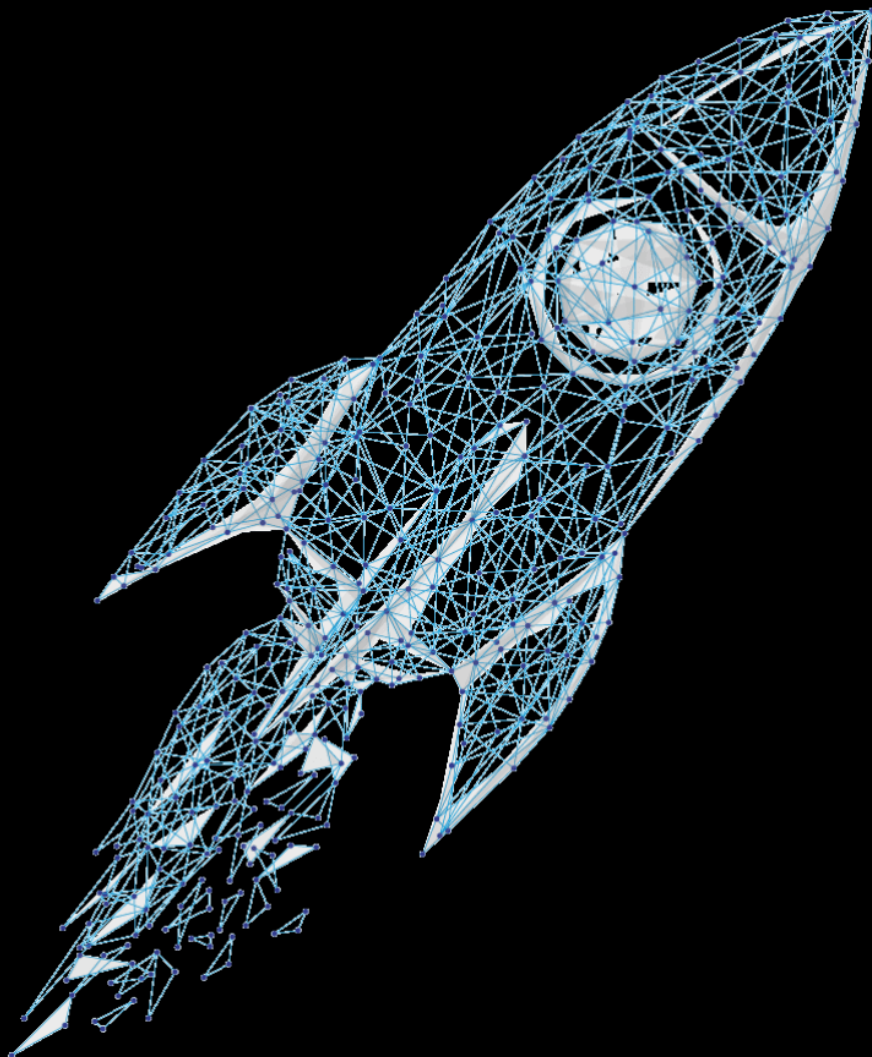


PROGRAMA LIGHTHOUSE
#CIENTISTA DE DADOS

indiciu^m



MIRIAM O A SOBRAL_2023

Estudo de caso



1| O negócio

1. REVOLUCIONAR PARA CRESCER

Maria Auto é uma loja multimarcas de veículos usados desde 2010. Nos últimos anos têm enfrentado desafios na revenda dos automóveis. A empresa adquiriu uma base de dados de um marketplace de compra e venda para entender melhor o mercado nacional, com o objetivo de precificar o seu catálogo e recuperar o mau desempenho neste setor.

Além disso, pretende focar no atendimento do público feminino que nos últimos anos está cada vez mais presentes no mercado de trabalho e no controle do orçamento doméstico, as consumidoras brasileiras andam se destacando no mercado automotivo do país: além de representarem 45% das vendas de automóveis no Brasil, são elas, em sua maioria – cerca de 58% – que definem a marca e o modelo que a família vai usar.

Exigentes e mais cuidadosas que os homens na escolha dos veículos, as mulheres vêm deixando muitos vendedores e donos de concessionárias assustados acerca de táticas para atrair este público tão peculiar. E não é para menos: com o poder de compra nas mãos, as mulheres influenciam, cada vez mais, os padrões de produtos e serviços, as campanhas de vendas e as estratégias de mercado.

em carros para o público feminino.

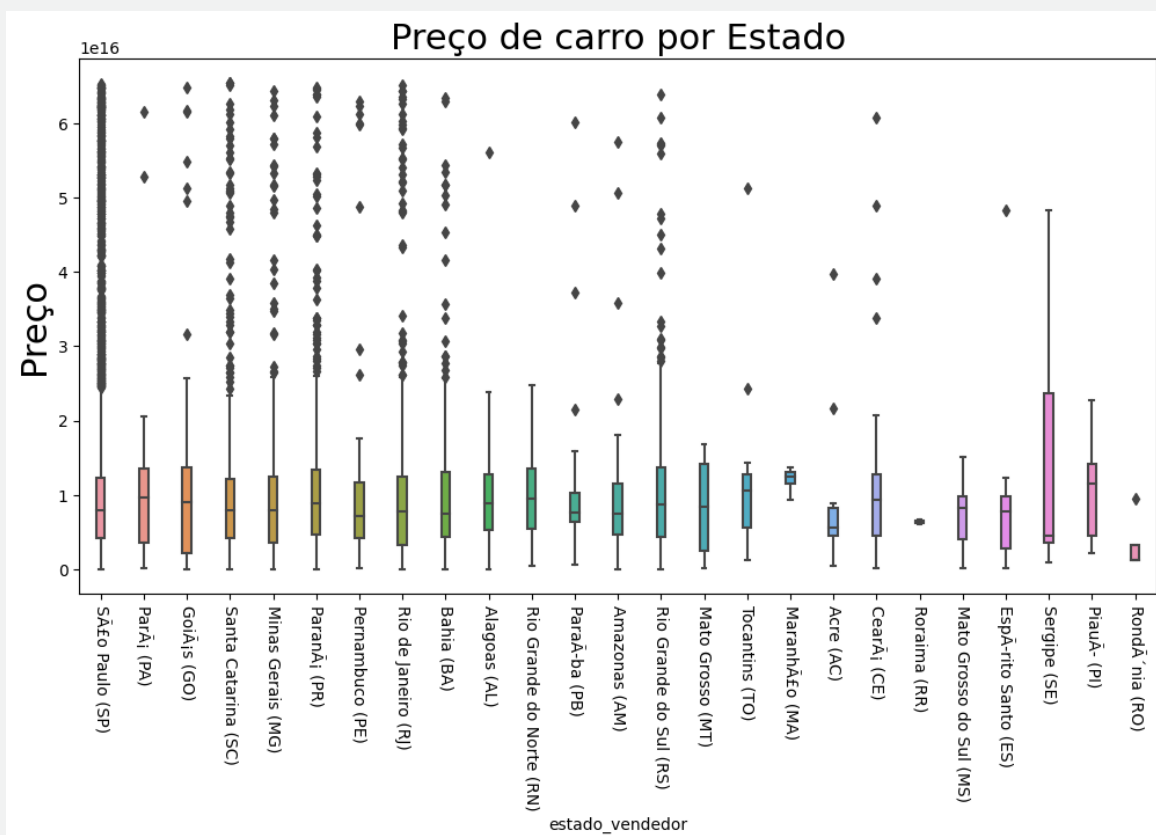
2. DESAFIOS PARA 2023

1. Insights de mercado : nos mantemos atualizados com as últimas tendências e desenvolvimentos no mercado de vendas de carros. Isso nos permite oferecer a você os veículos mais inovadores e procurados que atendem às suas necessidades e preferências.
2. Integração de tecnologia : adotamos a tecnologia para aprimorar sua experiência de compra de carros. De passeios virtuais e consultas on-line a papelada digital e transações sem contato, aproveitamos a tecnologia para tornar o processo conveniente e eficiente.
3. Foco na Sustentabilidade : Reconhecemos a importância do transporte sustentável. À medida que a demanda por veículos elétricos e híbridos continua crescendo, estamos comprometidos em oferecer uma ampla gama de opções ecológicas aos nossos clientes.
4. Envolvimento da Comunidade : Acreditamos em retribuir à comunidade. Por meio de parcerias com organizações e iniciativas locais, contribuimos ativamente para causas que capacitam as mulheres e promovem a segurança no trânsito.

2| o ponto de partida

A - QUAL O MELHOR ESTADO CADASTRADO NA BASE DE DADOS PARA SE VENDER UM CARRO DE MARCA POPULAR E POR QUÊ?

De acordo com os dados apresentados, São Paulo é o estado mais indicado para se vender carros populares em função do seu abrangente número de vendas. Os estados de Santa Catarina, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Bahia e Rio Grande do Sul também apresentam um bom volume de vendas.



B - QUAL O MELHOR ESTADO PARA SE COMPRAR UMA PICAPE COM TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA E POR QUÊ?

São Paulo também figura entre os maiores vendedores de carros com câmbio automático, sendo 1712 observações. Nesse sentido, importante observar oportunidades de venda em estados da região norte, nordeste e centro-oeste com pouca incidência de vendas desse tipo.

C - QUAL O MELHOR ESTADO PARA SE COMPRAR CARROS QUE AINDA ESTEJAM DENTRO DA GARANTIA DE FÁBRICA E POR QUÊ?

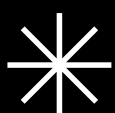
O estado de Alagoas de destacou como melhor estado para comprar carros na garantia.

caminhos
possíveis



MARIA  AUTO

LOJA EXCLUSIVA
PARA MULHERES



O que as mulheres buscam na compra de carros

De acordo com o site auto papo do portal uol, especializado no segmento de automotivos, as mulheres observam, aspectos como:

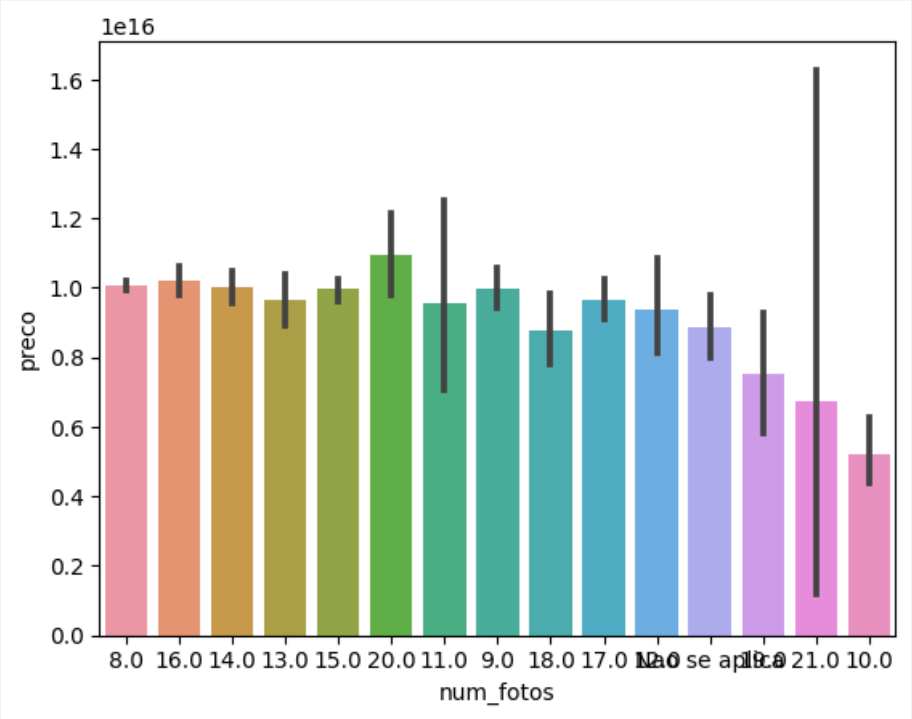
- Informação e pesquisa: As mulheres procuram mais conselhos em sites de automóveis antes de comprar o carro
- Isso indica que elas valorizam a informação e a pesquisa antes de tomar uma decisão de compra.
- Atendimento personalizado: As mulheres valorizam um atendimento personalizado e eficiente, com vendedores que entendem suas necessidades e motivações específicas.
- Segurança e independência: As mulheres estão cada vez mais seguras e independentes na hora de escolher um veículo.
- Isso significa que elas valorizam carros que defendem segurança e praticidade para o seu dia a dia.
- Variedade de opções: As mulheres preferem ter uma ampla seleção de carros de alta qualidade e de diversas marcas para escolher.
- Isso permite que elas encontrem o veículo que melhor atenda às suas necessidades e motivadas.
- Conforto e praticidade: As mulheres valorizam carros que dão conforto e praticidade, especialmente para o transporte de suas famílias
- Isso inclui recursos como espaço interno, porta-malas amplo, tecnologia integrada e facilidade de locomoção.

Considerando os apontamentos acima, tomamos como hipótese os seguintes aspectos para definição de estratégias que alcancem o público feminino:

Fonte: <https://autopapo.uol.com.br/curta/decisao-de-compra-mulheres-carros/>

Hipótese 1

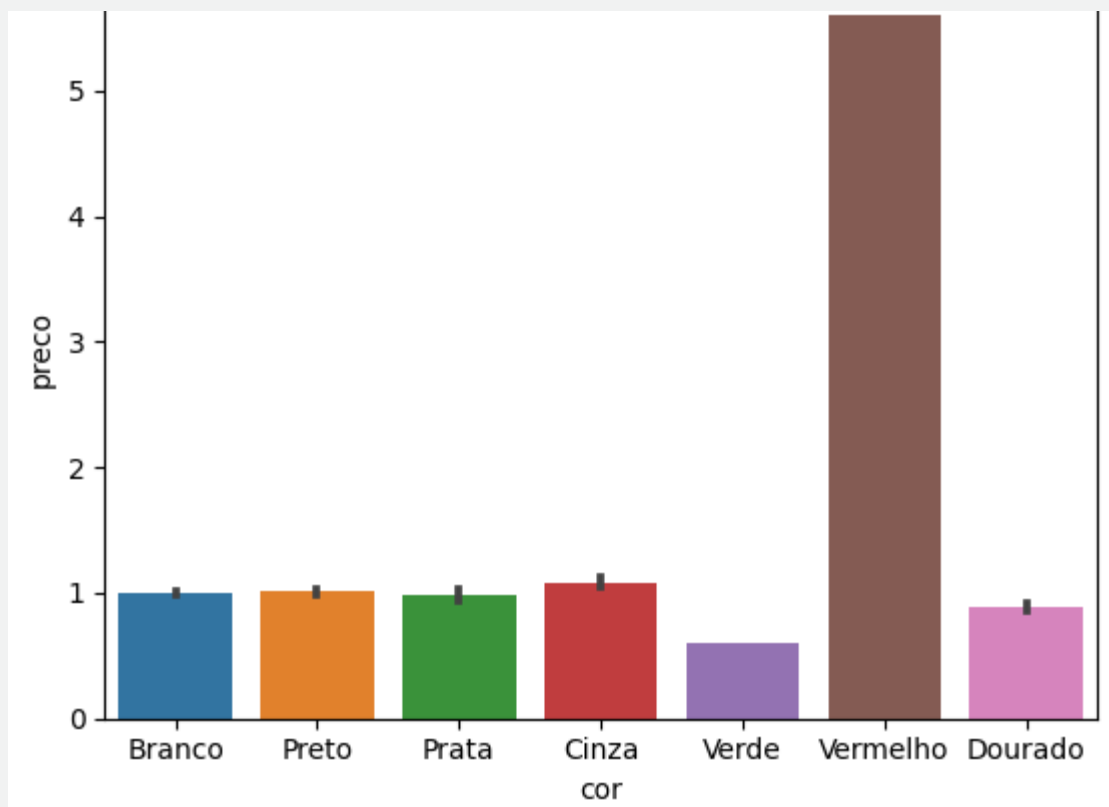
A INFORMAÇÃO E PESQUISA: MULHERES SE ATENTAM AOS PEQUENOS DETALHES, CARROS COM MAIS INFORMAÇÕES VISUAIS PODE INTERFERIR NO PREÇO DE VENDA?



Hipótese 2

1. VARIEDADE DE OPÇÕES: - É OUTRO ASPECTO QUE A MULHER VALORIZA, NOTOU-SE POUCA VARIEDADE DE CORES, ASSIM, SERÁ QUE A COR POSSUI RELEVÂNCIA EM RELAÇÃO AO PREÇO?

"É possível observar tendências quando o tema são “carros femininos”. A beleza, as cores, o design e o layout interior são outras características importantes, colocadas na pauta pelas mulheres" Flávio Maia, sócio fundador do segmento automotivo.



Hipótese 3

1. MULHERES SÃO DETALHISTAS E PREZAM POR VEÍCULOS QUE ACOMODEM BEM A SUA FAMÍLIA

O caminho principal para as mulheres são carros versáteis, que respondem às suas necessidades, como o espaço suficiente para a cadeirinha das crianças, para acomodar as compras, porta-objetos, o porta o porta-malas generoso para viagens ou escapadas de fim de semana. - Leia mais em <https://autopapo.uol.com.br/curta/decisao-de-compra-mulheres-carros/>

