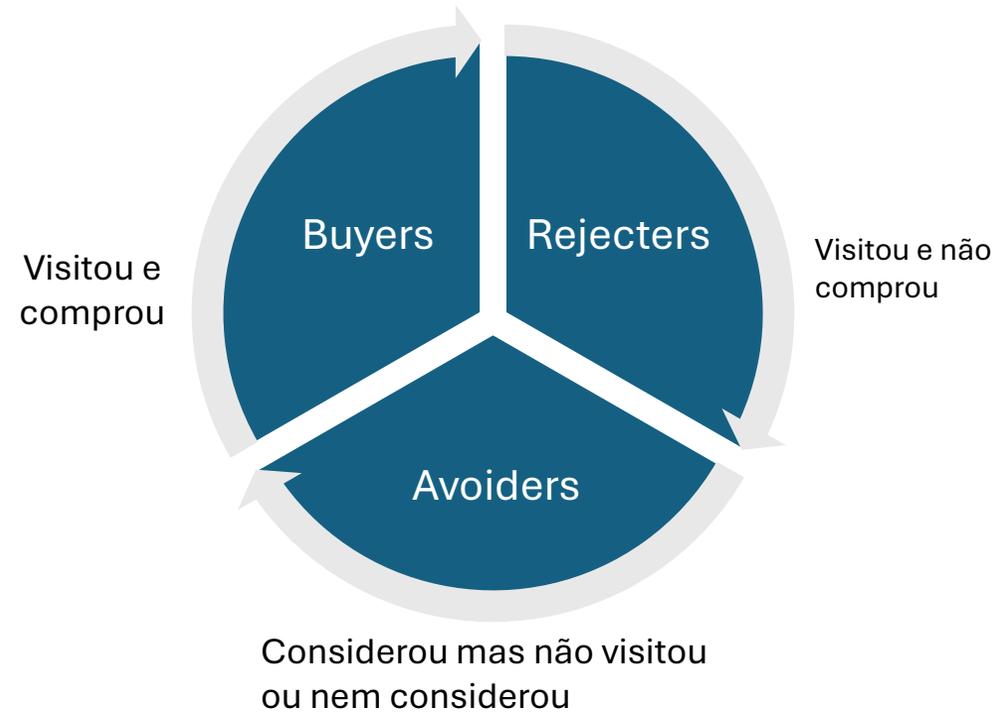




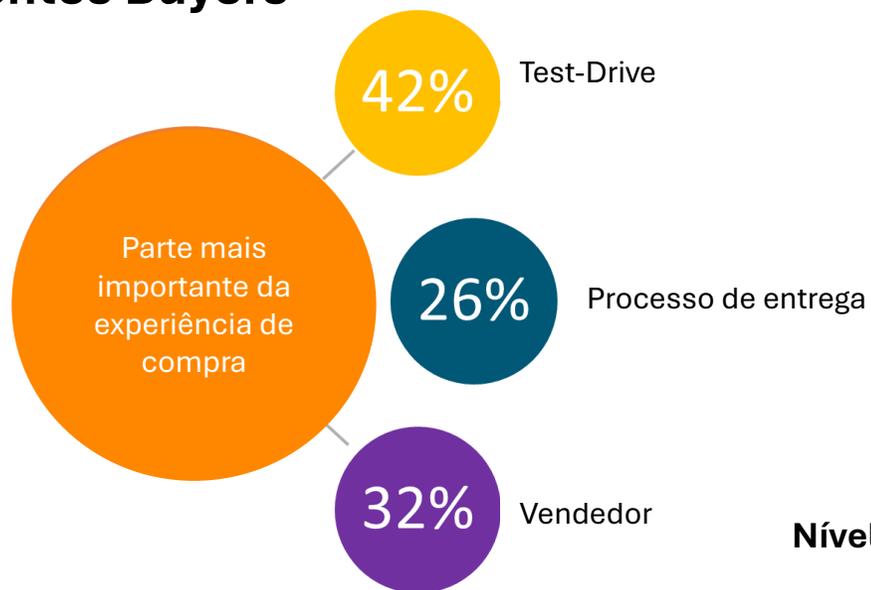
BUYER, AVOIDER & REJECTER (BAR)

- Compreender os fatores de compra da marca, bem como de evitação/rejeição – porque não compra?
- Projeto baseado no modelo do veículo, estabelecendo os principais concorrentes por segmento
- Análise profunda dos motivos de evitação e imagem da marca
 - Análise profunda dos motivos de rejeição:
(1) preço, (2) produto ou (3) experiência na concessionária?

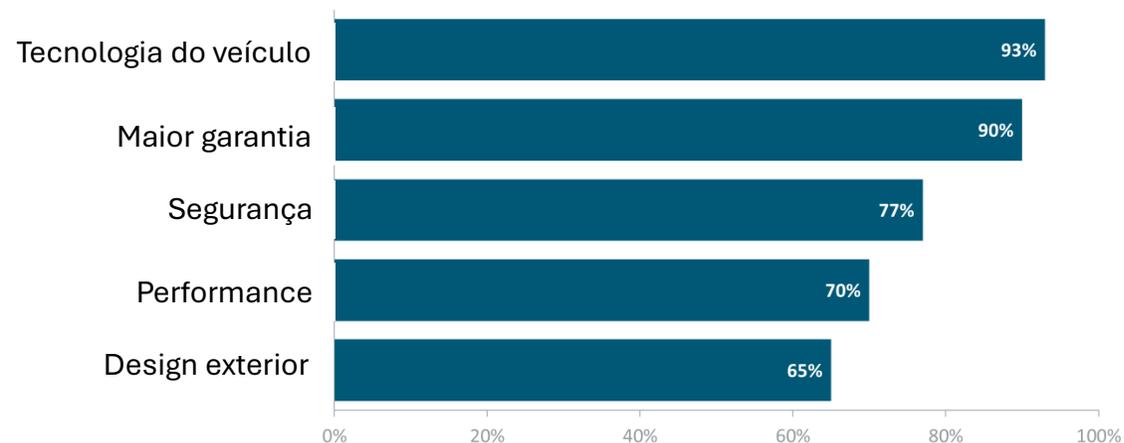


Análises Ilustrativas

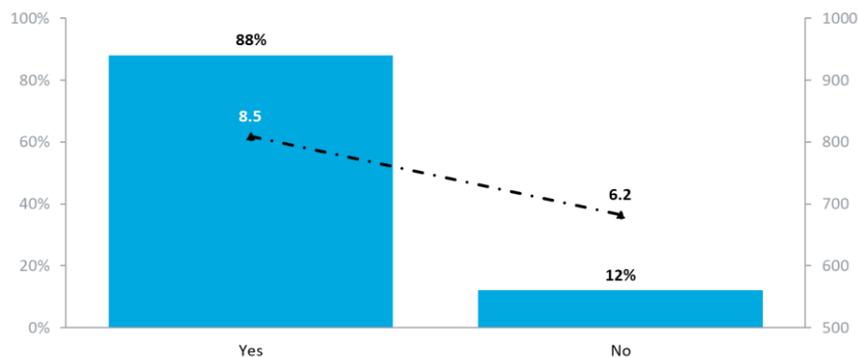
Clientes Buyers



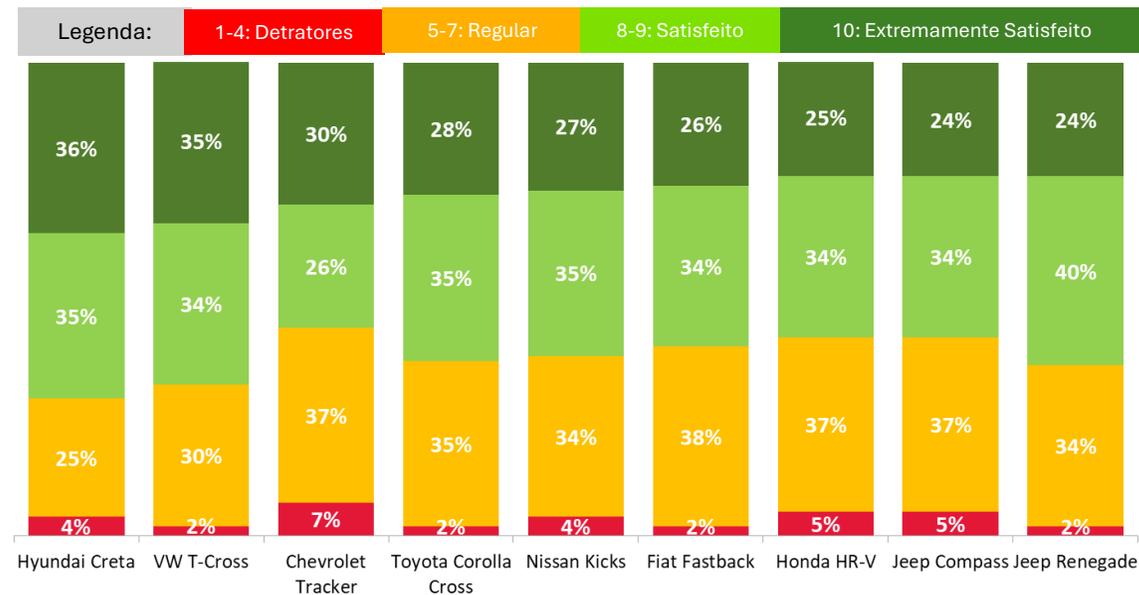
Principais motivos de compra - Modelo escolhido pelo cliente



O vendedor ofereceu test-drive? Modelo escolhido pelo cliente



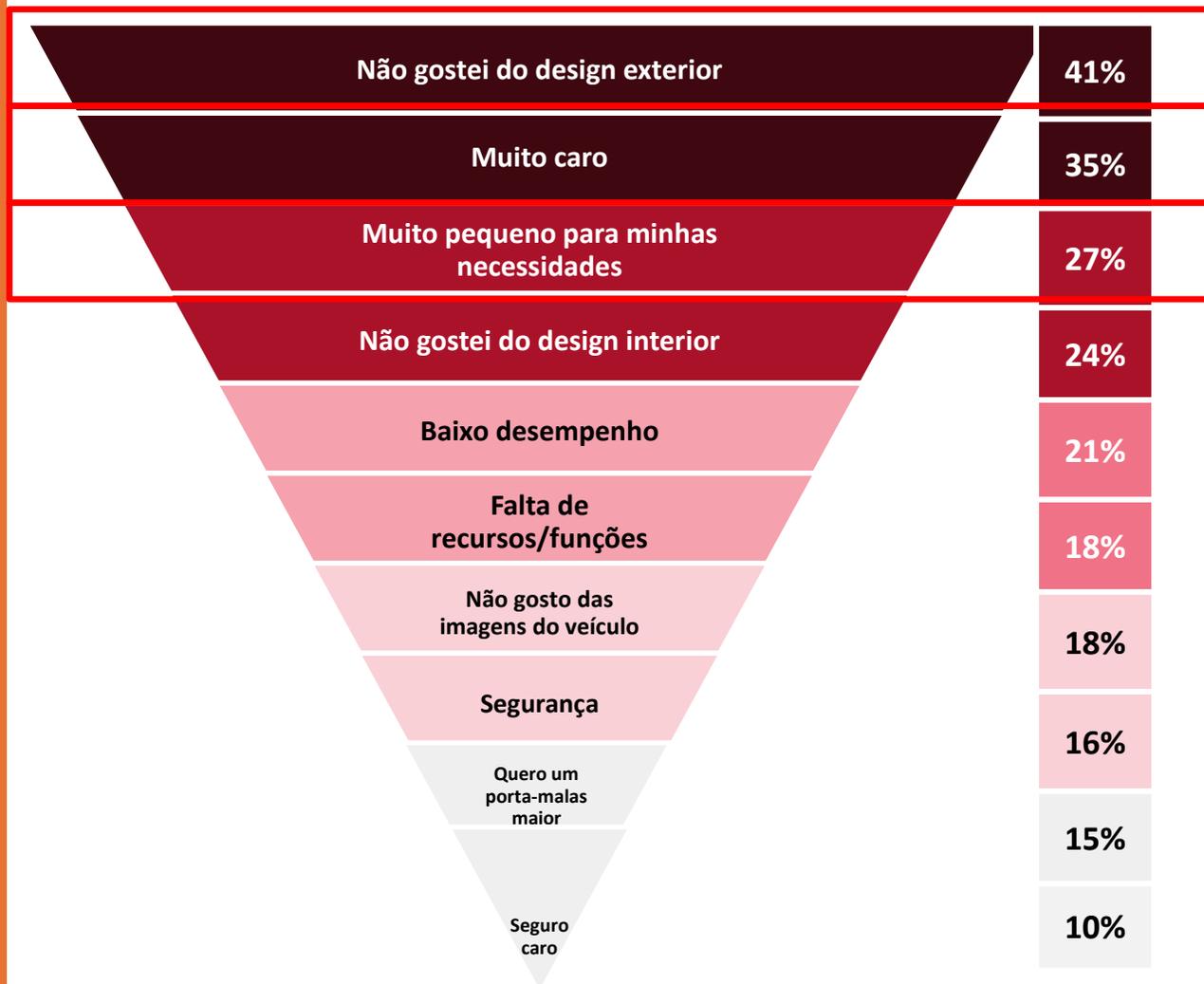
Nível de satisfação com o modelo atual



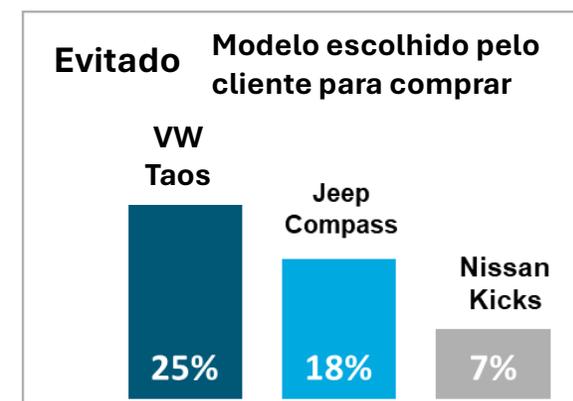
Análises Ilustrativas

Clientes Avoiders

Por que você não considerou este modelo?



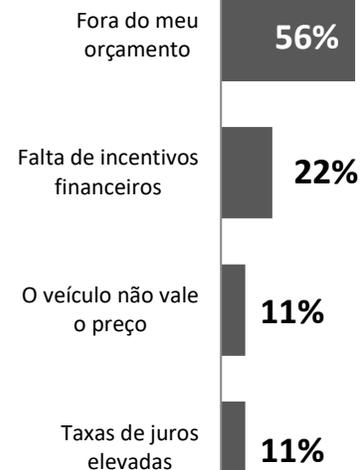
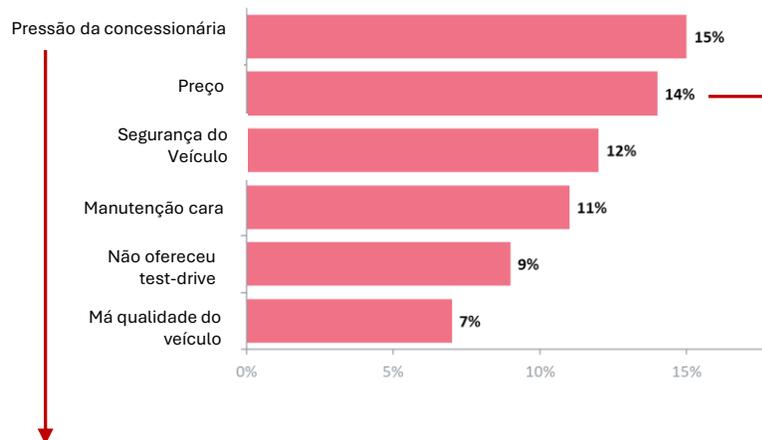
Concorrentes	Não considerou	Considerou	Razões de rejeição	Preço médio (R\$)	Gênero	Média de Idade
Chevrolet Tracker	84%	16%	Produto/Preço	125k	M	46
Fiat Fastback	97%	3%	Preço	130k	F	39
Jeep Compass	86%	14%	Produto/Preço	172k	F	42
Jeep Renegade	55%	45%	Concessionária/Preço	112k	M	38
Honda HR-V	84%	16%	Preço	130k	M	40
Nissan Kicks	25%	75%	Concessionária	100k	F	37
Toyota Corolla Cross	33%	77%	Concessionária/Preço	151k	M	50
Volkswagen T-Cross	87%	13%	Produto/Preço	122k	M	47



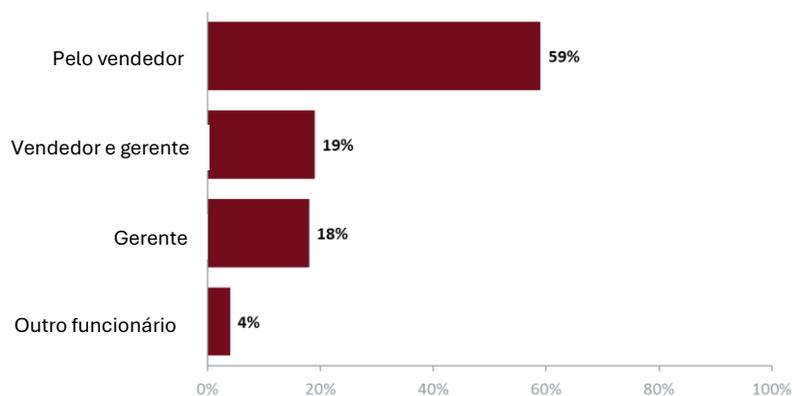
Análises Ilustrativas

Clientes Rejecters

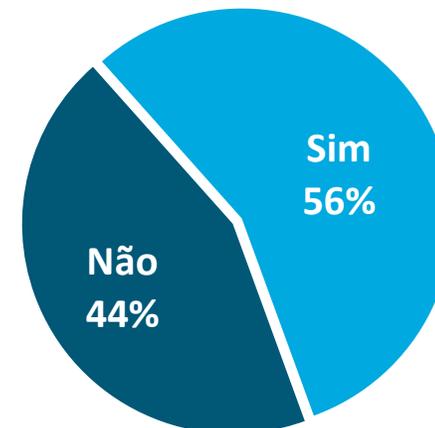
Motivos para rejeitar o modelo

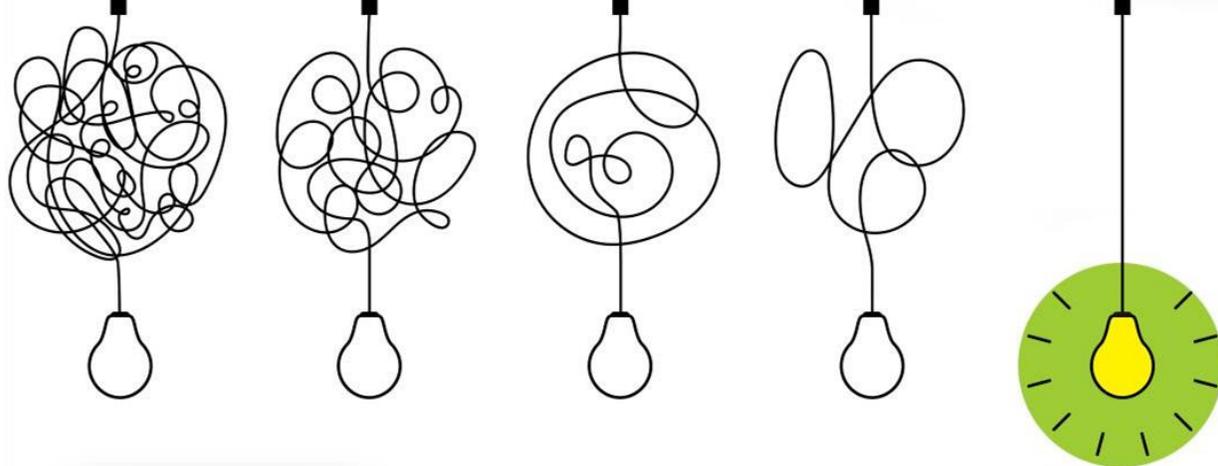


Por quem você se sentiu pressionado(a) a comprar?



Você mudaria de ideia se o preço fosse o mesmo?





Muito Obrigado!

+55 11 99560-5305 | sergio.sanchez@nsource.com.br | sergiosanchez1@terra.com.br