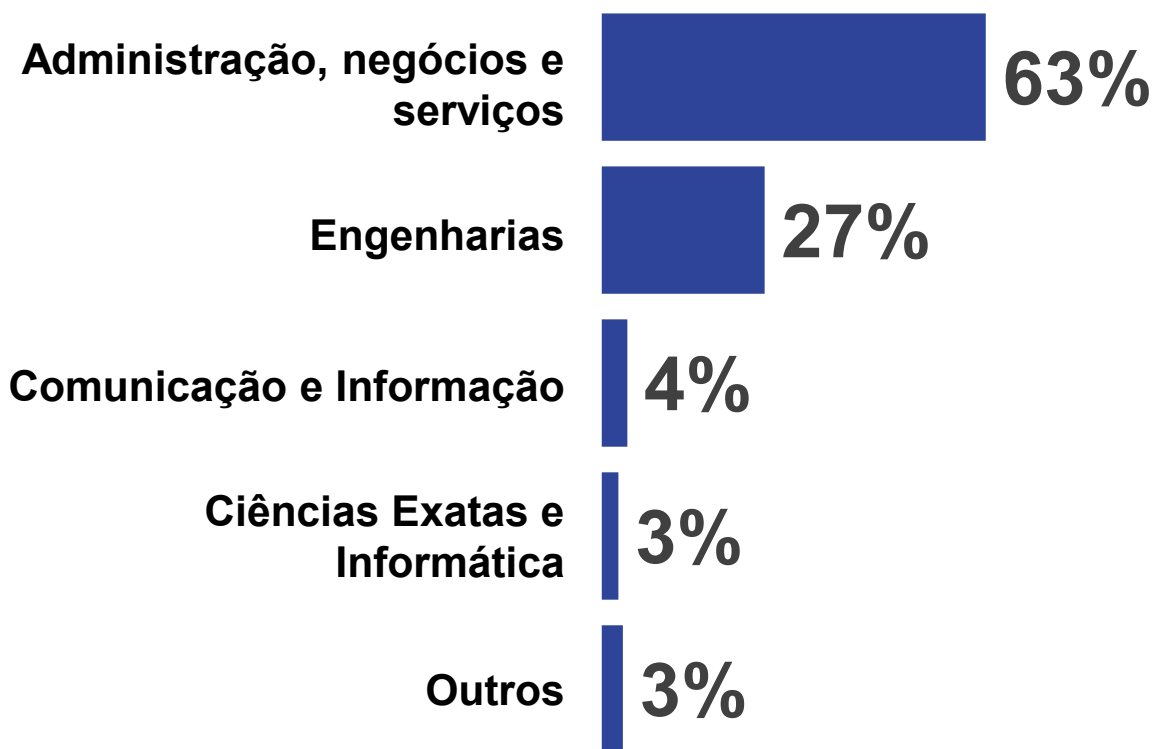


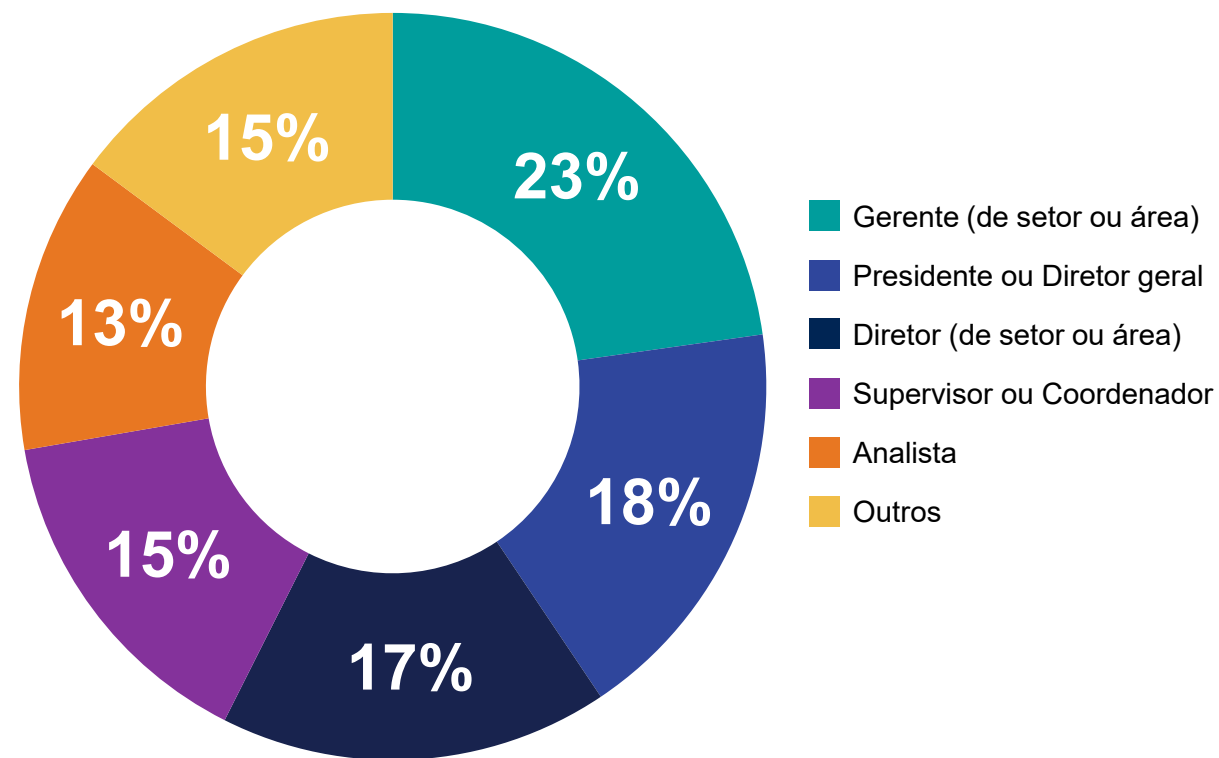
PERFIL DOS RESPONDENTES



Área de Atuação



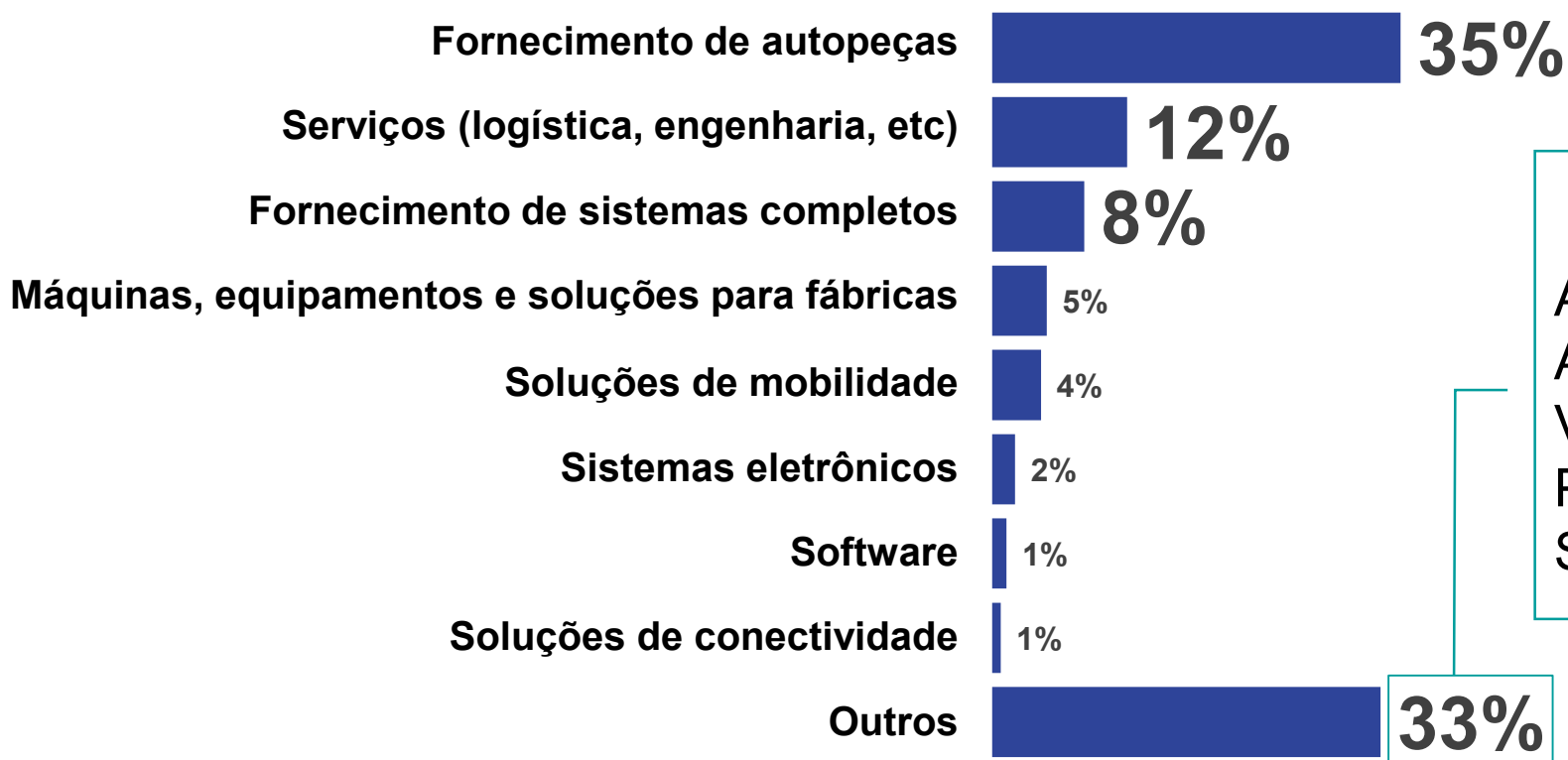
Nível Hierárquico



PERFIL DA EMPRESA



Segmento de atuação



TOP 5:

Automobilístico: **34%**

Autopeças: **20%**

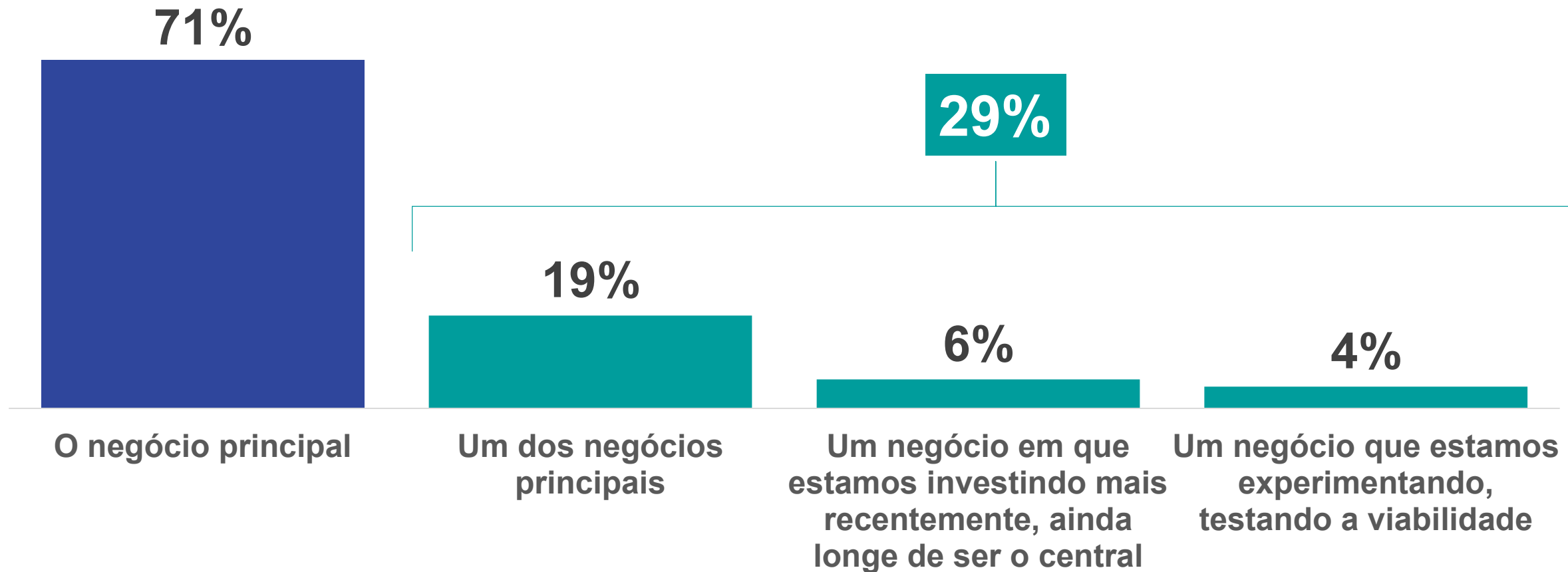
Vendas e Pós-Vendas: **10%**

Pesquisa / Inteligência: **7%**

Serviços automotivos/Manutenção: **5%**

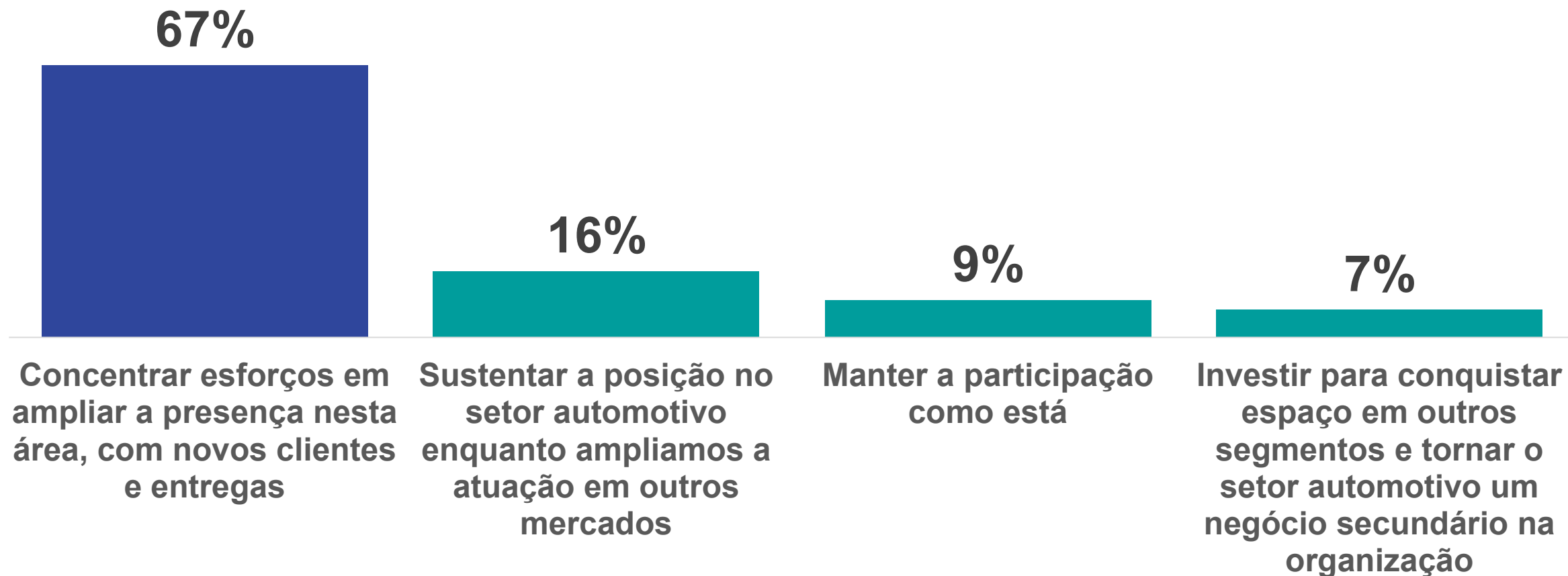
Amostra: 135 entrevistas

NA SUA EMPRESA, O SETOR AUTOMOTIVO É:



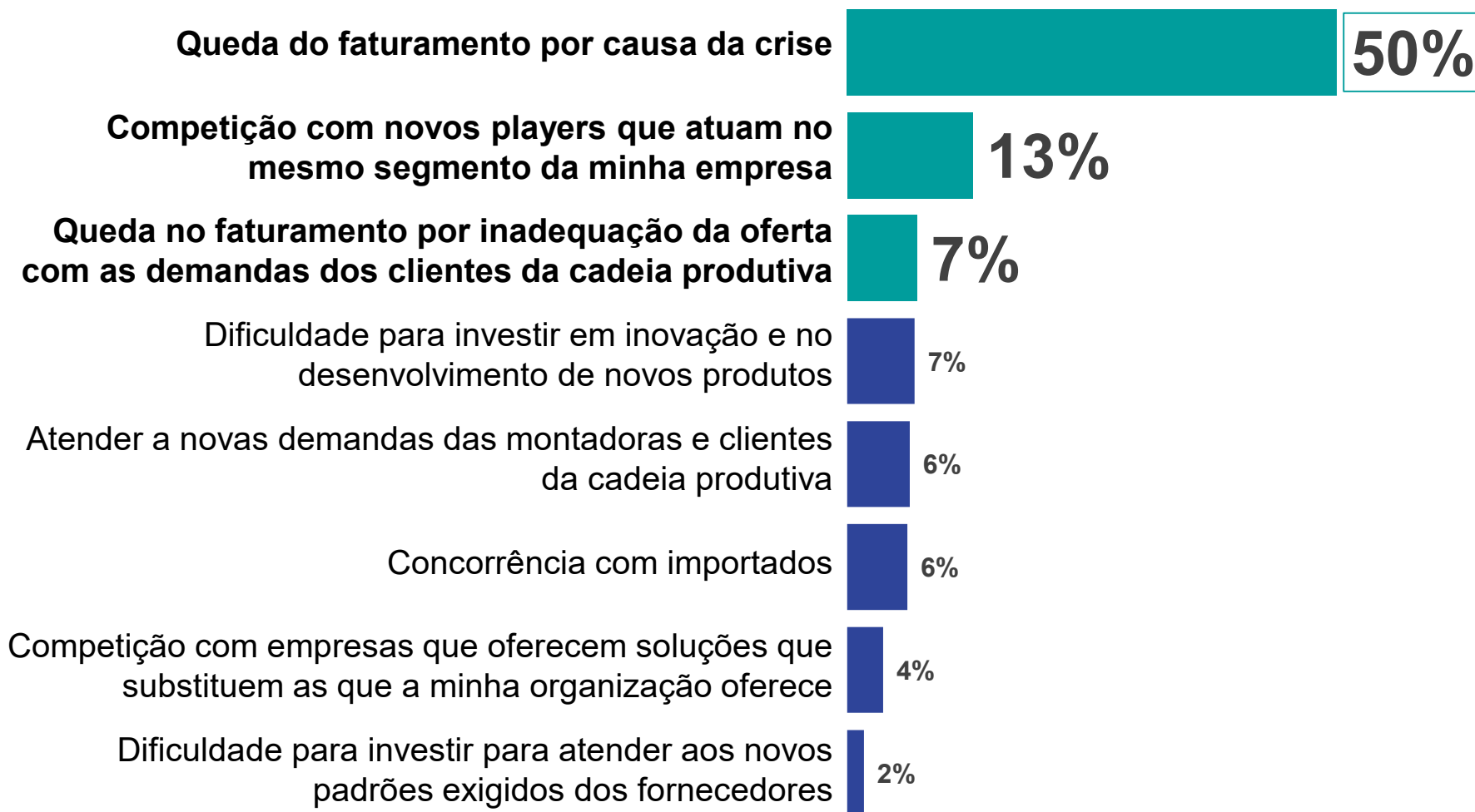
Q6 - Na sua empresa, o setor automotivo é:

QUANDO SE FALA EM INVESTIR NO SETOR AUTOMOTIVO, QUAL É O OBJETIVO DA EMPRESA:



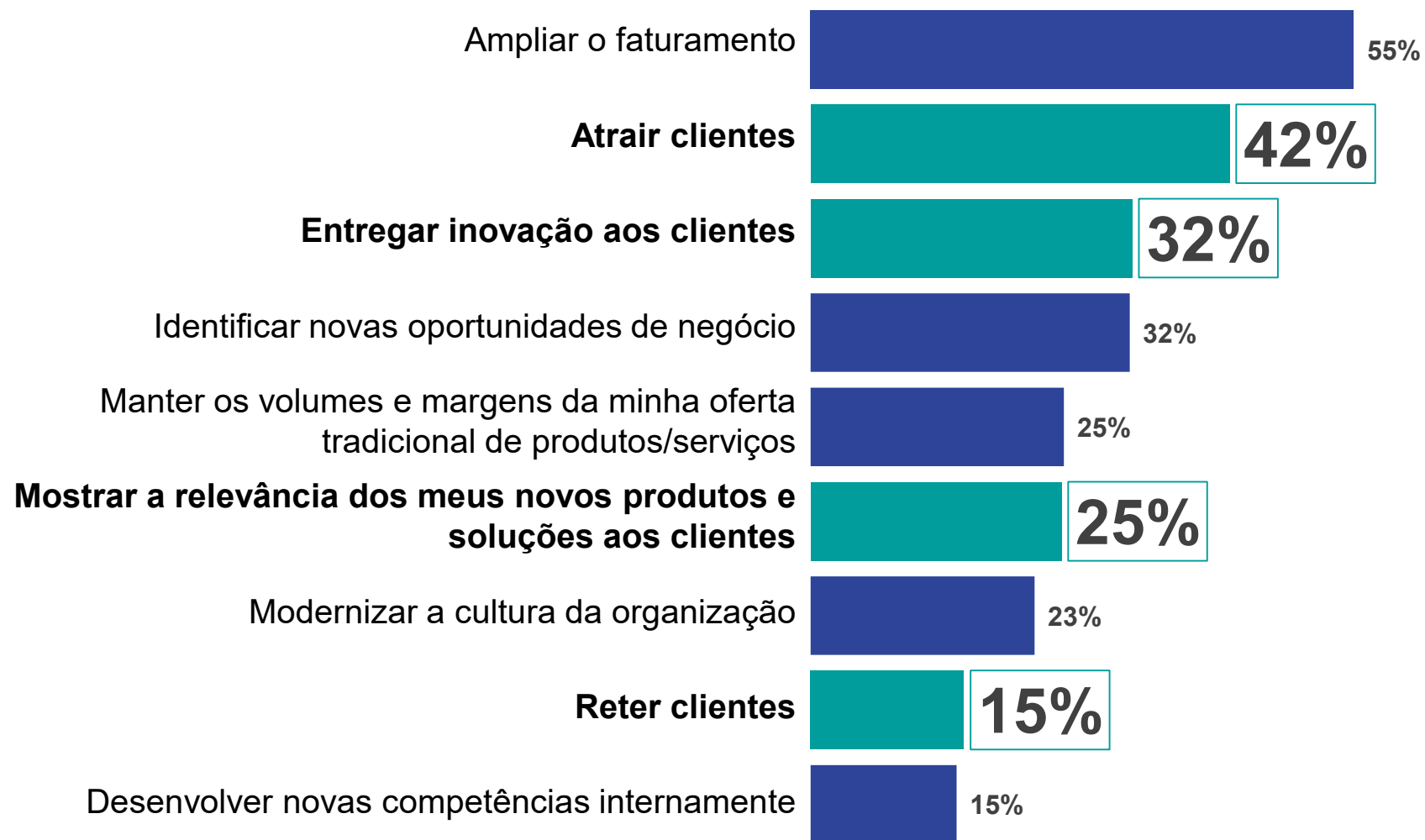
Q7 - Quando se trata de investir para atuar no setor automotivo, o objetivo da sua empresa é:

MAIOR DESAFIO ENFRENTADO NOS ÚLTIMOS ANOS



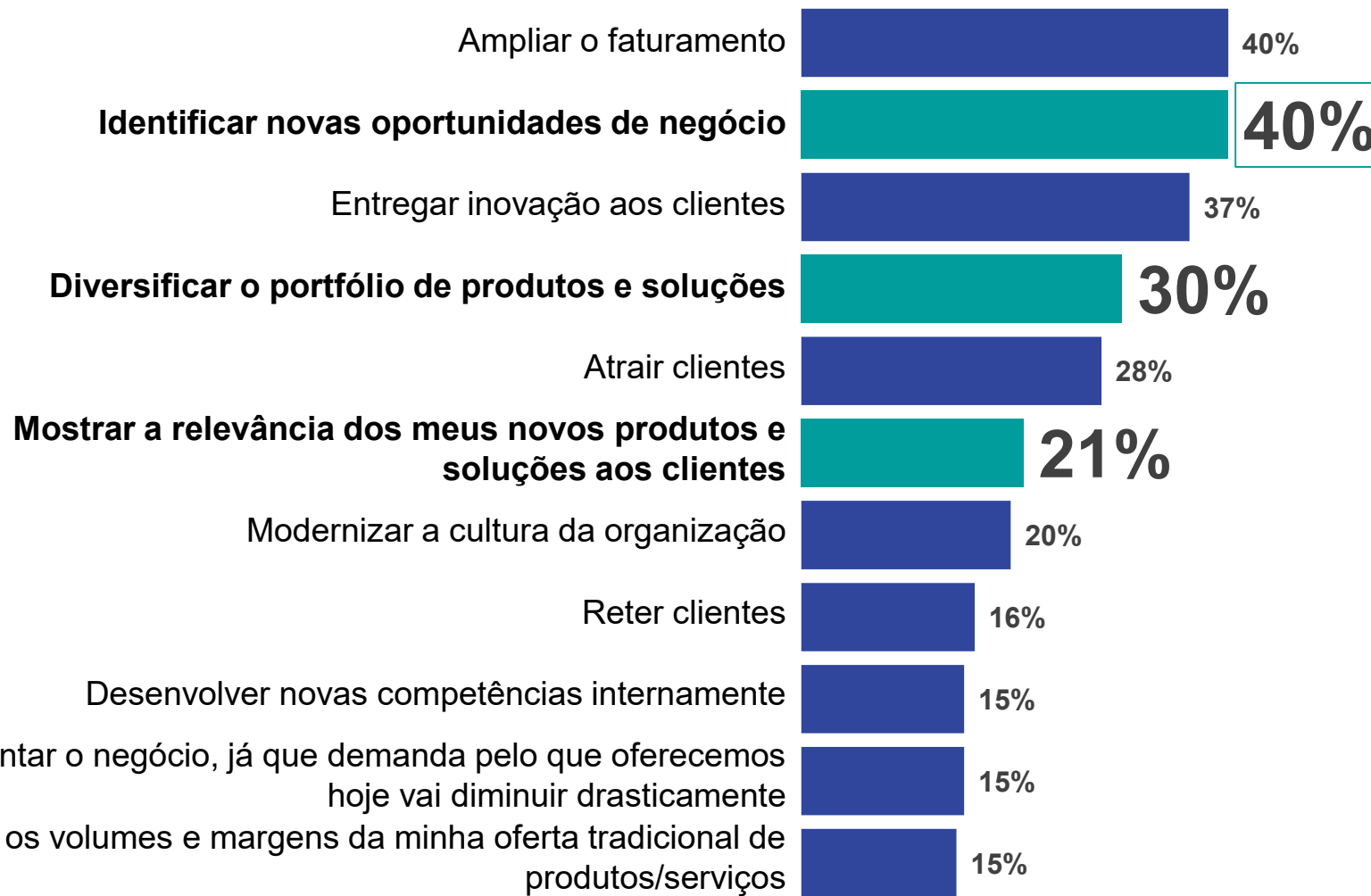
Q8 - Qual foi o maior desafio que a sua empresa enfrentou nos últimos anos?

MAIOR DESAFIO IMEDIATO



Q9 - Na sua análise, qual é o maior desafio IMEDIATO da sua empresa na indústria automotiva?

E MAIOR DESAFIO NO MÉDIO E LONGO PRAZO



Q10 - E no MÉDIO E LONGO PRAZOS, quais desafios são prioridade para a sua empresa no setor automotivo?

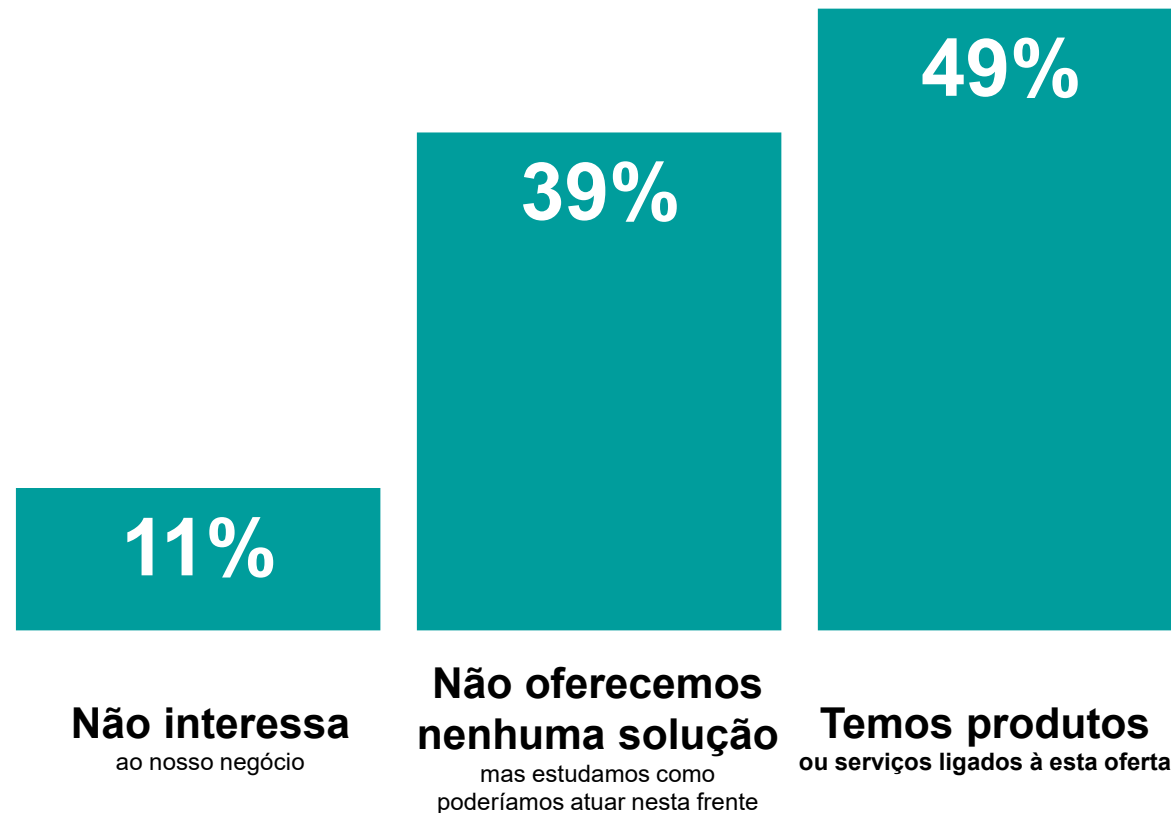
POSICIONAMENTO EM RELAÇÃO AS TENDÊNCIAS:



Compartilhamento de Veículos



Veículo Elétrico



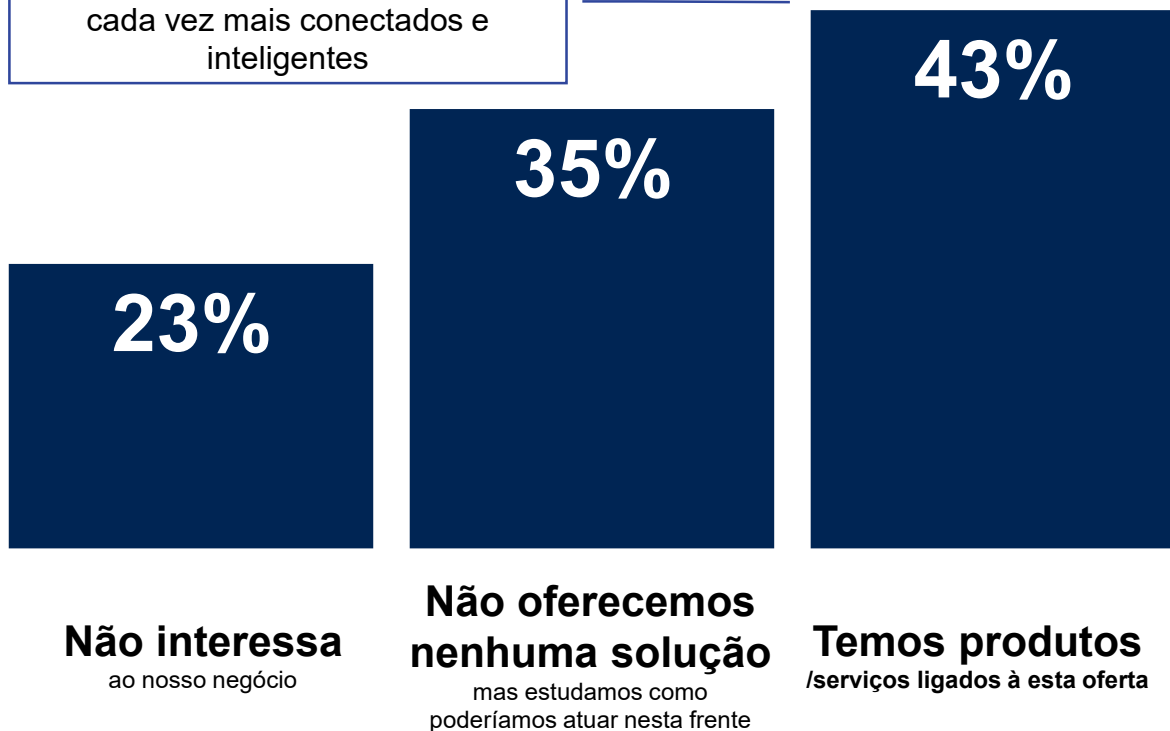
Q14 - Posicionamento em relação à seguinte tendência:

POSICIONAMENTO EM RELAÇÃO AS TENDÊNCIAS:



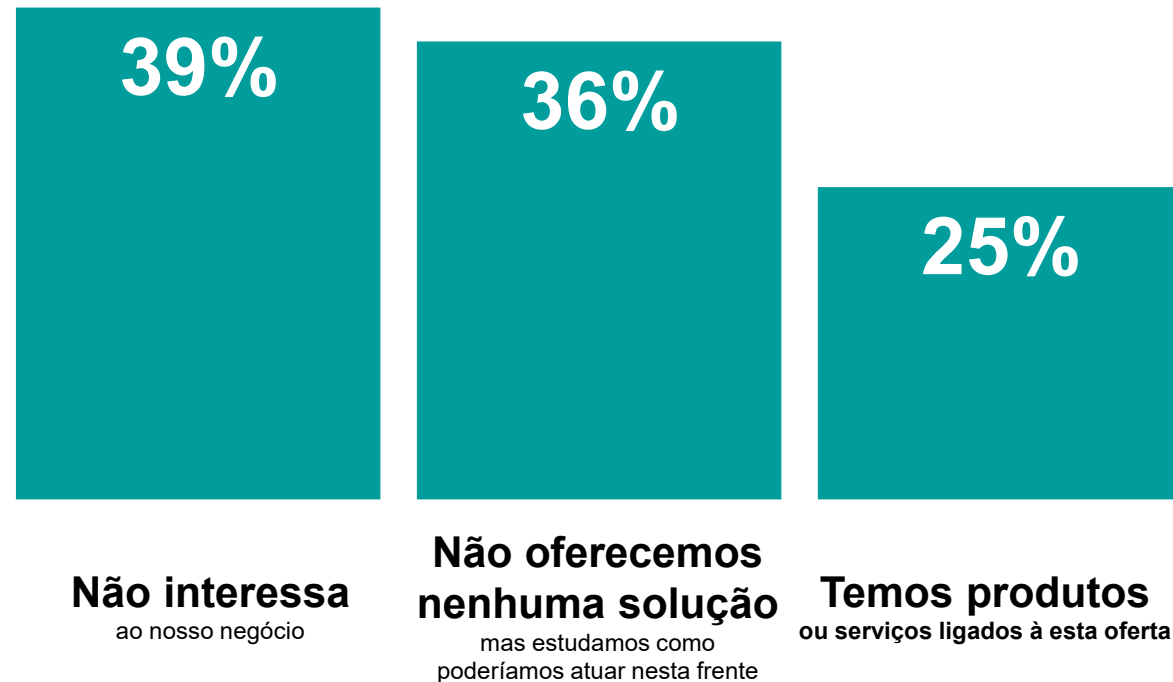
Carro Conectado

Assim como uma importância maior também para os veículos que estão cada vez mais conectados e inteligentes



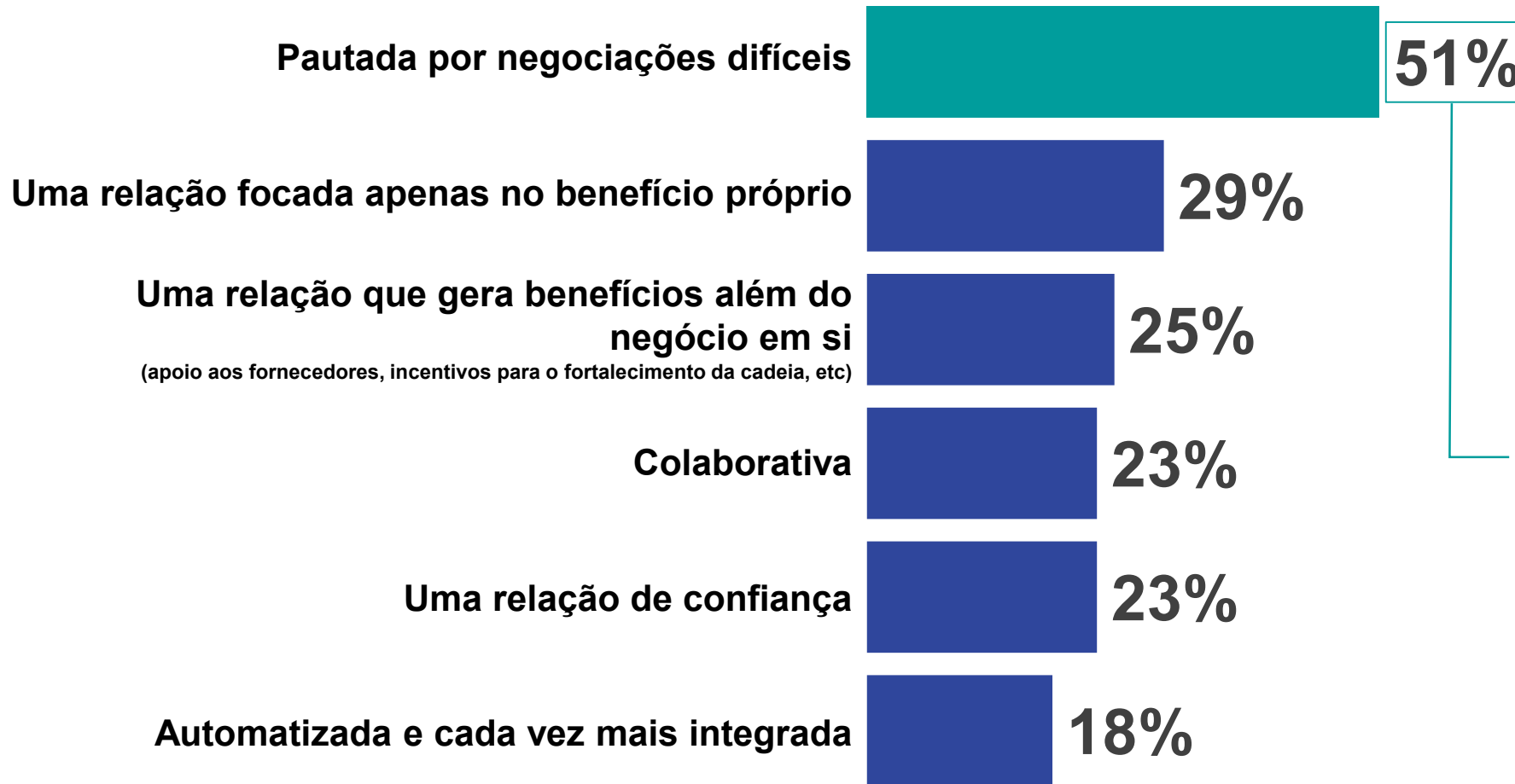
Novas Soluções de Mobilidade (Uber, 99, Cabify, Grin, Yellow)

Porém, as novas soluções de mobilidade, que já se fazem presentes no cotidiano das pessoas, não estão vistas como potenciais negócios.



Q14 - Posicionamento em relação à seguinte tendência:

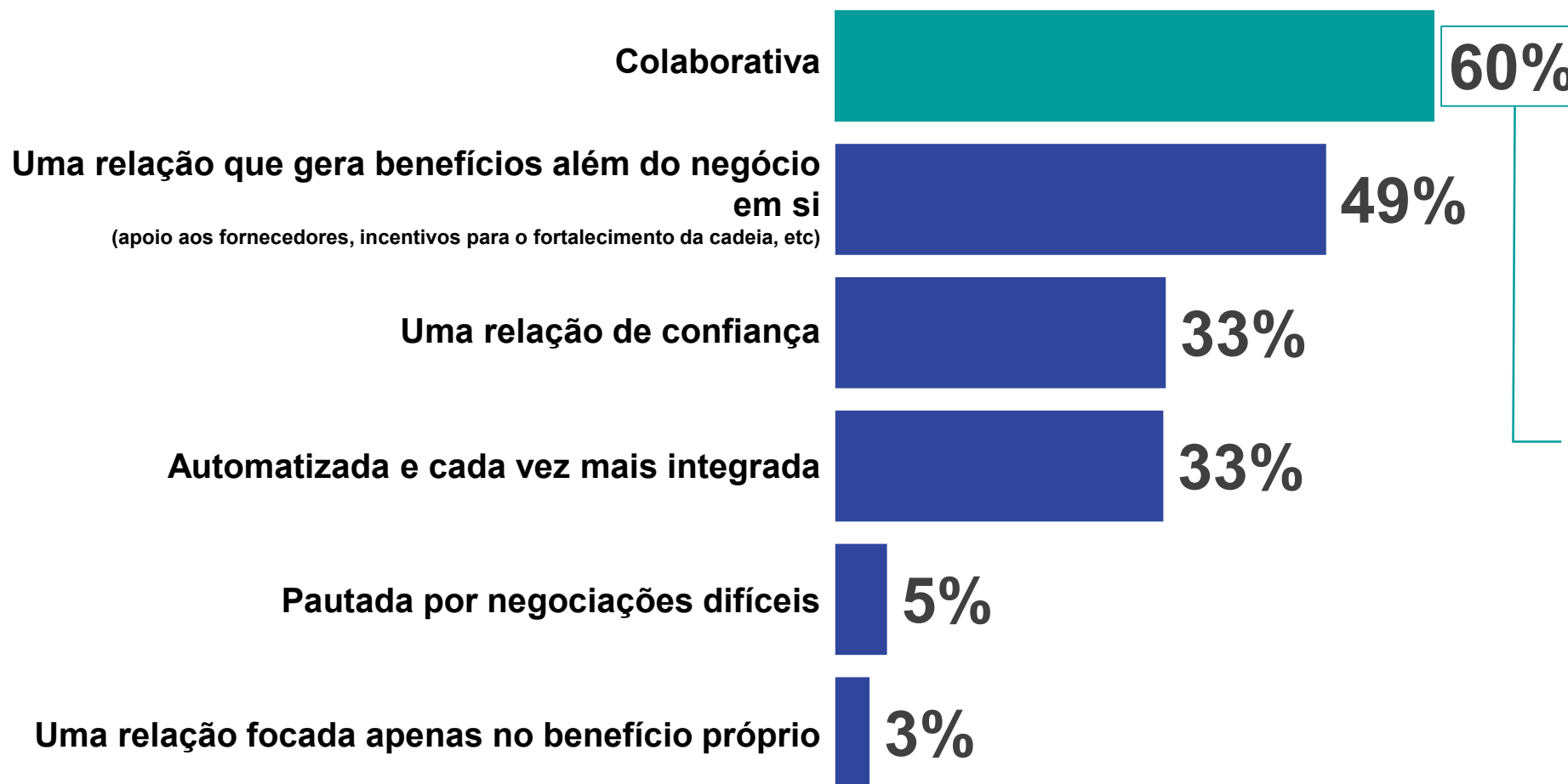
RELAÇÃO ENTRE CLIENTE E FORNECEDORES HOJE:



A negociação sem dúvida é a maior preocupação na relação, porém para os **Presidentes e Diretores Gerais** a visão é ainda mais abrangente, pois **66%** veem isso como a maior dificuldade, bem a frente dos demais atributos

Q15 - Na sua visão, a relação entre clientes e fornecedores automotivos no Brasil hoje é:

RELAÇÃO ENTRE CLIENTE E FORNECEDORES NO FUTURO:



Uma relação mais **colaborativa**, e que gere benefícios além do negócio é que esperam e desejam mais da metade dos entrevistados, sem distinção nesse sentido com o nível hierárquico

Q16 - Como você avalia que a relação entre clientes e fornecedores automotivos precisará ser no futuro?