**Vendedor1**

Boa tarde. Seu nome? Caio Rabelo Oliveira. Idade? 63.

Cidade? Cidade, Belo Horizonte. Profissão? Analista de sistemas. Gênero masculino, claro.

Formação acadêmica, pode falar? Sim, informática. Eu embaixaria em informática. E qual o tipo de veículo que você possui, Caio? Moto.

Então, a nossa entrevista vai ser dividida em três etapas. Experiência geral, uso do aplicativo e os desafios que você encontrou e funcionalidade que você deseja. Então, vamos lá.

Como você costuma vender o seu veículo usado? Normalmente, na concessionária, eu ofereço a moto antiga como entrada para comprar uma nova. Só teve a última vez que eu não usei isso e eu me cadastrei na WebMotors e na OLX. Quais são as principais plataformas de ferramentas que você utiliza para vender, você falou, né? OLX e WebMotors.

Você pode descrever a sua experiência mais recente na venda da sua moto? Eu usei o recurso de pagar um valor para a minha moto aparecer no topo das pesquisas e vendi em dois ou três dias. Legal, bacana. Com que frequência você costuma trocar de moto ou de veículo? Eu trocava antes, eu tenho moto há mais de 30 anos, eu trocava a cada dois anos, no máximo.

Mas desde 2012, há 12 anos atrás, que eu estou com a mesma moto. Eu parei de gastar dinheiro comprando moto zero e estou usando a mesma moto há 12 anos. E não há presença nenhum título de problema? Não, nenhum.

Quais critérios você considera mais importantes para vender um veículo? Se não entendeu, eu posso citar alguns exemplos para você responder. Sim, por favor. Preço, tempo para venda, público-alvo? Na verdade, todas as vezes que eu queria vender a moto, eu tinha urgência em vender.

Então, para mim, o critério mais importante é o tempo. E você tinha comentado comigo também que tinha a questão do preço, né? Que geralmente você vai na concessionária e eles oferecem um valor menor do que... E na plataforma você tem uma melhor oferta. Mas como na concessionária eles têm interesse tanto em vender a moto zero como comprar a moto usada, o tempo é muito mais rápido.

Então, mesmo que eu perca o dinheiro, na concessionária eu vendo mais rápido. Então, para mim, o tempo sempre foi mais importante do que o preço. Quando você coloca o veículo à venda, qual a sua expectativa do tempo para a venda ser concluída? Pois é. Justamente porque eu tenho urgência, eu coloco o preço um pouquinho abaixo da média de mercado para garantir que eu vou conseguir vender rápido.

E, de fato, em dois dias eu já tinha fechado com a pessoa. E geralmente foi assim nas outras vendas também, né? Sim. Sobre o uso do aplicativo, com que frequência você costuma entrar no aplicativo, listar tipos de veículos, fazer pesquisa? Na verdade, 12 anos atrás, em 2012, eu vendi minha penúltima moto.

Na verdade, não me lembro se naquela época tinha aplicativo, eu acho que não. Eu fazia pelo site e, há uns 5 anos atrás, eu anunciei a moto que eu tenho no mesmo site, o WebMotors, mas desisti de vender. Então, eu tive duas experiências na WebMotors.

Há 12 anos atrás, eu fui até o final, eu concretizei a venda. E, há uns 5 anos atrás, eu retirei o anúncio do ar porque eu desisti de comprar uma moto nova. No caso, você muito tempo não entra no aplicativo, você só entra mesmo quando você tem o objetivo de vender a moto, né? Eu não sei se você vai conseguir responder essa pergunta aqui.

Quais são as suas principais funções utilizadas no aplicativo de venda? No caso da WebMotor ou LX, ou algum aplicativo que você tenha utilizado. Repete, por favor. Quais são as suas principais funções utilizadas no aplicativo de venda de veículo? Posso citar alguns exemplos? Listagem de novos veículos, listão de ofertas, chat, potenciar os compratores.

Na verdade, eu nunca utilizei o aplicativo para comprar. As duas vezes que eu utilizei foi para vender. E para vender, o único critério importante, como são centenas, quiçá milhares de motos no Rio de Janeiro, o importante é que ele apareça em destaque.

Então, seria a gestão de oferta, né? Você conseguir levar o engajamento lá para o corpo. Isso, isso. Eu queria que as fotos e as características da minha moto, com preço, tivesse muita visualização.

Foi por isso que eu paguei, preferi pagar para ter esse recurso. No caso, o site facilitou para que a venda fosse mais eficiente? Existem aspectos que dificultam o processo da venda? Sim, sem dúvida nenhuma. O site ajudou muito.

Inclusive, nessa última compra, nessa última vez que eu ofereci a minha moto, eu fiquei impressionado com a quantidade de pessoas que me contactaram para candidatas a comprar, oferecendo propostas. Nas duas vezes, eu ofereci a moto um pouquinho mais barato. Nas duas vezes, a moto estava em ótima condição e eu ofereci um pouquinho mais barato que o preço de mercado.

A procura de pessoas interessadas é muito grande. Foi muito grande. E qual foi a sua experiência inicial ao configurar, pela primeira vez, o seu anúncio no site? Foi fácil? Houve dificuldades? Não, nem nenhuma dificuldade.

Tanto na OLX como na WebMotors, é muito amigável. Você preenche um formulário super simples e tem a interface para fazer o upload das fotos. É muito simples.

Você usa alguma ferramenta para monitorar as estatísticas sobre as visualizações e engajamento como está o seu anúncio? Se sim, essa função ajuda, não é mesmo? Não. A ferramenta já mostra quantas visualizações teve e quantas mensagens de candidatos aparecem. Isso é suficiente.

Vamos lá para os desafios encontrados. Quais desafios você enfrenta ao usar o site para vender o veículo? Problemas de interface, dificuldade de atingir o público, gestão de estados? Pelo contrário. Nos dois casos, eu fiquei muito impressionado com como funciona bem e como os candidatos aparecem em pouquíssimo tempo.

Não tive dificuldades alguma. Teve algum problema em se comunicar com os compradores? No caso, as pessoas que estavam interessadas em comprar sua moto? Nenhum. Além da AMX, você já considerou testar outros sites ou aplicativos? Você já encontrou dificuldades relacionadas ao pagamento ou entrega do veículo pelo meio do site? Nenhum, foi muito tranquilo.

Você pode descrever como foi a entrega do veículo, o pagamento, se foi feito via PIX, transferência? Eu combinei com a pessoa que nós iríamos no banco, ele iria fazer a transferência e já iria pegar a moto imediatamente. Assim que ele fez a transferência, me deu o comprovante, ele já saiu em cima da moto. O que eu estava pesquisando hoje na internet, o PIX é uma grande ferramenta de pagamento muito rápida, mas tem o Drex que está para entrar em 2025.

Você já ouviu falar dessa forma de pagamento? Onde garante a entrega do produto? Na época não tinha, mas se tivesse hoje, acho que facilitaria o processo da compra, porque automaticamente, ao você fazer o Drex, ele transferiria a propriedade para o nome do comprador, e era uma garantia de que o dinheiro só sairia da conta quando fizesse a transferência do documento. É uma operação casada, né? Exatamente. Muito bom.

Funcionalidades desejáveis. Existe alguma funcionalidade que você gostaria de adicionar no site para melhorar a experiência da venda? Eu fiquei muito satisfeito. Vendi no tempo recorde e é muito fácil cadastrar.

Fazer a oferta e você receber lá quantas mensagens você tem, quantas pessoas visualizaram, achei isso muito bom. Quantas questões de opções de marketing, integração com a plataforma, filtros de pesquisa, isso tudo te satisfez? Satisfeito, satisfeito. Você acha que o site poderia melhorar a exposição dos veículos para facilitar a venda? De novo, isso seria um problema se eu utilizasse o recurso gratuito.

Mas ele me garantiu que qualquer pesquisa, minha moto ia aparecer logo na primeira página, não tenho do que reclamar, nem sei o que sugerir. Que tipo de suporte técnico ou atendimento ao cliente você espera que o site lidar com os problemas na venda? Acho que você respondeu, a garantia de que tivesse engajamento, que a força ia aparecer. Como a comunicação com o candidato, a comprador, é direto, entre eu e a pessoa que está querendo comprar, não tem a interferência.

Inclusive, você disponibiliza ou não os seus dados? Existe a maneira de que o candidato entre em contato por WhatsApp ou telefone ou não, ou ele usa a plataforma como intermediário. Isso é para aquelas pessoas que não têm interesse em divulgar os seus contatos. Mas como eu estava com pressa, eu permiti que meus dados ficassem públicos e as pessoas me contactavam direto.

Isso agilizou o processo. Ter um intermediário meio-campo seria ruim, não é? Sim. Você acha que a adição de uma funcionalidade de avaliação automática de preço no veículo seria útil e por quê? Avaliação do preço? Não, você acha que a adição de uma funcionalidade de avaliação automática de preço no veículo seria útil? A pergunta é se a plataforma vai sugerir um preço, vai fazer a avaliação de quanto vale a moto, é isso? Isso, sim.

Seria isso, uma sugestão. Pois é. Você poderia colocar o seu preço e você teria a sugestão da aplicativa, você dando a característica da moto, tanto tempo de quilometragem, o geral valor comparativo para você vender a moto. Isso.

Na verdade, eu pesquisei usando a ferramenta, eu pesquisei pelo ano, pelas condições, vi quanto estava sendo cobrado e a partir daí fiz a minha oferta com preço um pouco abaixo da média. Mas não foi uma avaliação automática. Se tivesse uma ferramenta que ele já me dissesse, informando as características da moto, a plataforma me mostrasse o preço médio, seria útil.

Então talvez um melhoramento desse suporte, né? Sim. Sim. Então, Caio, obrigado pela entrevista, pelo seu tempo.

Tá bom? Foi um prazer. Prazer. Valeu, Caio, um abraço.

Valeu, tchau, tchau. Um abraço. Valeu, tchau, tchau.