Boa noite, nós estamos aqui com Átila Maciel, formação profissional, engenheiro de produção, não é isso? Positivo. Então, vamos dar início à entrevista, à experiência geral de compra de veículo. Como que você costuma buscar veículos novos ou seminovos? Então, tem um site muito conhecido, que é a OLX, e eu costumo fazer as pesquisas por ali, quando estou interessado em fazer esse requerimento, de estar buscando um novo veículo.

Nenhuma outra plataforma, site, aplicativo, além da OLX? O que eu conheço e costumo comprar, que me sinto mais seguro, é a OLX. É claro que existem outras plataformas, mas o que eu me sinto mais seguro em comprar é a OLX mesmo. Plataforma de leilão, você nunca teve experiência? Já tive sim, que era a BRBID, e hoje ela já não existe mais.

Tentei acessar, mas só que ela se encontra fora do ar. Entendi. Quais são os principais fatores que você considera ao escolher um veículo? O estado do veículo em si, o preço e a quilometragem.

Você possui algum veículo? Sim. E com que frequência você troca de veículo? Não tem muito o que eu posso te dizer. Não fico muito preso a tempo.

Às vezes me dá vontade de olhar, sei lá, gostei de um carro, eu vou lá, troco o meu, vou vendo fora, para levantar um dinheiro até maior, e vou lá e dou a entrada no carro, ou então compro a vista mesmo, até mesmo porque foi conforme relatei para você, que eu costumo comprar na plataforma OLX, então não consigo parcelar. Hoje acho que eles têm essa modalidade de parcelamento, mas eu nunca usei. Entendi.

Você prefere comprar em concessionária ou de vendedores particulares? Depende da situação. Eu hoje, ultimamente, tenho comprado muito em vendedores particulares mesmo. Acho eles nessa plataforma que eu te relatei aí, que é a OLX, entro em contato, marco em um lugar público, até mesmo para eu ter uma segurança maior também, e nunca ando com dinheiro.

Prefiro fazer esse pagamento no Pix, através do aplicativo do meu próprio banco. E por que a OLX? Então, foi conforme eu te falei, é onde que eu me sinto mais confortável de estar comprando, e não é a primeira vez que eu faço essas pesquisas na OLX e já de ter adquirido um veículo na OLX. Descreva uma experiência recente de compra que você tenha feito nessa plataforma.

Ou em qualquer outra plataforma. Então, de compra assim eu não posso nem te relatar, porque ultimamente eu não comprei na OLX, mas consegui fazer uma venda até mesmo de uma motocicleta que eu tinha anteriormente, e foi através dessa plataforma também. E tive bastante facilidade de vender rápido, no caso.

Essa é a experiência recente, né? Isso, recente. E foi pela OLX mesmo? Sim, foi pela OLX. Você costuma priorizar veículos novos ou semi-novos? Foi conforme eu te falei, eu não me prendo muito a esse não, eu vou mais assim pela característica do veículo e a quilometragem.

Se ele estiver num bom estado, é claro que eu não vou comprar um carro ou uma moto com ano inferior a 2018, entendeu? Compro sempre um pouquinho mais para cima. Então você prefere os semi-novos, né? Por causa do custo-benefício. Sim, sim.

Mas não tão antigo. Não tão antigo. E não tão rodado também, né? Porque a quilometragem conta muito nessa hora de negociar.

Quanto tempo você leva, em média, para iniciar uma busca e concluir uma compra de um veículo nessa plataforma? É muito relativo. Assim, se eu chegar, abrir meu computador, fazer a pesquisa, e de cara já aparecer um veículo no qual eu tenho interesse e eu estiver com o valor na mão, eu já marco com o vendedor. Acho que a transação dura, em média, uns cinco dias.

Porque aí tem aquela burocracia também de estar passando para o meu nome, essas coisas todas, né? Você mencionou o Pix, que é uma modalidade fácil, prática, né? Mas em 2025 tem o Drex, que vai ser lançado. Não sei se você já ouviu falar que você pode fazer o Drex a partir de 2025, no caso. A compra é vinculada a um produto, a um imóvel, a uma propriedade.

O dinheiro só sai da sua conta só quando for transferido a propriedade para o seu nome. É uma segurança maior para o comprador, né? Ainda não ouvi falar dessa modalidade não, mas é bem interessante. Acredito que vai ter uma segurança maior.

Aquela compra que você está fazendo, o Drex, ele está vinculado a um título, de uma propriedade, um carro. Enquanto aquela propriedade não passa para o seu nome, o dinheiro não sai da sua conta. É uma segurança muito boa, até melhor do que o Pix, né? Nesse caso, sim.

Já comprou veículo sem vê-lo fisicamente antes? Não, nunca tive essa experiência, não. Qual é a sua maior preocupação ao comprar um veículo online, numa plataforma ou aplicativa? Assim, como relatei para você anteriormente, a parte de quilometragem, é claro que hoje tem muitas pessoas que acabam adulterando essa quilometragem, você acha que o carro está pouco rodado e, na realidade, ele está ali violado, entendeu? Depois que você adquire, você vê os problemas que realmente se encontram no veículo. Essa seria a veracidade das informações do anúncio, né? Isso aí.

Sobre o uso do aplicativo, com que frequência você utiliza o aplicativo ou plataforma online para buscar veículo? Bastante frequência. Vira e mexe eu estou dando uma olhada, até mesmo para achar uma oportunidade ali, que às vezes aparece, às vezes você não está nem procurando, mas a oportunidade é tão grande, você vai lá e acaba se aventurando. Como que você descobriu e começou a usar essas plataformas? Foi através de conhecidos que já tiveram experiências anteriores também e falaram muito bem, eu fiz uma pesquisa também e fui bem sucedido.

Quais são as suas principais funções nessas ferramentas? Não entendi. Quais são as suas principais funções nessas ferramentas utilizadas? Compre-venda mesmo, compre-venda de veículos. Essas plataformas facilitam a comparação entre veículos? Sim, bastante.

Porque são inúmeros veículos anunciados. Você confia em comprar um veículo diretamente pela plataforma online? Diretamente não. Por que? Só buscando mesmo e tentando fazer o contato direto com o vendedor.

O que mais influencia a sua decisão ao visualizar um veículo online? As características do veículo mesmo e o bate-papo com o vendedor. Você já usou essas plataformas para comparar financiamento e condições de pagamento de diferentes veículos? Não. A quantidade de informações fornecida pelos anúncios nessas plataformas é suficiente para tomar uma decisão? Sim, bastante.

Explique melhor. Então, foi conforme eu te falei. Tem bastante variedade de veículos no qual a gente faz contato direto com o proprietário.

E através dessas conversas, se ele te passar uma confiança, você marca um encontro com ele e vai lá ver o veículo pessoalmente. Se for tudo aquilo que ele colocou lá no anúncio, você vai lá e faz os trâmites e adquire o veículo. Quais foram os desafios que você encontrou? Assim... Eu falo em relação ao uso da plataforma, o aplicativo ou o site.

Acredito que eu não tive muito problema em estar utilizando, não. Até porque eu já tenho uma certa habilidade nessa área de informação, nessa parte de informação mesmo, uma parte de informática, de estar mexendo entre os sites. Então, tem lá a segurança do site também, que é um cadeado que fica exposto lá mostrando que o site é seguro.

Então, acredito que eu não tive muita dificuldade, não. Então, foi tudo perfeito? Sim. Até o momento, sim.

Você teve dificuldade de se comunicar com algum vendedor através da plataforma? Sim, já teve situações de você entrar em contato, a pessoa não te atender. E, de alguma forma, também relatos de outras pessoas que já falaram que tem muita gente aplicando o golpe nessa mesma plataforma. Então, a gente tem que ter uma, como eu posso te dizer, uma seleção a mais na parte de procurar o seu vendedor, ou até mesmo o seu comprador.

Porque eu acho que é via de mão dupla, porque você pode encontrar um vendedor falso ou um comprador falso também, querendo aplicar um golpe. Dentro dessa mesma plataforma. Você já teve problema para agendar uma visita ou um test drive? Não, não.

Mas você já agendou uma visita ou um test drive? Sim, sim. O suporte ao cliente nas plataformas é eficaz em resolver problemas? Assim, eu nunca precisei usar, mas tem lá também. Sobre as funcionalidades desejadas das plataformas e aplicativos e sites, existe alguma funcionalidade que você gostaria de ver nos aplicativos ou na plataforma de compra e venda de veículos? Rapaz, eu acho que o que tem lá é bem funcional, as coisas funcionam muito bem.

Você acha que tudo é perfeito? Não, então, foi conforme eu te falei anteriormente. Sempre tem gente querendo obter vantagem, então a plataforma poderia ter um filtro maior nessa questão de estar cadastrando essas pessoas que estão comprando e vendendo, até mesmo para que os seus usuários não venham a ter prejuízo. Acredito eu que já teve muitas pessoas que tiveram prejuízo utilizando essa plataforma.

Você gostaria de mais filtros ou opções de personalização das buscas? A plataforma já tem. Mas você gostaria de ter mais filtros? Eu acho que não. No que tem lá dá para se localizar bem no que você busca, até mesmo pela categoria do carro, modelo, isso tudo a plataforma já tem.

Você consegue buscar por cor, por exemplo? Por cor, não. E você gostaria desse filtro? Acho que facilitaria também. Melhoria contínua nunca é demais.

Como você acha a experiência de compra de veículos e se pode ser melhorada de alguma forma? De repente, nessa questão que você acabou de mencionar, nesse filtro de cor, caso eu queira comprar um carro de determinado modelo na cor laranja, que não é muito comum, e eu poder achar, acho que facilitaria bastante. Você gostaria de ver avaliações ou comentários de outros compradores sobre o veículo? Sim, sobre o vendedor. E muitas das vezes existem algumas empresas que utilizam essa plataforma também para vender seus veículos.

Então, se a plataforma pegasse e avaliasse esses tipos de vendedores, como o Mercado Livre faz com o pessoal que usa a plataforma deles, os vendedores, acho que facilitaria bastante para as pessoas não caírem em golpe. Que tipo de segurança ou garantia você esperaria ao comprar um veículo? Se caísse num golpe desse, de repente o ressacimento do seu dinheiro. Então, você acha que a plataforma deveria se responsabilizar? Sim, até porque a pessoa que está vendendo está... Eu acredito que hoje se faz um pagamento mediante isso também, para você estar potencializando o seu anúncio.

Então, você paga uma taxa. Se você paga uma taxa para potencializar o seu produto, para vender mais rápido, querendo ou não, a plataforma acaba se envolvendo ali como uma concessionária mesmo que está vendendo o próprio veículo. Então, a falta de envolvimento da plataforma ou dos aplicativos ou sites é um problema, não é? Sim, sim.

Nessa questão, sim. A função de notificação de mudança de preço e novas ofertas atendem às suas expectativas? Sim. Por quê? Porque a gente quando vai pesquisar um veículo para comprar, a gente vai procurar pelo menor preço, mas que tenha uma qualidade também no produto.

Então, facilitaria bastante. Então, vamos por encerrado essa entrevista. Muito obrigado.

Obrigado.