



Marketing e presença digital para Oficinas



Sergio Santos

Fundador da **SR Motors**, oficina referência em gestão automotiva em Jundiaí (SP). Criador do **Método SR**, treinamento voltado para organização, gestão e lucratividade de oficinas mecânicas. Especialista em **gestão de oficinas e indicadores de performance**. Palestrante em eventos do setor automotivo em todo o Brasil. Mentor de donos de oficina que buscam **transformar suas empresas em negócios organizados e lucrativos**

Mercado Livre

O Mercado Livre é a maior plataforma de E-commerce da América Latina, conectando milhões de compradores e vendedores todos os dias. No setor automotivo, a plataforma tem ampliado o acesso a peças, componentes e soluções para oficinas e profissionais da reparação, facilitando a busca por produtos, comparação de preços e agilidade na reposição de peças.



01

Marketing e presença digital para Oficinas



mercado
livre

OFICINA
BRASIL
EDUCA





R\$ 60,21 BILHÕES DE REAIS

É A COMPRA MÉDIA ANUAL DAS OFICINAS MECÂNICAS
NO BRASIL

QUAL É O PAPEL DO MECÂNICO
E DO DONO DA OFICINA?
COMO ELE INFLUENCIA OS ELOS DE COMPRA E VENDA DE
AUTOPEÇAS

FORNECEDOR

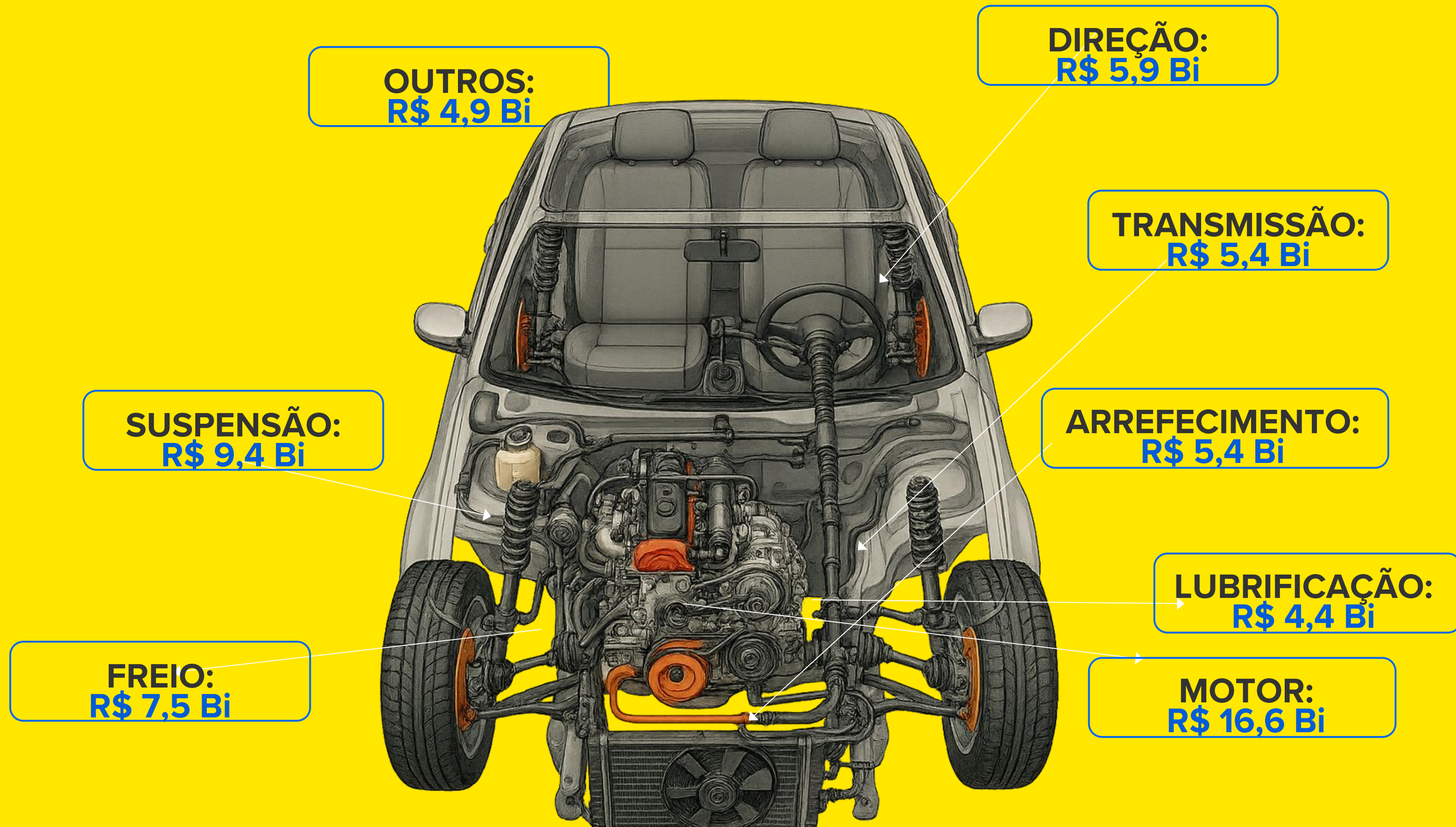


MARCA



CLIENTE FINAL

AUTOPEÇAS PARA O MOTOR SÃO RESPONSÁVEIS POR 27% DO FATURAMENTO







SEJA ENCONTRADO

SUPREPECAS	SUPERPECAS	SUPERPECAS
R\$ 342.00	R\$ 3430.00	M6 397.50
		

Quem não é visto dificilmente é lembrado.

Antes de escolher uma oficina, muitos clientes pesquisam no Google, procuram informações nas redes sociais e avaliam o que outras pessoas dizem sobre o estabelecimento.

Não adianta investir em equipamentos, estrutura e capacitação se o cliente não consegue encontrar sua empresa.

A presença digital começa garantindo que sua oficina apareça nos lugares certos, com informações claras e atualizadas.

Google: sua oficina precisa
aparecer



Redes sociais: mostre que sua oficina existe



WhatsApp: facilite o primeiro contato



DIAGNÓSTICO

SERVIÇO

ENTREGA

CONSTRUA CONFIANÇA

O cliente não compra apenas um serviço. Ele compra segurança.

Estar presente na internet é importante, mas aparecer não significa conquistar a confiança do cliente

Quando alguém encontra sua oficina, começa a observar os detalhes: as avaliações, a organização, a forma como você se comunica e a experiência de outros clientes.

A presença digital precisa mostrar que existe uma empresa séria, preparada e comprometida por trás daquela tela.

Avaliações: deixe seus
clientes falarem por
você



Bastidores: mostre como sua oficina trabalha



Conteúdo educativo:
ensine antes de
vender



A male mechanic with a beard, wearing a dark blue short-sleeved shirt, is focused on working on a car's engine. He is holding a multimeter in his right hand and has his left hand on his head, suggesting concentration or frustration. The car's hood is open, revealing the engine compartment. The background is a blurred workshop setting. The text "TRANSFORME PRESENÇA EM RESULTADOS" is overlaid in large, white, bold, sans-serif capital letters across the center of the image.

**TRANSFORME PRESENÇA EM
RESULTADOS**

Curtidas não pagam as contas da oficina.

O objetivo do marketing não deve ser apenas conquistar seguidores ou aumentar visualizações.

Uma boa presença digital precisa gerar oportunidades comerciais, aproximar a oficina dos clientes e fortalecer o relacionamento com quem já utiliza seus serviços.

Para isso, não basta publicar conteúdos.

É necessário atender bem, acompanhar os contatos recebidos e criar motivos para o cliente voltar.

Transforme contatos em agendamentos



Use o digital para trazer clientes de volta



Meça o que realmente
gera resultado



SUA OFICINA PRECISA SER LEMBRADA

Você não precisa virar influenciador digital para ter uma oficina de sucesso.

Precisa fazer com que as pessoas encontrem sua empresa, percebam o valor do seu trabalho e sintam confiança para entregar o veículo nas suas mãos.

Ser encontrado gera oportunidades.

Transmitir confiança gera escolhas.

Manter relacionamento gera resultados.

Sua oficina não precisa ser a mais famosa da internet. Precisa ser uma das primeiras opções quando o cliente pensar em cuidar do carro.



**mercado
livre**

NEGÓCIOS

1

O QUE É O MERCADO LIVRE NEGÓCIOS?

Plataforma voltada para compras em volume e uso profissional, oferecendo benefícios exclusivos para empresas.

2

POR QUE COMPRAR PEÇAS NO MERCADO LIVRE?

- Maior estoque de autopeças do país;
- Entrega mais rápida do Brasil;
- Compra Garantida.

3

VANTAGENS EXCLUSIVAS PARA CNPJ (OFICINAS)

- Preços com descontos progressivos;
- Faturamento com Nota Fiscal;
- Linha de Crédito e Gestão.

4

COMO COMEÇAR?

Vincule sua conta atual ao seu CNPJ em:
mercadolivre.com.br/negocios



Acesse o QR Code , cadastre a sua oficina e tenha acesso a melhores ofertas!



**Entre na
comunidade do
Mercado Livre no
Whatsapp**



**OFICINA
BRASIL**
EDUCA



@sergiosantos.sr

Obrigado