

## audio1

Transcrito por [TurboScribe.ai](#). [Atualize para Ilimitado](#) para remover esta mensagem.

Vamos lá Cláudio, eu vou tentar ser breve e objetivo para te entender a minha ideia e o meu plano e o meu projeto e o meu sonho, tá? Vamos lá. Esse meu negócio é dedicado para quem gosta de trabalhar, quem gosta de carro, princípio, gosta de trabalhar de carro. Segundo ponto, é um empreendedor, dispõe de algum recurso e gostaria de investir nisso para ganhar um dinheiro, para obter um retorno.

O qual é o produto, né? É comprar um carro acidentado e recuperar para revender e ter uma margem em cima disso. Qual é que é o diferencial do meu produto? Hoje, nos leilões de carros, vendem 300 carros por dia, 300. Se for somar todos os leilões, os grandes, pelo menos vai dar uma média de 500 carros por dia.

Esses carros acidentados que são vendidos no leilão, eles têm... quando você vai consultar, é igual você vai comprar um carro para você, você faz uma pergunta. Esse carro tem leilão? Esse carro tem sinistro? Os carros vendidos no leilão, geralmente, eles têm já na consulta, ali naquela cautelar, vai constar, ó, esse carro foi vendido no Sodré Santoro, dia 20 de janeiro, e a restrição, o sinistro, esse carro, o tamanho do acidente dele é média monta. Então, esses carros, por mais que você vai lá, compre no leilão, você arrume para revender, eles não valem mais a FIP.

Eles vão valer 20%, 30% abaixo da FIP. E o que eu quero oferecer para os meus clientes são carros livres de leilão e livres de sinistro, média monta, de tudo. Então, o valor final dele, depois de recuperado, é o valor de FIP, 100% da FIP.

Então, ele vai lucrar mais, vai ter uma margem a mais e vai ser mais fácil dele revender esse carro. Esse é o meu negócio.

Transcrito por [TurboScribe.ai](#). [Atualize para Ilimitado](#) para remover esta mensagem.