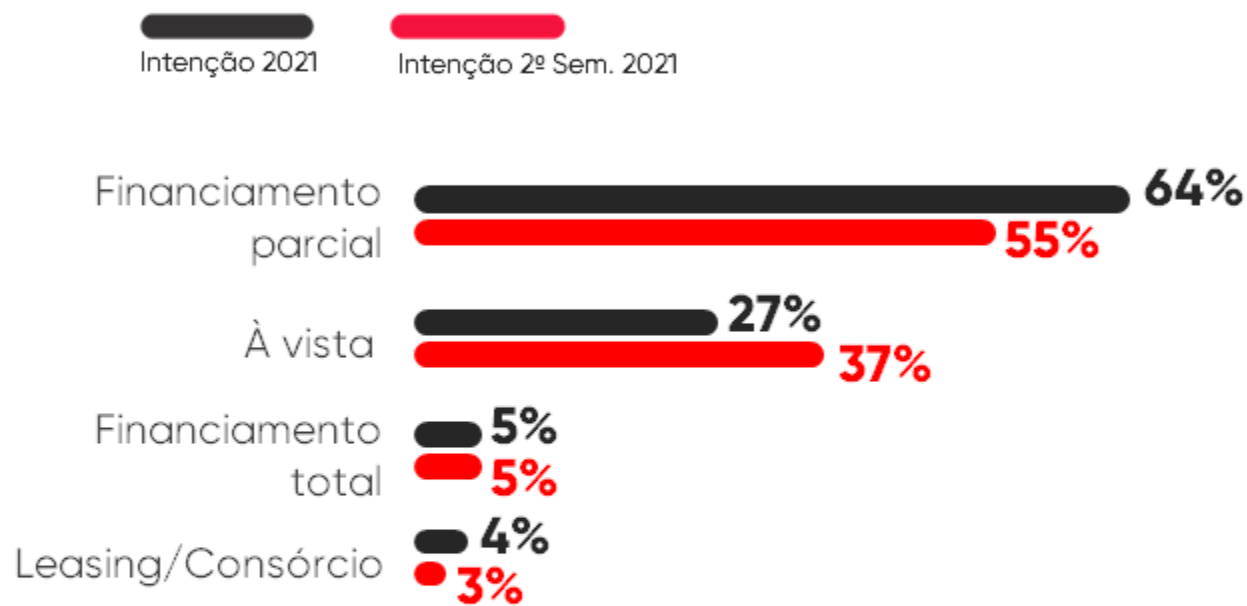
Redução de impostos, como IPI / ICMS  **32%**

Melhores condições de planos de financiamento  **31%**

Início do pagamento das parcelas somente em 2022  **14%**

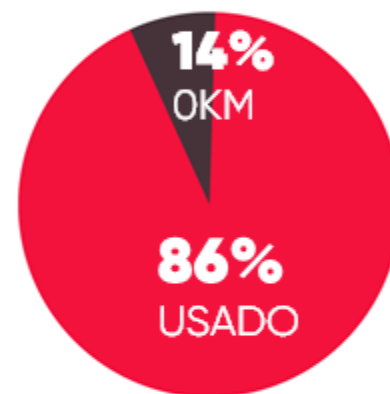
Compra 100% on-line  **8%**

Como pretende pagar o carro?



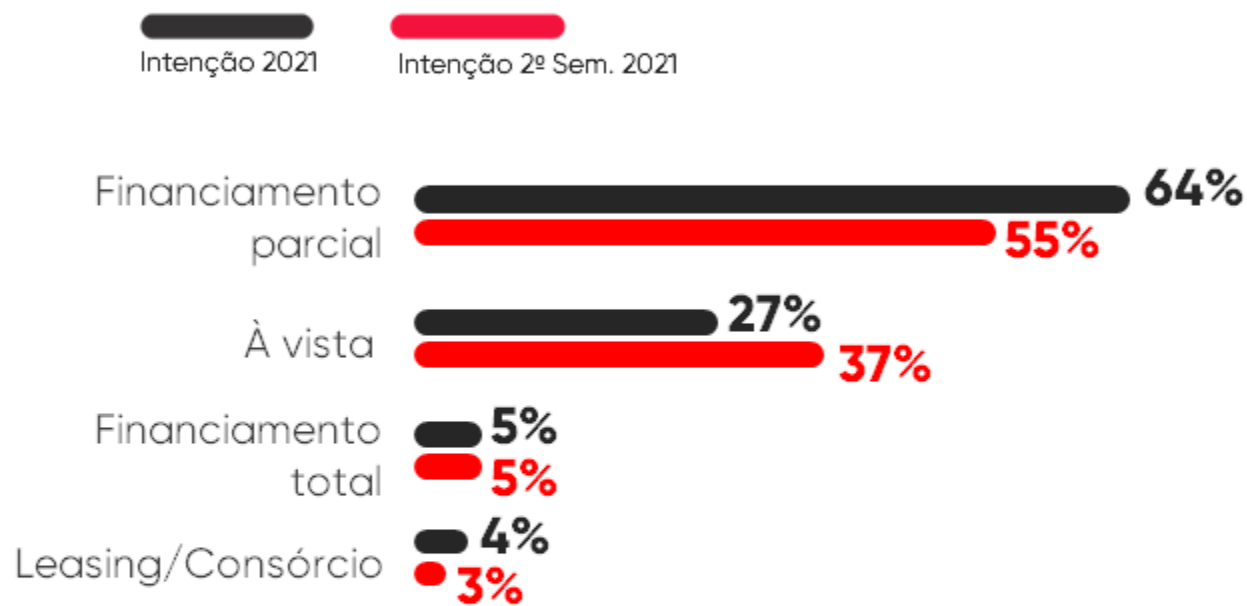
Na pesquisa sobre a intenção de compra para 2021, 27% alegaram que pagariam o carro à vista, e **atualmente esse percentual saltou para 37%.**

Optaria por 0km ou usado?



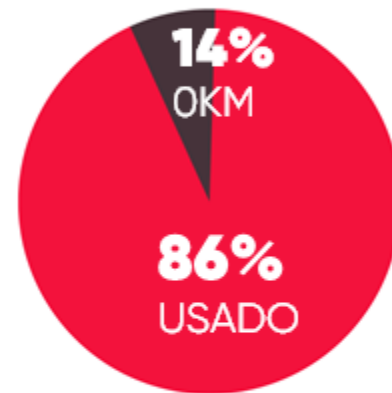
Na projeção de 2021, 81% dos entrevistados estavam interessados na compra de um modelo usado

Como pretende pagar o carro?



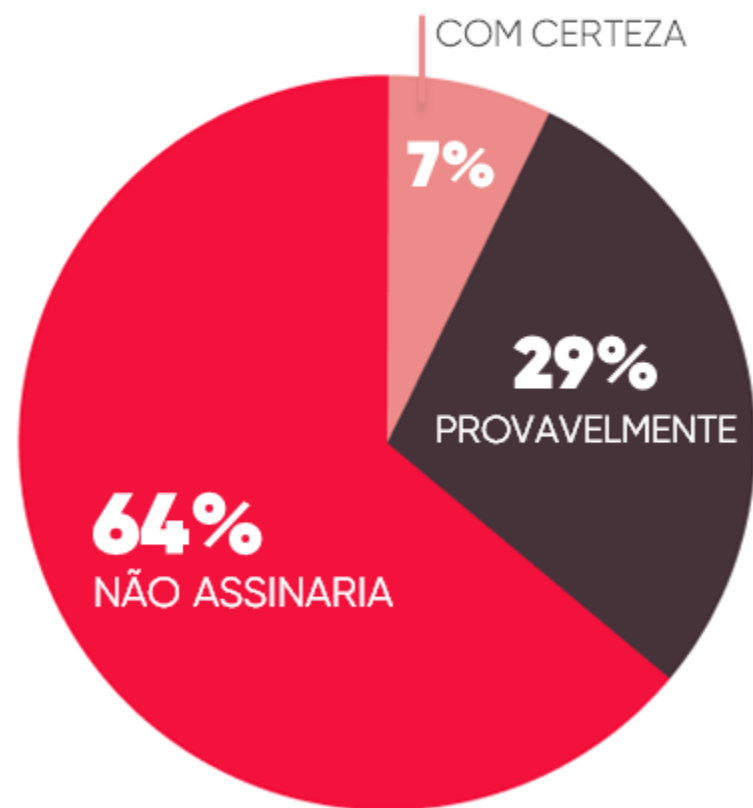
Na pesquisa sobre a intenção de compra para 2021, 27% alegaram que pagariam o carro à vista, e atualmente esse percentual saltou para 37%.

Optaria por 0km ou usado?



Na projeção de 2021, 81% dos entrevistados estavam interessados na compra de um modelo usado

Assinaria um carro ao invés de comprar?



Atualmente, existe um baixo interesse na assinatura de modelos diretamente das montadoras.

Apenas:

7%

com certeza optariam por esta modalidade

29%

provavelmente fariam a assinatura

Totalizando **36%**

Assinaria um carro ao invés de comprar?



Atualmente, existe um baixo interesse na assinatura de modelos diretamente das montadoras.

Apenas:

7%

com certeza optariam por esta modalidade

29%

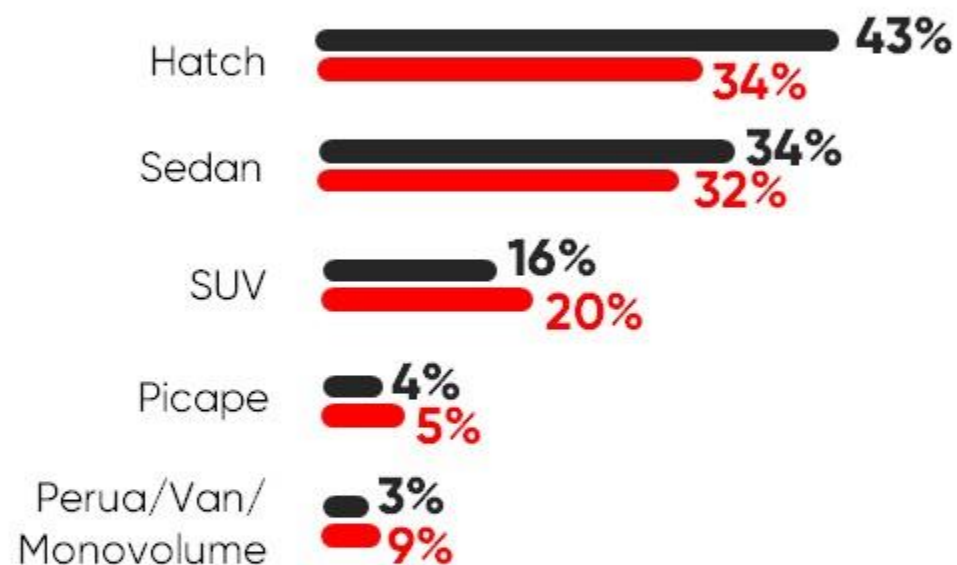
provavelmente fariam a assinatura

Totalizando **36%**

POSSUEM CARRO E PRETENDEM TROCAR

Carroceria do carro atual

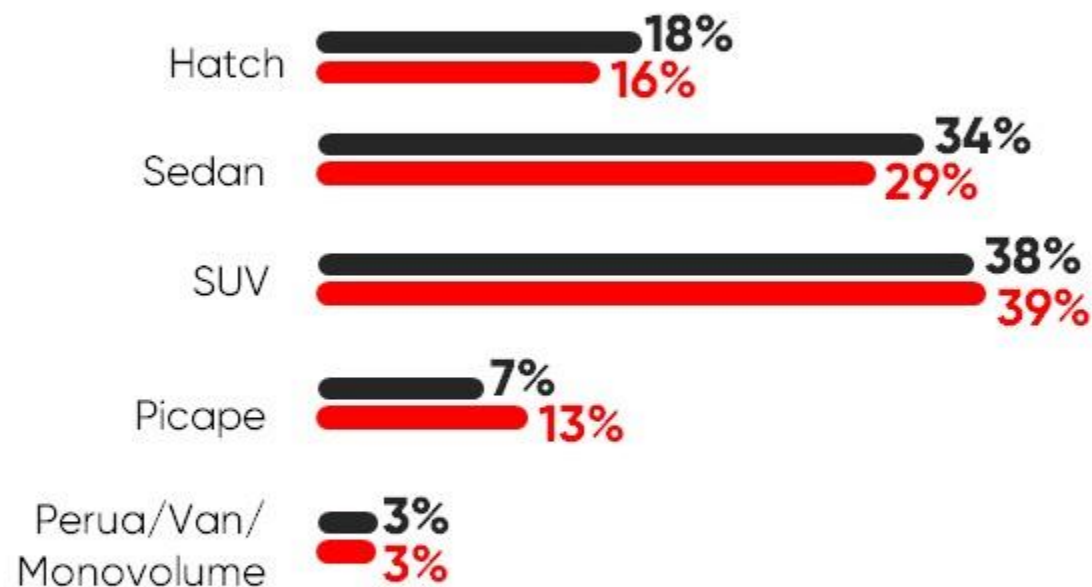
Intenção 2021
Intenção 2º Sem. 2021



Carrocerias atuais do perfil de consumidores que possuem carro e têm a intenção de trocar

Carroceria que quer comprar

Intenção 2021
Intenção 2º Sem. 2021



O interesse por picapes cresce 6pp, e alguns perfis possuem um maior interesse por essa carroceria:

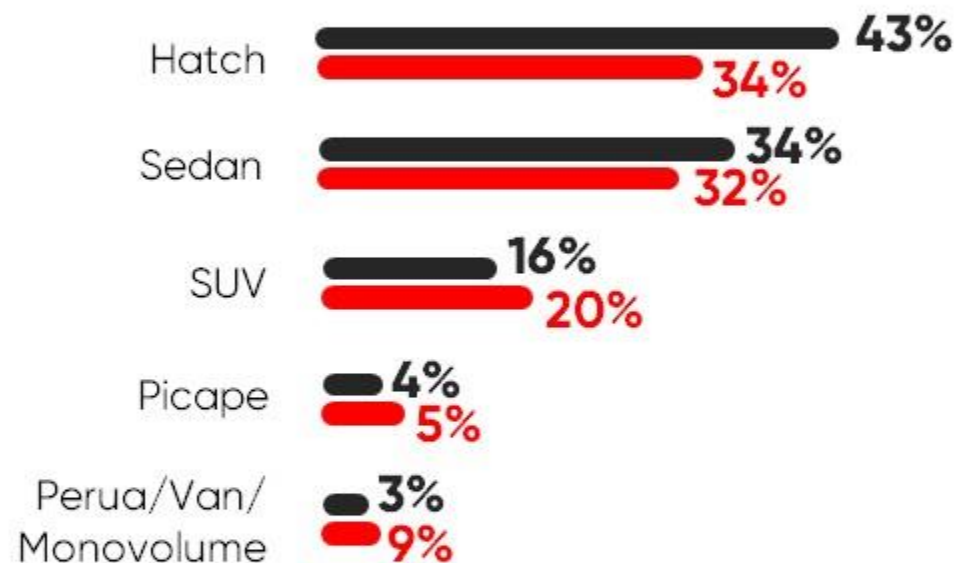
18% 56 anos ou +

15% Regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste

POSSUEM CARRO E PRETENDEM TROCAR

Carroceria do carro atual

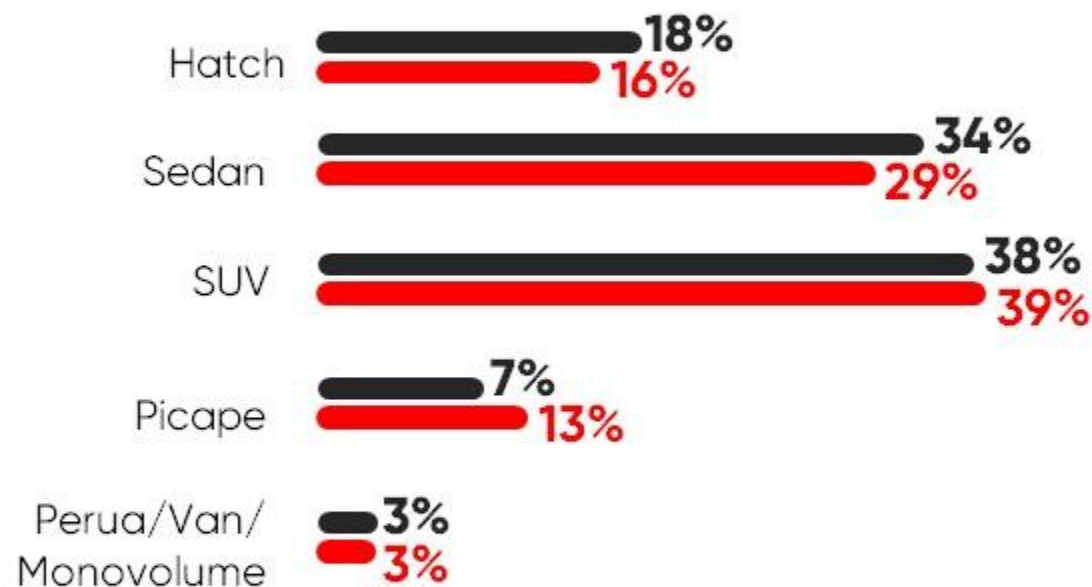
Intenção 2021
Intenção 2º Sem. 2021



Carrocerias atuais do perfil de consumidores que possuem carro e têm a intenção de trocar

Carroceria que quer comprar

Intenção 2021
Intenção 2º Sem. 2021



O interesse por picapes cresce 6pp, e alguns perfis possuem um maior interesse por essa carroceria:

18% 56 anos ou +

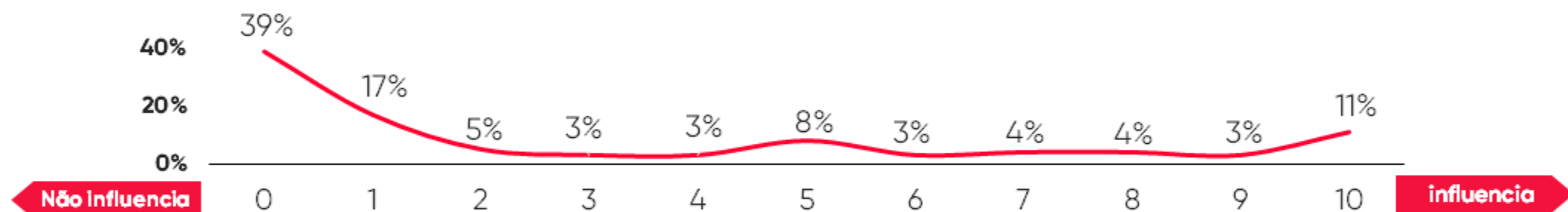
15% Regiões Norte, Nordeste e Centro Oeste



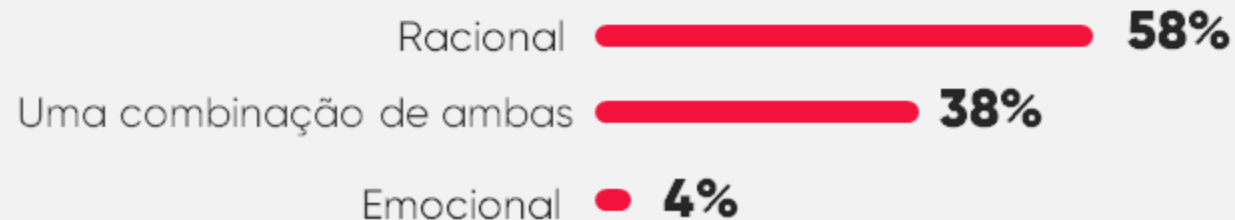
A FLEXIBILIZAÇÃO DA PANDEMIA,
IMPACTOU NA DECISÃO DE COMPRA?

O avanço da imunização não tem influência na decisão de compra, apenas 14% acreditam que foram influenciados (nota 9 e 10)

Quanto o avanço da imunização contra a Covid-19 tem influência na sua decisão de compra?
Nota 0 não influencia e nota 10 influencia



Como você classifica a motivação da sua intenção de compra?

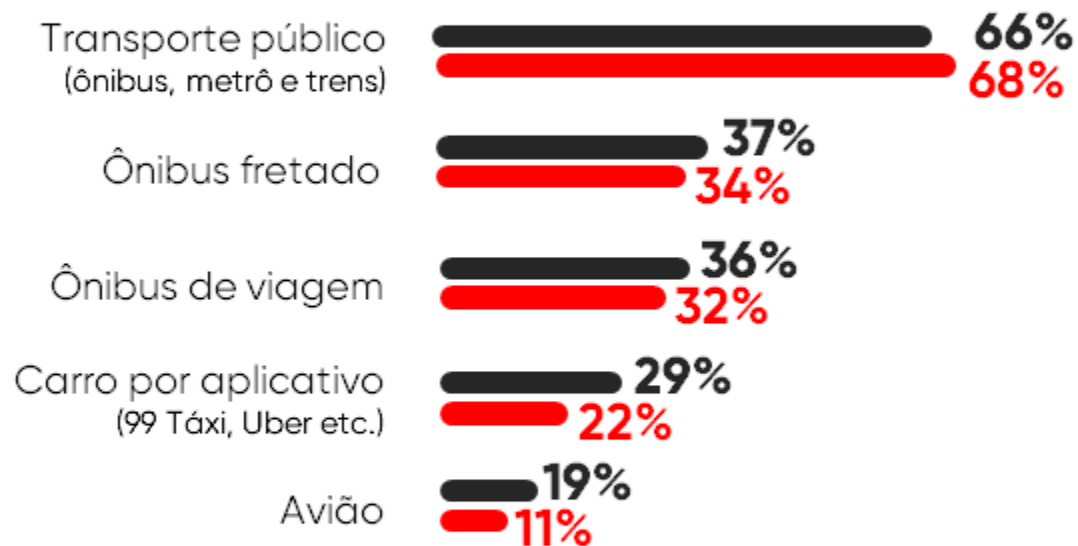


Meios que descartaria:

*Múltipla escolha

Intenção 2021

Intenção 2º Sem. 2021

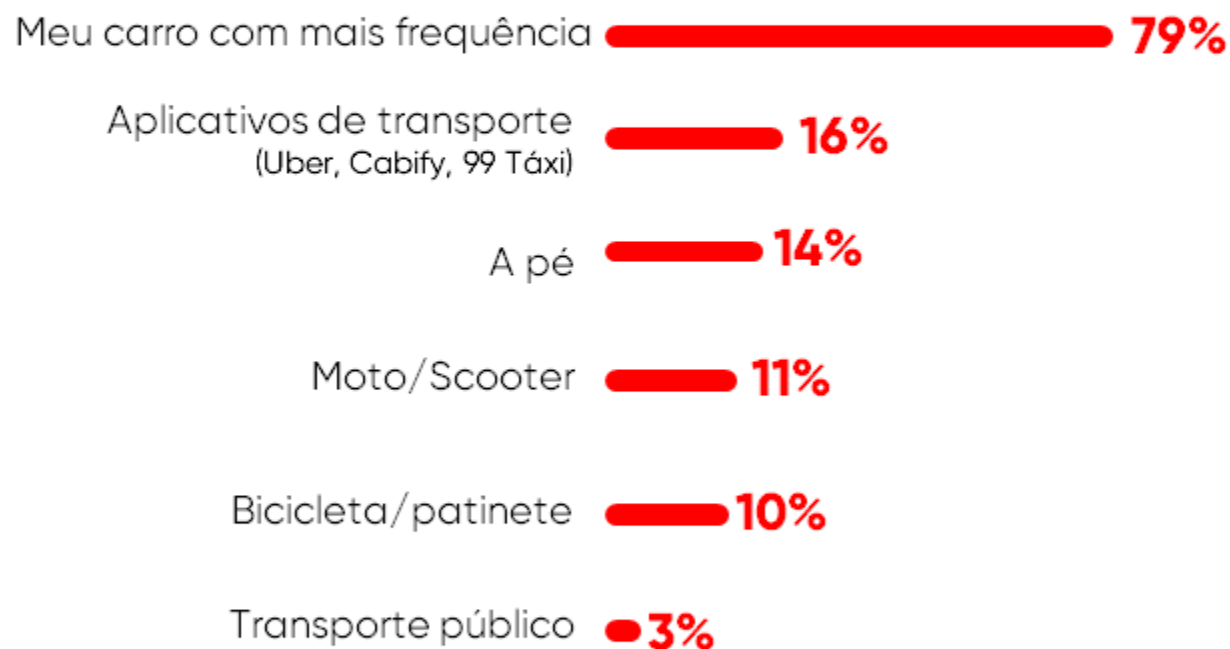


O Sudeste tem uma recusa de 71% para os transportes públicos. Entre os jovens de 18 a 25 anos 77% descartariam este tipo de transporte.

Pergunta: Pensando em outros meios de transporte (independente se pontualou dia a dia), quais você descartaria a utilização após o fim da quarentena? E quais meios de transporte passou a utilizar com mais frequência após a chegada da pandemia?

Meios que passou a usar mais

*Múltipla escolha



O perfil feminino também passou a utilizar mais o carro próprio (85%).

Pesquisa Intenção 2021: Estudo realizado em Nov/2020 sobre a intenção de compra em 2021
 Pesquisa Intenção 2º Sem. de 2021: Estudo realizado em Jun/2021 sobre a intenção de compra no 2º Semestre de 2021

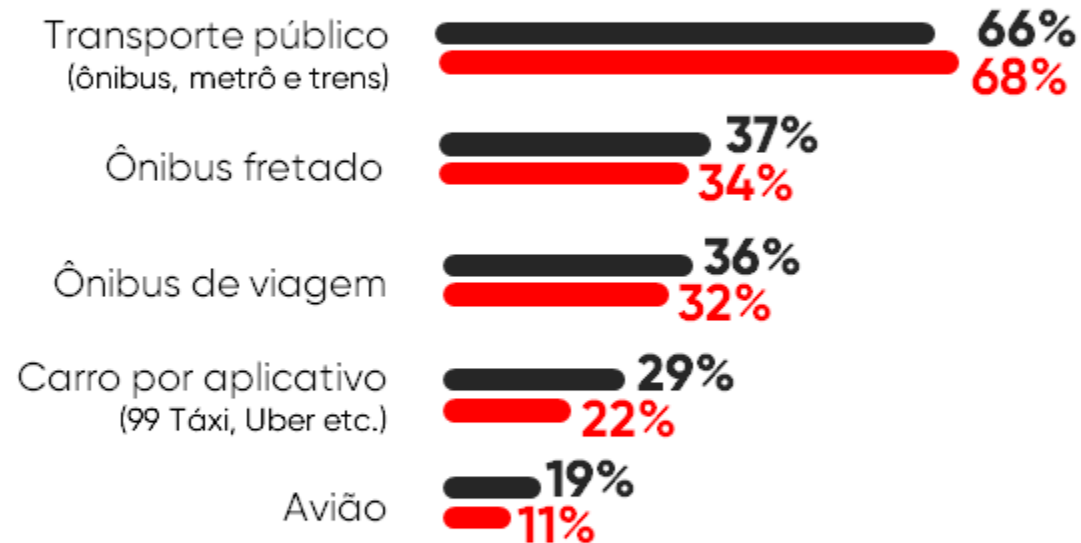
POSSUEM CARRO E PRETENDEM TROCAR

Meios que descartaria:

*Múltipla escolha

Intenção 2021

Intenção 2º Sem. 2021

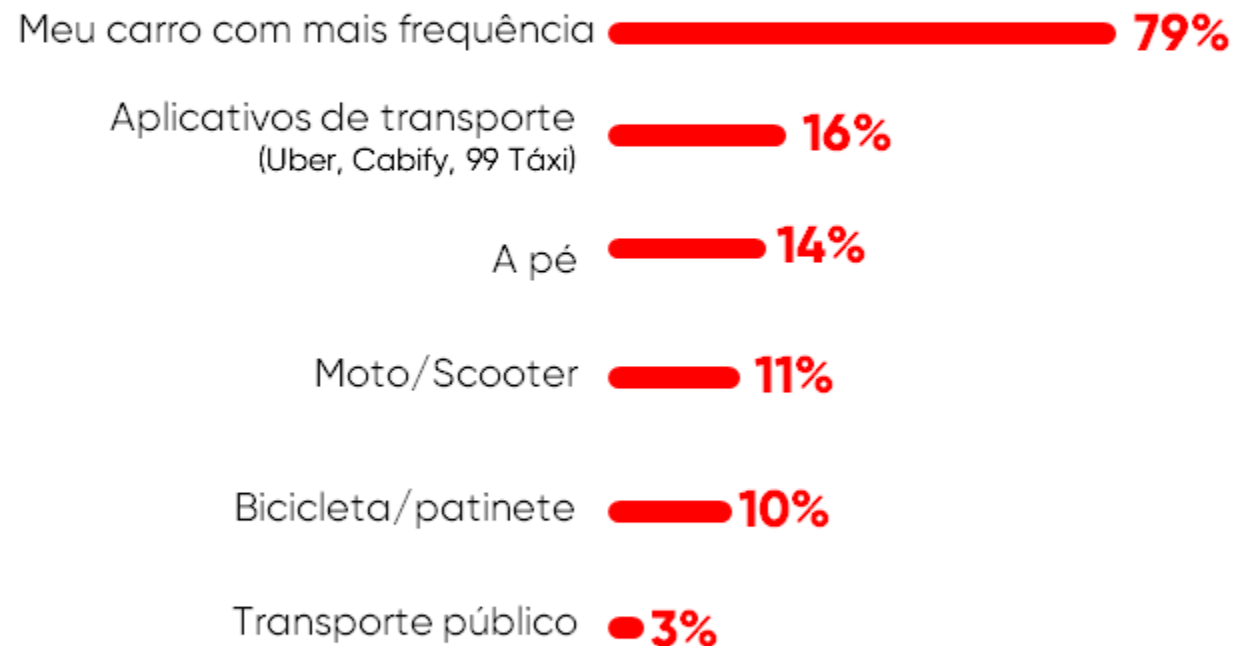


O Sudeste tem uma recusa de 71% para os transportes públicos. Entre os jovens de 18 a 25 anos 77% descartariam este tipo de transporte.

Pergunta: Pensando em outros meios de transporte (independente se pontualou dia a dia), quais você descartaria a utilização após o fim da quarentena? E quais meios de transporte passou a utilizar com mais frequência após a chegada da pandemia?

Meios que passou a usar mais

*Múltipla escolha



O perfil feminino também passou a utilizar mais o carro próprio (85%).

Pesquisa Intenção 2021: Estudo realizado em Nov/2020 sobre a intenção de compra em 2021
Pesquisa Intenção 2º Sem. de 2021: Estudo realizado em Jun/2021 sobre a intenção de compra no 2º Semestre de 2021

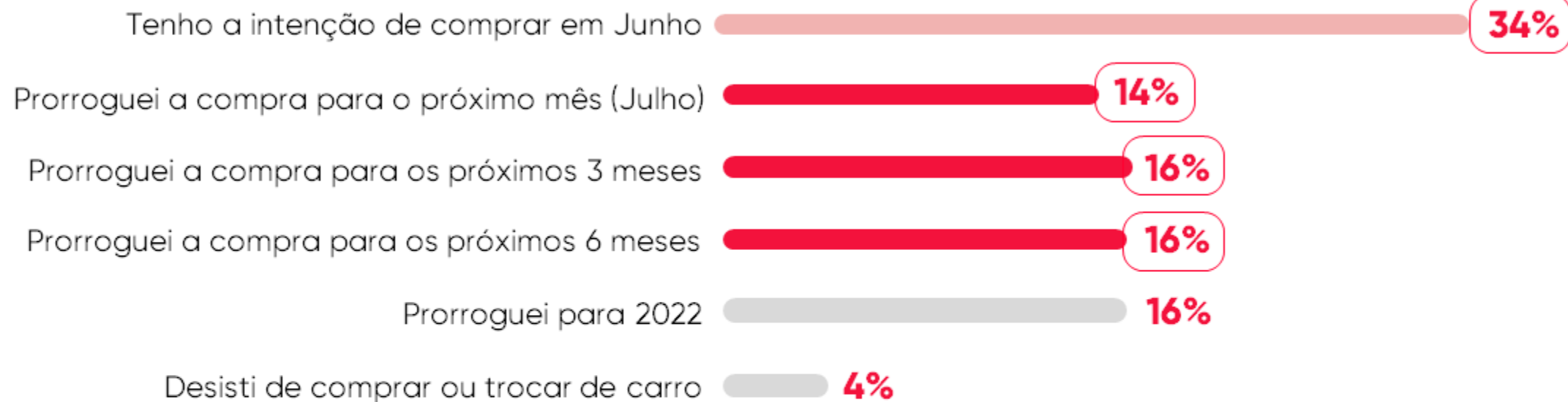


AGORA SOBRE O
SEGUNDO PERFIL:



26% NÃO POSSUEM CARRO ATUALMENTE,
E **80%** QUEREM COMPRAR AINDA EM 2021.

Pretende comprar um carro?

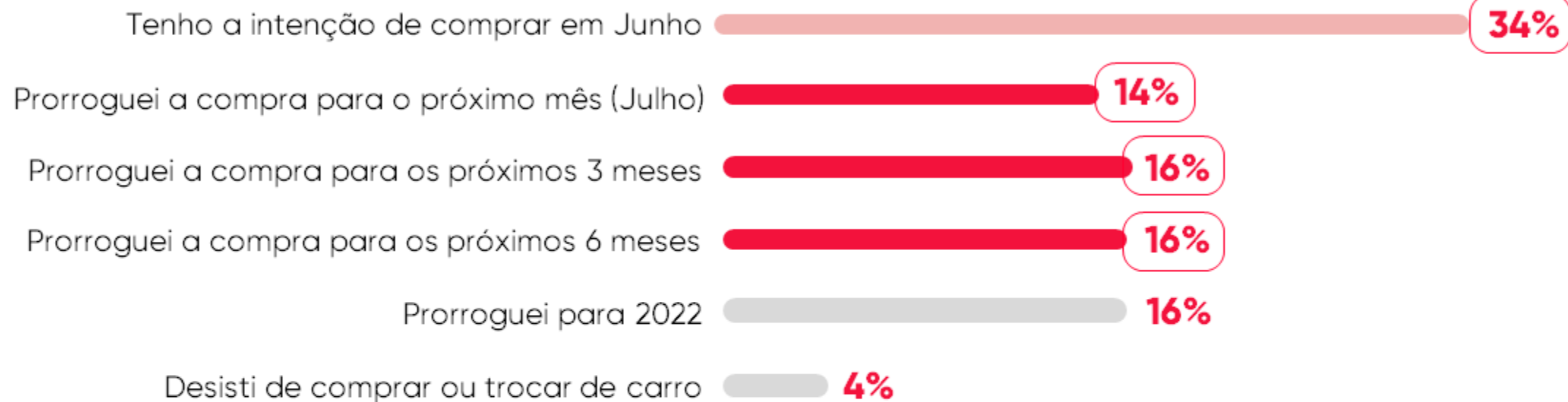


Atualmente, 80% ainda pretendem concluir a compra esse ano.

A intenção de compra de consumidores que não possuem carro é maior do que aqueles que já têm um modelo na garagem (7pp mais alta).

No estudo de intenção de compra 2021, 90% dos entrevistados que não possuíam carro queriam comprar um modelo ao longo deste ano.

Pretende comprar um carro?



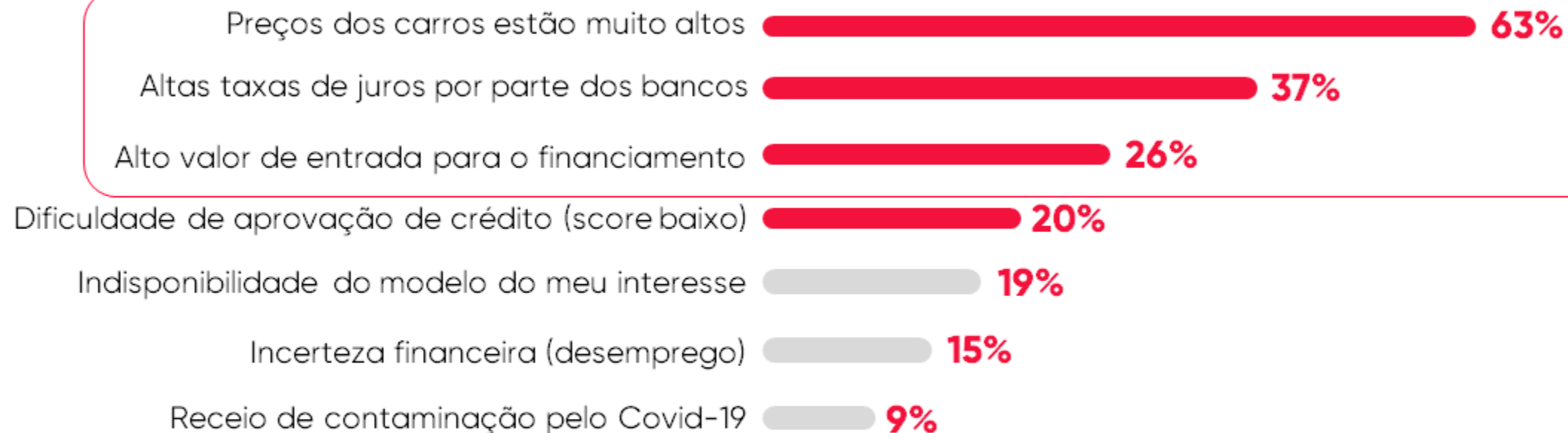
Atualmente, 80% ainda pretendem concluir a compra esse ano.

A intenção de compra de consumidores que não possuem carro é maior do que aqueles que já têm um modelo na garagem (7pp mais alta).

No estudo de intenção de compra 2021, 90% dos entrevistados que não possuíam carro queriam comprar um modelo ao longo deste ano.

O que te impede de comprar o carro hoje?

*Múltipla escolha

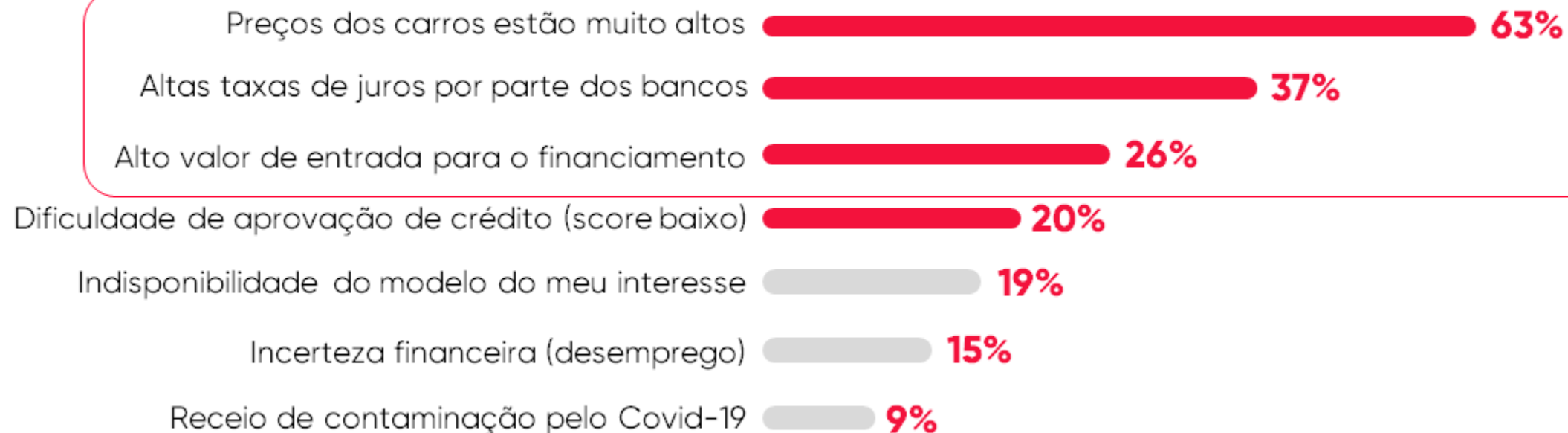


O alto valor de entrada é um dos maiores impeditivos para a compra do carro (mencionado por **26% que não possuem carro** e **12% por quem já possui** – diferença de 14pp).

O receio da contaminação do Covid 19 não é algo que impacte na decisão da compra imediata de um carro.

O que te impede de comprar o carro hoje?

*Múltipla escolha



O alto valor de entrada é um dos maiores impeditivos para a compra do carro (mencionado por **26% que não possuem carro** e **12% por quem já possui** – diferença de 14pp).

O receio da contaminação do Covid 19 não é algo que impacte na decisão da compra imediata de um carro.


Ações externas que motivariam a compra:

*Múltipla escolha

Melhores condições de planos de financiamento  **46%**

Redução nas taxas de juros  **45%**

Redução de impostos, como IPI / ICMS  **34%**

Início do pagamento das parcelas somente em 2022  **19%**

Compra 100% on-line  **16%**

Melhores condições de pagamento e redução nos juros são os principais motivadores para a compra de um carro neste momento.

A compra 100% on-line aparece de forma tímida, mas é 2x maior entre os consumidores que não possuem carro atualmente (**8% entre usuários que possuem carro**).

Ações externas que motivariam a compra:

*Múltipla escolha

Melhores condições de planos de financiamento 46%

Redução nas taxas de juros 45%

Redução de impostos, como IPI / ICMS 34%

Início do pagamento das parcelas somente em 2022 19%

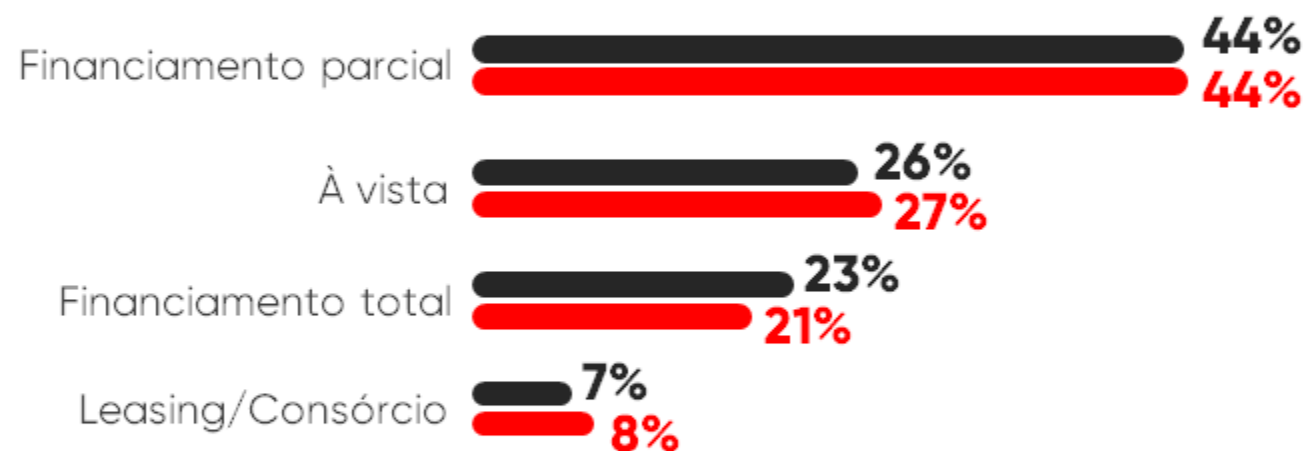
Compra 100% on-line 16%

Melhores condições de pagamento e redução nos juros são os principais motivadores para a compra de um carro nesse momento.

A compra 100% on-line aparece de forma tímida, mas é 2x maior entre os consumidores que não possuem carro atualmente (**8% entre usuários que possuem carro**).

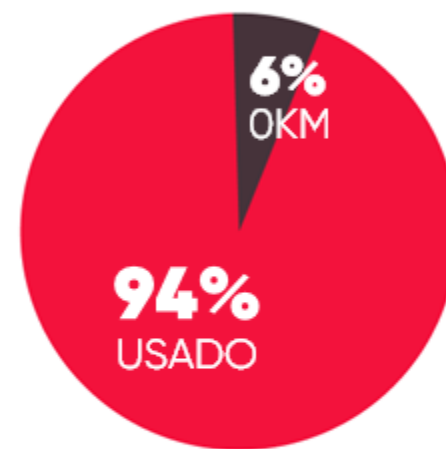
Como pretende pagar o carro?

Intenção 2021 Intenção 2º Sem. 2021



O **financiamento parcial** ainda é a principal opção na hora da compra. Usuários que não possuem carro optam até 4x mais pelo financiamento total do carro (apenas **5% dos consumidores com carro optam por essa forma de pagamento**)

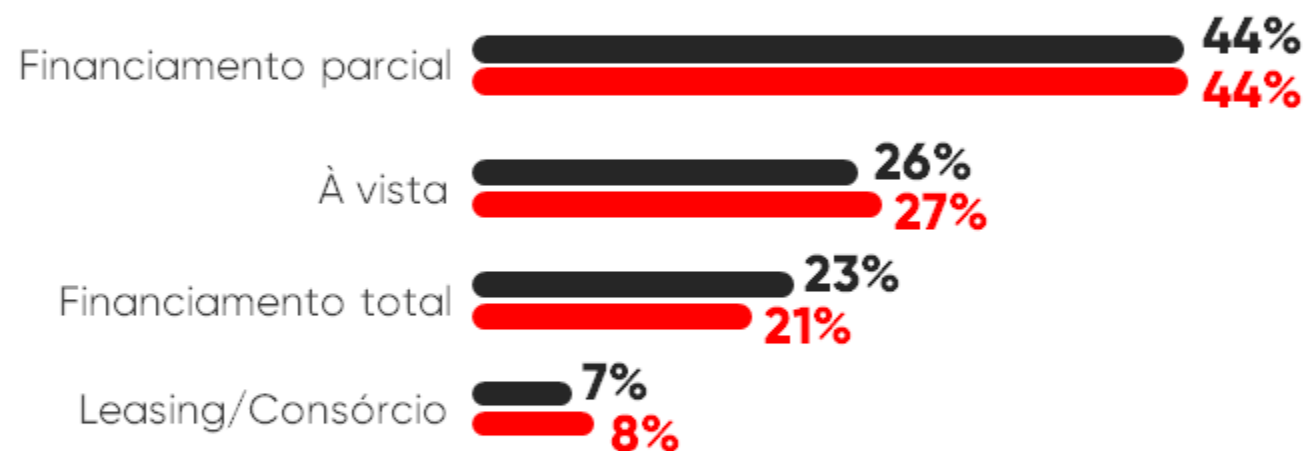
Optaria por 0km ou usado?



88% tinham preferência por um modelo usado, esse percentual **sobe para 94% na intenção de compra no 2º semestre de 2021.**

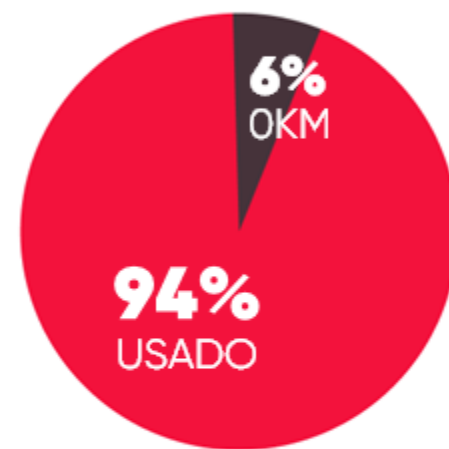
Como pretende pagar o carro?

Intenção 2021 Intenção 2º Sem. 2021



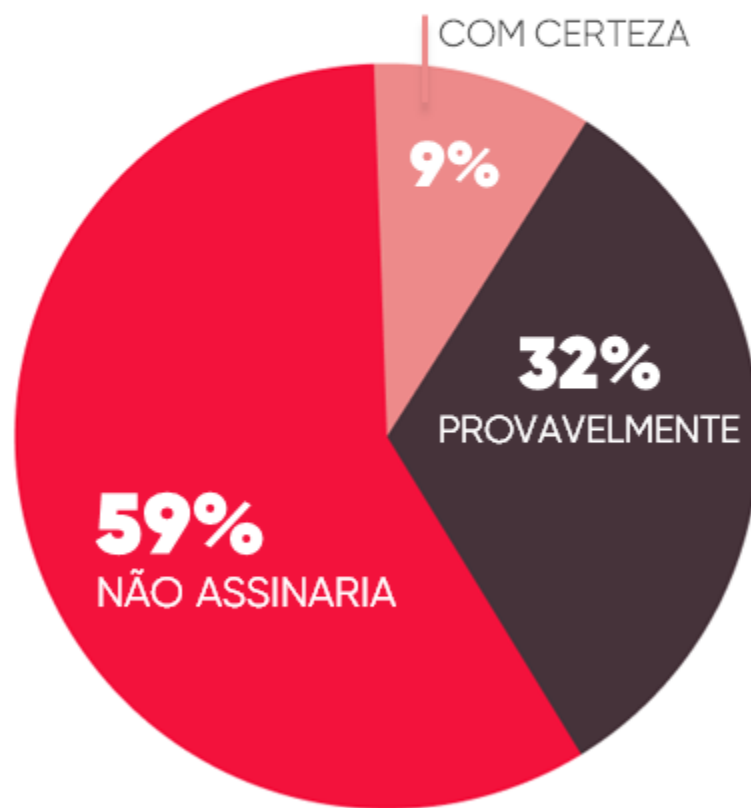
O financiamento parcial ainda é a principal opção na hora da compra. Usuários que não possuem carro optam até 4x mais pelo financiamento total do carro (apenas **5% dos consumidores com carro optam por essa forma de pagamento**)

Optaria por 0km ou usado?



88% tinham preferência por um modelo usado, esse percentual sobe para **94%** na intenção de compra no 2º semestre de 2021.

Assinaria ao invés de comprar?



Assim como no perfil de usuários que possuem carro, a busca por assinatura ainda é pequena, apenas **9% com certeza optariam por esta modalidade.**

Jovens de 18 a 25 anos estão mais abertos a essa opção. Deste perfil, **15% alegam que com certeza considerariam a assinatura de um carro ao invés da compra.**

Assinaria ao invés de comprar?

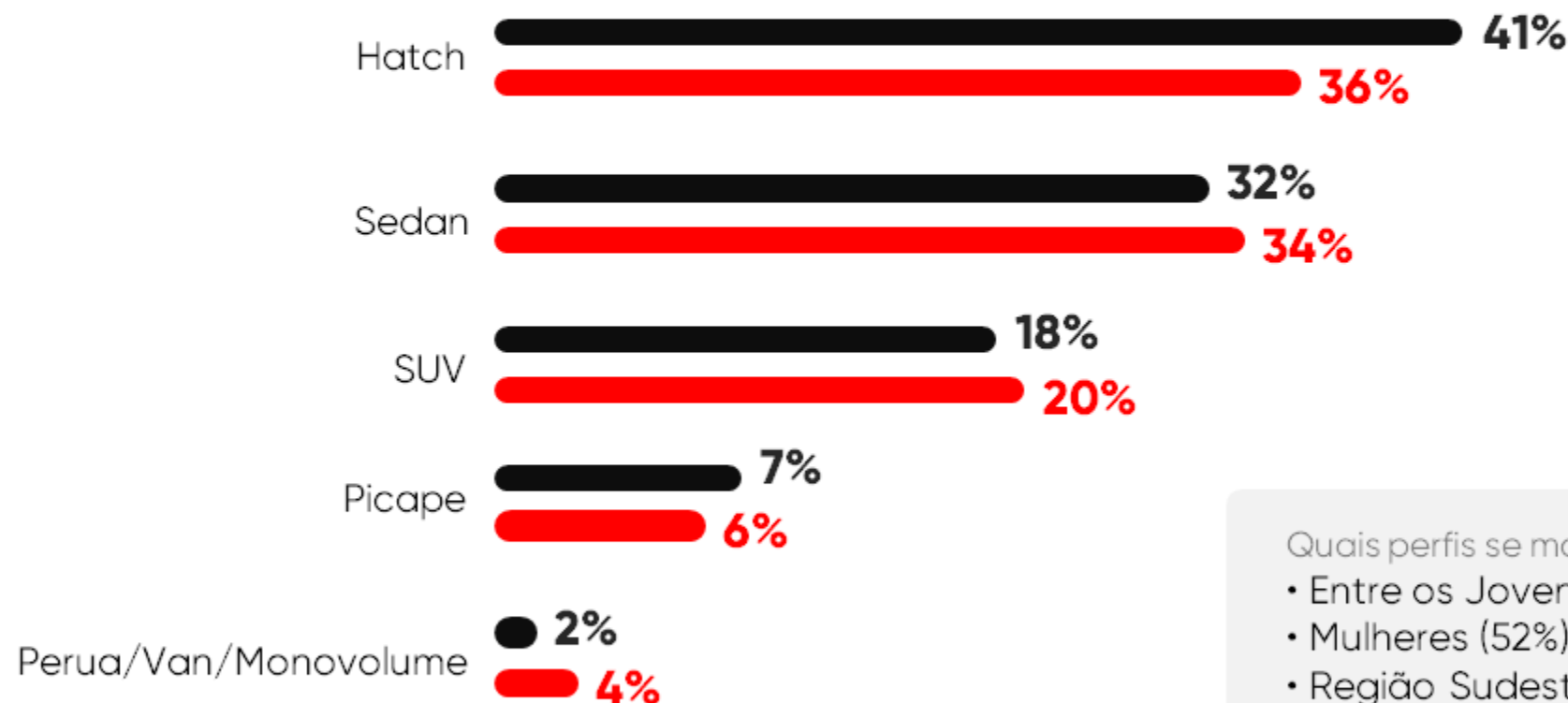


Assim como no perfil de usuários que possuem carro, a busca por assinatura ainda é pequena, apenas **9% com certeza optariam por esta modalidade.**

Jovens de 18 a 25 anos estão mais abertos a essa opção. Deste perfil, **15% alegam que com certeza considerariam a assinatura** de um carro ao invés da compra.

Carroceria que quer comprar:

Intenção 2021 Intenção 2º Sem. 2021

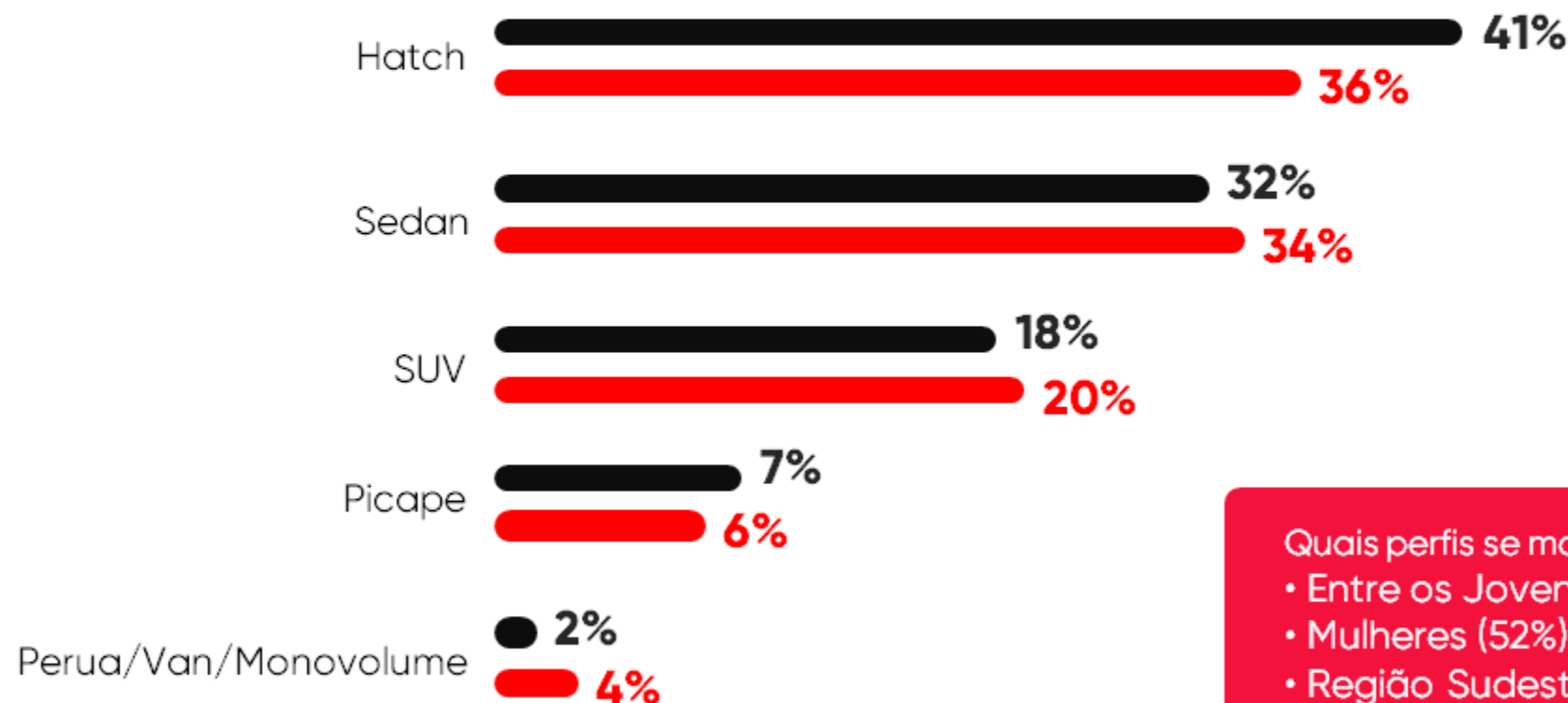


Quais perfis se mantêm buscando por Hatch?

- Entre os Jovens de 18 a 25 anos (53%)
- Mulheres (52%)
- Região Sudeste (40%)

Carroceria que quer comprar:

Intenção 2021 Intenção 2º Sem. 2021



Quais perfis se mantêm buscando por Hatch?

- Entre os Jovens de 18 a 25 anos (53%)
- Mulheres (52%)
- Região Sudeste (40%)

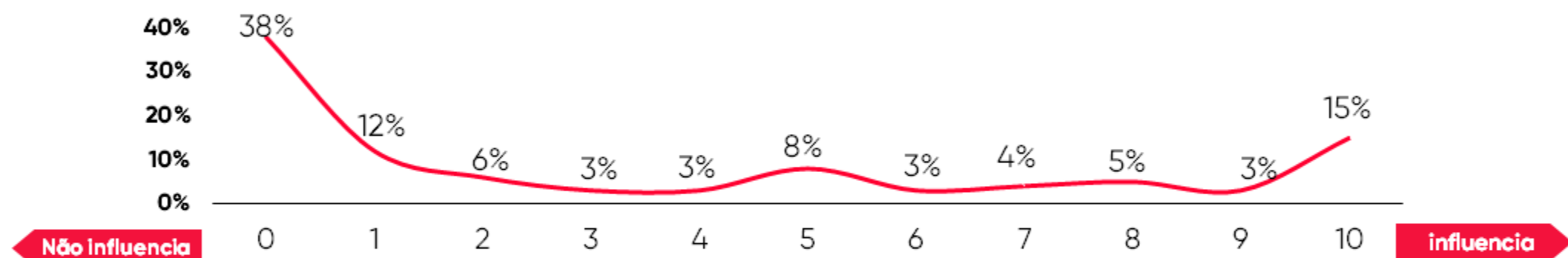


PARA QUEM NÃO POSSUI CARRO,
A FLEXIBILIZAÇÃO DA PANDEMIA,
IMPACTOU NA DECISÃO DE COMPRA?

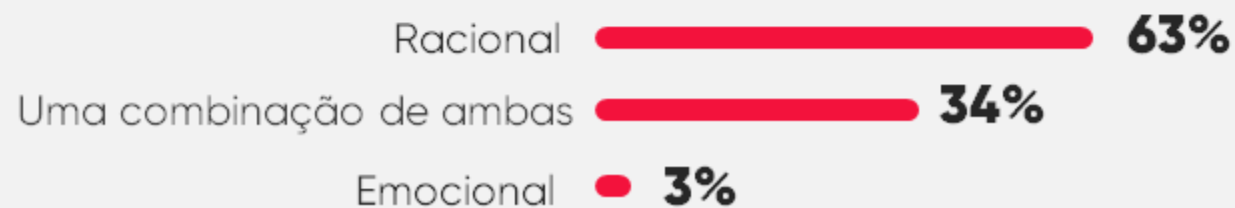
O avanço da imunização não tem influência na decisão de compra, apenas 18% acreditam que foi influenciado (nota 9 e 10)

Quanto o avanço da imunização contra a Covid-19 tem influência na sua decisão de compra?

Nota 0 não influencia e nota 10 influencia



Como você classifica a motivação da sua intenção de compra?



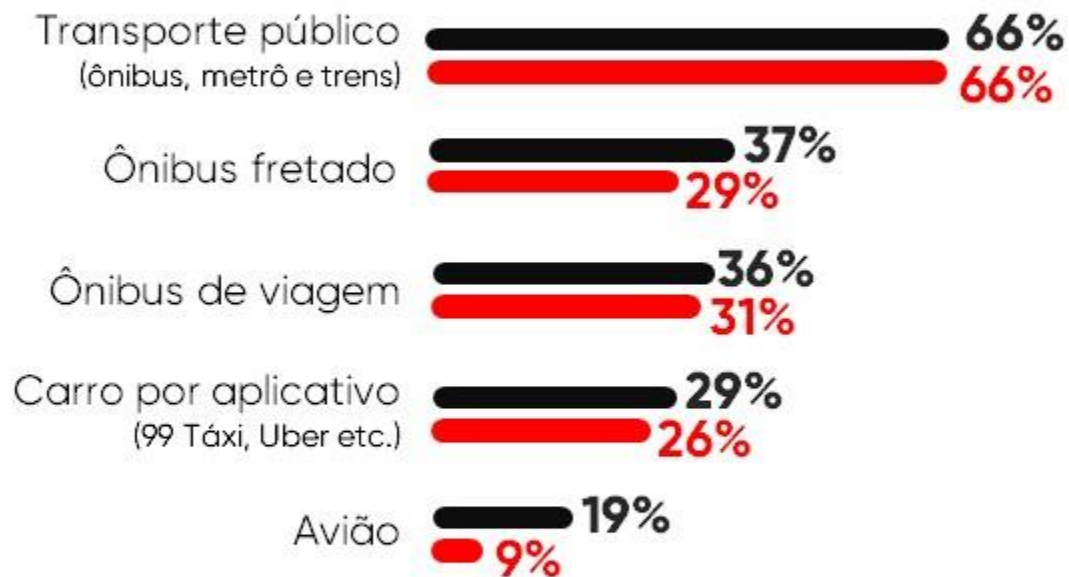
NÃO POSSUEM CARRO E PRETENDEM COMPRAR

Meios que descartaria:

*Múltipla escolha

Intenção 2021

Intenção 2º Sem. 2021



A rejeição de transporte público por clientes com mais de 56 anos é de **76%**.

Meios que passou a usar mais

*Múltipla escolha



Entre os que possuem carro, a **utilização de transporte via aplicativo é de 16%**, esse número sobe para **46% dentro do perfil sem carro**.

Perfis que se destacam ainda mais por utilizar os carros por app:
• **Feminino (62%)** | • **Jovens de 26 a 35 anos (51%)** | • **Norte (58%)**



INFORMAÇÕES ADICIONAIS DO ESTUDO

 **webmotors**



Qual a preferência de combustível do próximo carro?



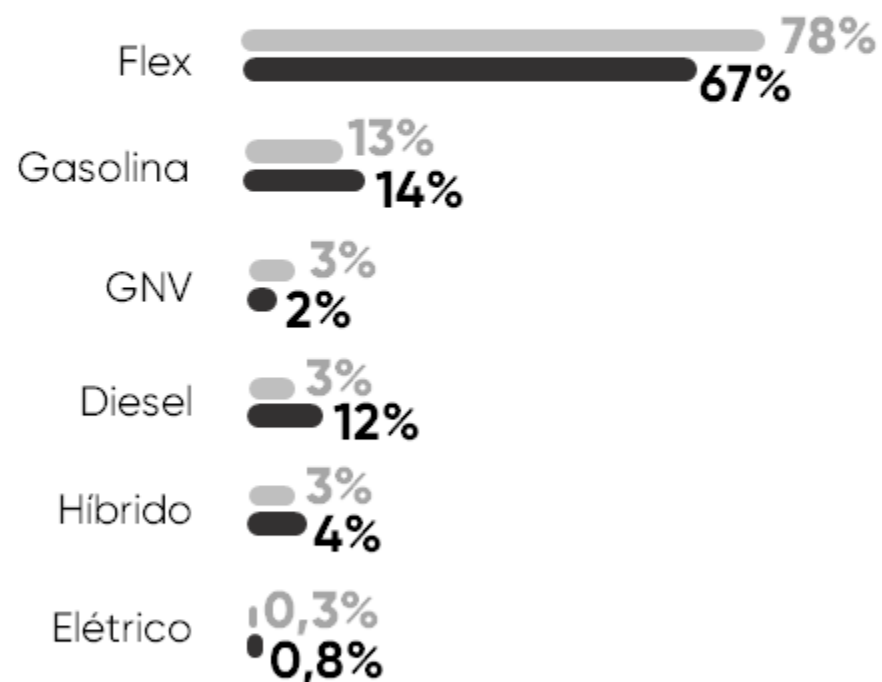
Sem carro

Com carro

INTENÇÃO DE COMPRA 2021

Preferência por tipo de combustível:

*Múltipla escolha



Perguntas:

Você pretende comprar um carro com motor a combustão tradicional (álcool, gasolina, flex, diesel), elétrico ou híbrido?

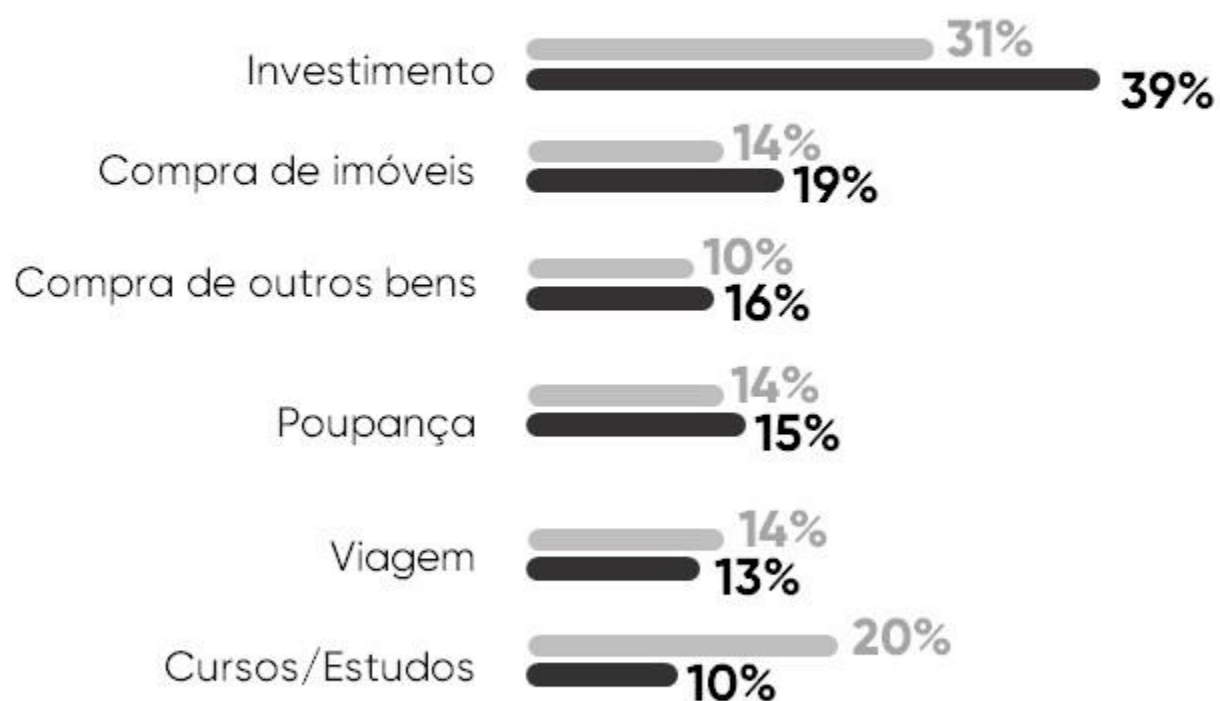
Sem carro

Com carro

Quem decidiu não comprar em 2021, onde usará o dinheiro?

Onde devem investir o dinheiro:

*Múltipla escolha



Perguntas:

Onde pretende investir o dinheiro já que não realizará a compra/troca em 2021?

1

A perspectiva para o 2º semestre segue positiva. Dentro dos dois perfis (usuários que possuem carro e não possuem), **75% têm a intenção de compra e/ou troca ainda em 2021.**

2

Perfil com carro: SUV é líder na intenção de compra com 39%; e as Picapes saltaram de 7% para 13% em 6 meses.

Perfil sem carro: Hatch e Sedan lideram a intenção de compra. Sedan e SUVs cresceram sobre o último estudo e Picape segue similar.

3

A **percepção de preço mais alto dos modelos** é citado por 58% dos entrevistados. Outro fator importante é a **diminuição no interesse por modelos 0km**, em que a intenção de compra não passa dos 10% (considerando ambos os perfis).

COMENTÁRIOS FINAIS

4

A flexibilização da pandemia **não interferiu na decisão de compra**. De forma geral, **a compra do carro é, em sua maioria, uma decisão racional** (citada por 59% dos entrevistados dos dois perfis).

5

Financiamento é a principal opção de pagamento, apesar de a opção à vista crescer, principalmente para quem já possui carro. Respondentes que **não possuem carro optam até 4x mais pelo financiamento total.**

OBRIQADQ :D

