

CAPÍTULO 1 • VISÃO

JEISON COCIANJI

CONEXÃO, CONHECIMENTO E VISÃO DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO.

VISÃO DO MERCADO
Acompanho de perto as transformações do setor automotivo no Brasil e no mundo.

EXPERIÊNCIA NA REPARAÇÃO
Vivência prática ao lado de oficinas, reparadores e distribuidores em todo o país.

CONTEÚDO QUE GERA VALOR
Comunico tendências, compartilho conhecimento e impulsiono o desenvolvimento do aftermarket.

PROPÓSITO
Traduzir mudanças em oportunidades reais para quem vive a reparação.

@JEISONCOCIANJI

ESPECIALISTA DO SETOR AUTOMOTIVO

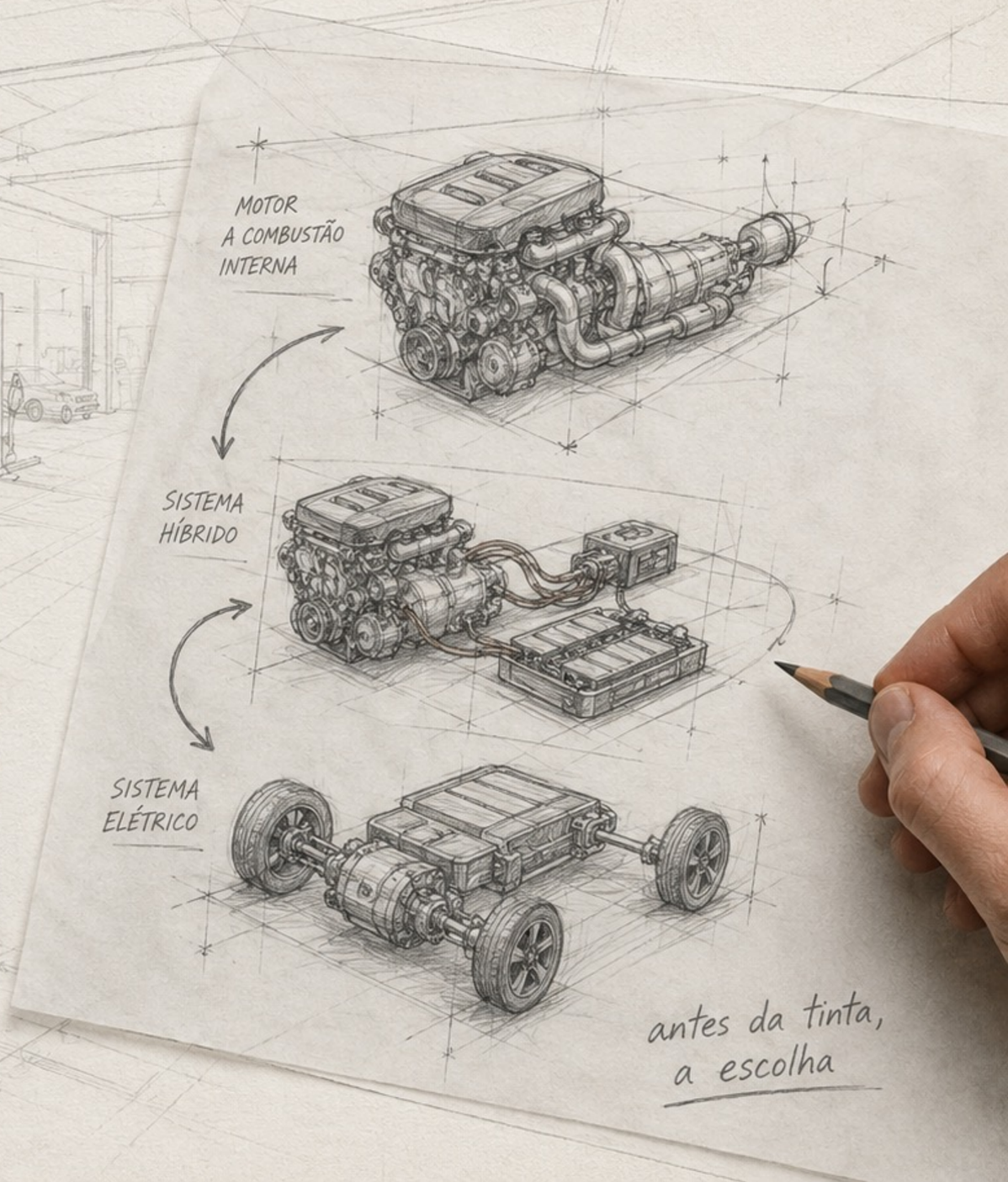
CONSULTOR EMPRESARIAL

PALESTRANTE

COMUNICADOR DO MERCADO

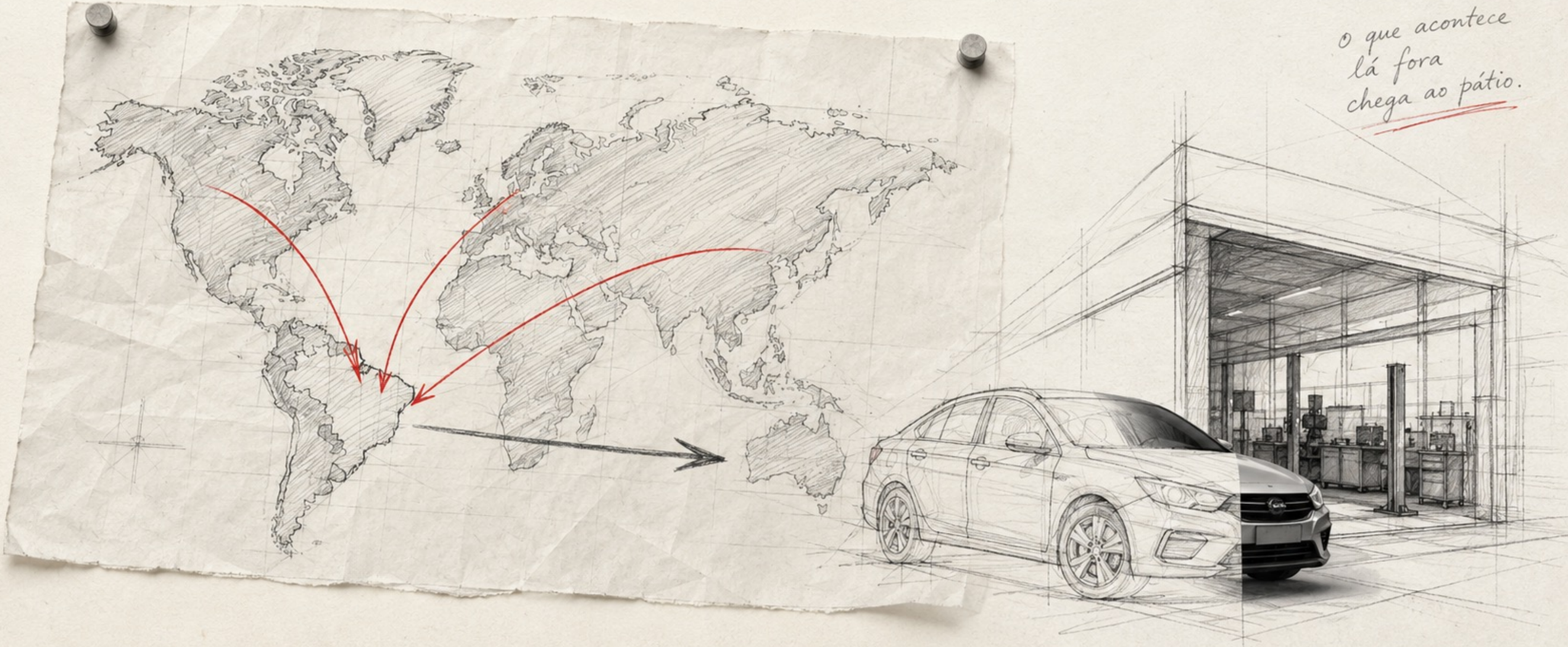
CAPÍTULO 1 · VISÃO

ANÁLISE DE MERCADO E OPORTUNIDADES NA REPARAÇÃO.



O MERCADO AUTOMOTIVO ESTÁ MUDANDO. E NÃO É SÓ NO BRASIL.

O QUE ESTÁ ACONTECENDO NO MUNDO E NO BRASIL E, PRINCIPALMENTE, O QUE VAI ENTRAR EM NOSSAS EMPRESAS



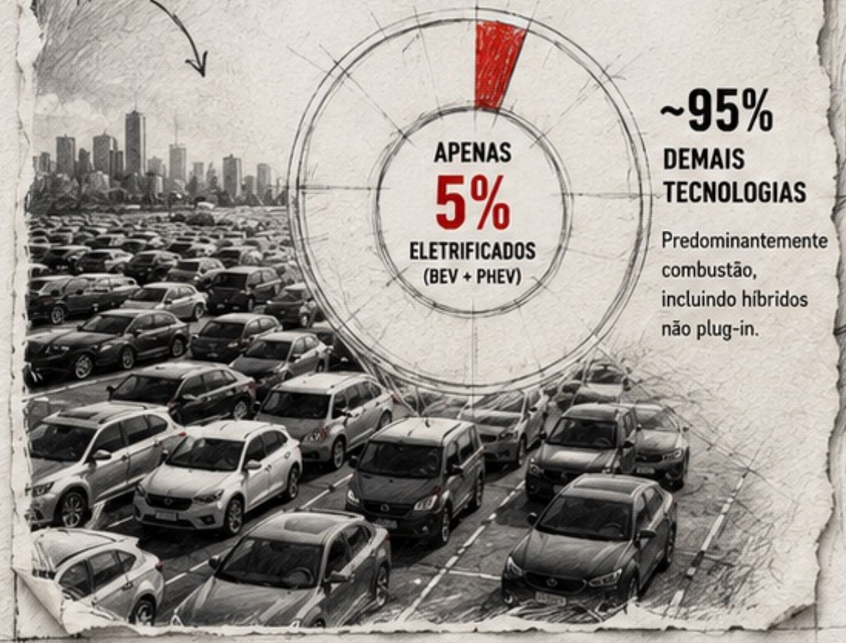
O MUNDO AUTOMOTIVO EM TRANSIÇÃO

A frota atual ainda é majoritariamente a combustão, mas as vendas já apontam para um novo futuro.

o futuro está chegando rápido

FROTA ATUAL (2025)

REFERÊNCIA: FROTA ATUAL



~95%
DEMAIS TECNOLOGIAS

Predominantemente combustão, incluindo híbridos não plug-in.

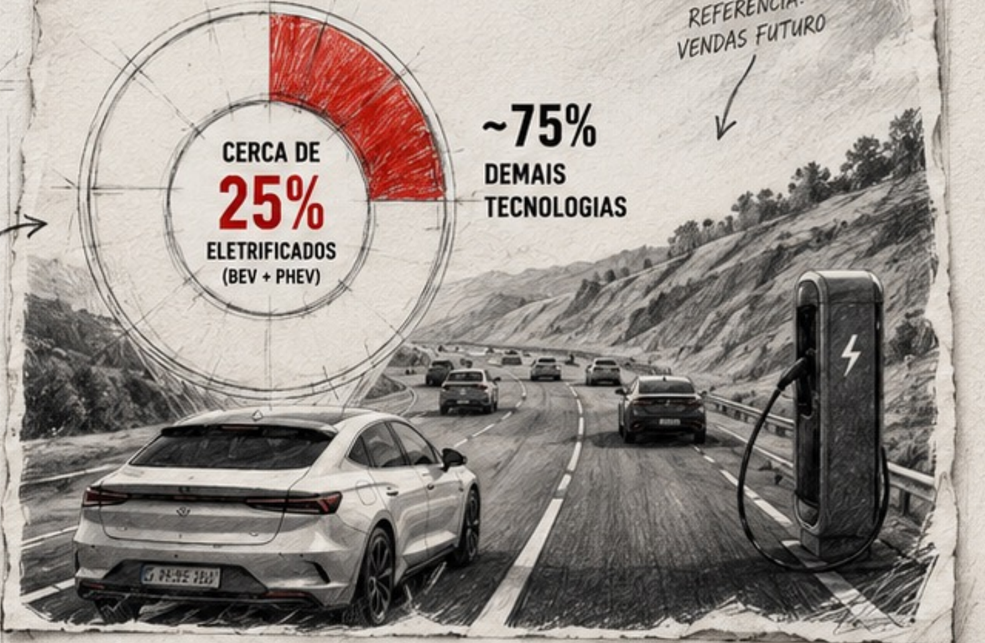
FROTA MUNDIAL:
MAIS DE 1,5 BILHÃO
DE AUTOMÓVEIS EM CIRCULAÇÃO

DOIS MUNDOS CONVIVENDO

A oficina precisa atender hoje milhões de veículos a combustão e, ao mesmo tempo, se preparar para as novas tecnologias que já estão nas ruas.

VENDAS DE CARROS NOVOS (2025)

REFERÊNCIA: VENDAS FUTURO



~75%
DEMAIS TECNOLOGIAS



O PRESENTE AINDA É GIGANTE

Cerca de 95% da frota mundial ainda é composta por veículos a combustão ou híbridos não plug-in.



O FUTURO ESTÁ ENTRANDO EM ALTA VELOCIDADE

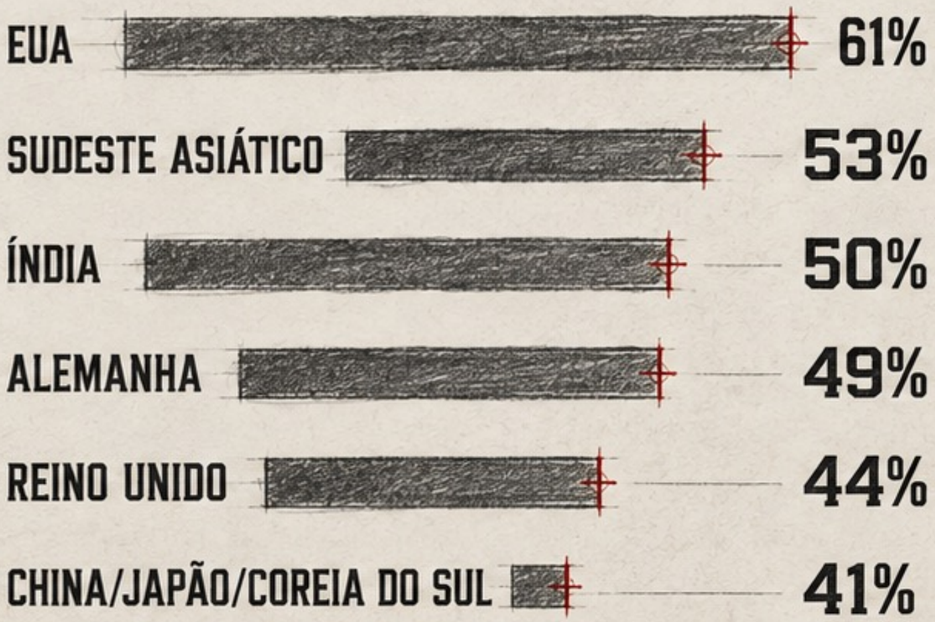
1 em cada 4 carros vendidos no mundo em 2025 já era BEV ou PHEV. Em 2026, pode chegar perto de 3 em cada 10.

O DESAFIO NÃO É ESCOLHER ENTRE O PRESENTE E O FUTURO.
É ESTAR PREPARADO PARA OS DOIS.

FONTES: IEA – GLOBAL EV OUTLOOK 2026 | OICA – DADOS GLOBAIS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA 2025

O FUTURO NÃO ESTÁ ACONTECENDO DA MESMA FORMA EM TODO LUGAR

Deloitte entrevistou
28.553 consumidores · 27 países



PREFERÊNCIA DECLARADA POR COMBUSTÃO NO PRÓXIMO VEÍCULO

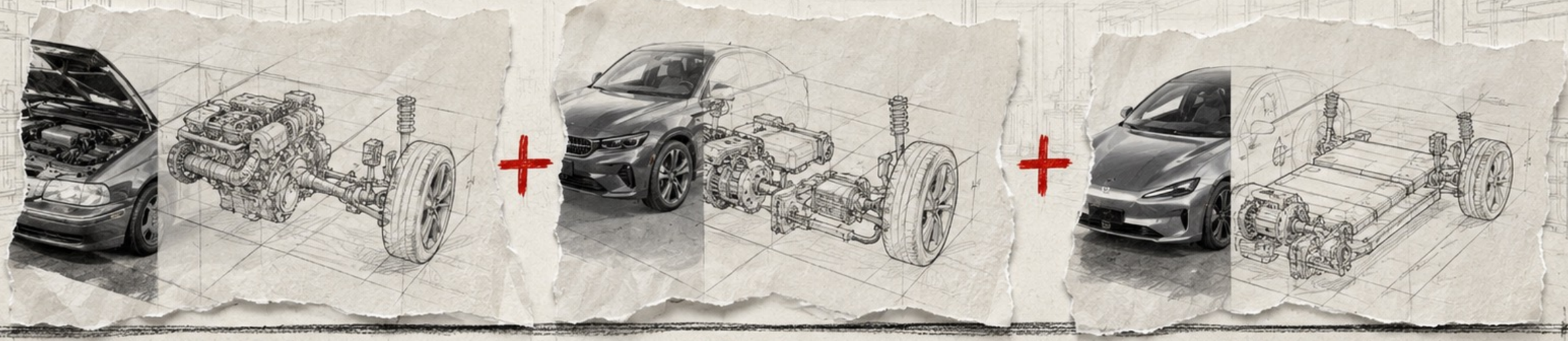


o futuro tem ritmos diferentes

FONTE: Deloitte, 2026 Global Automotive Consumer Study

não é troca.
é convivência.

A TRANSIÇÃO NÃO É UMA SUBSTITUIÇÃO



COMBUSTÃO + HÍBRIDOS + ELÉTRICOS

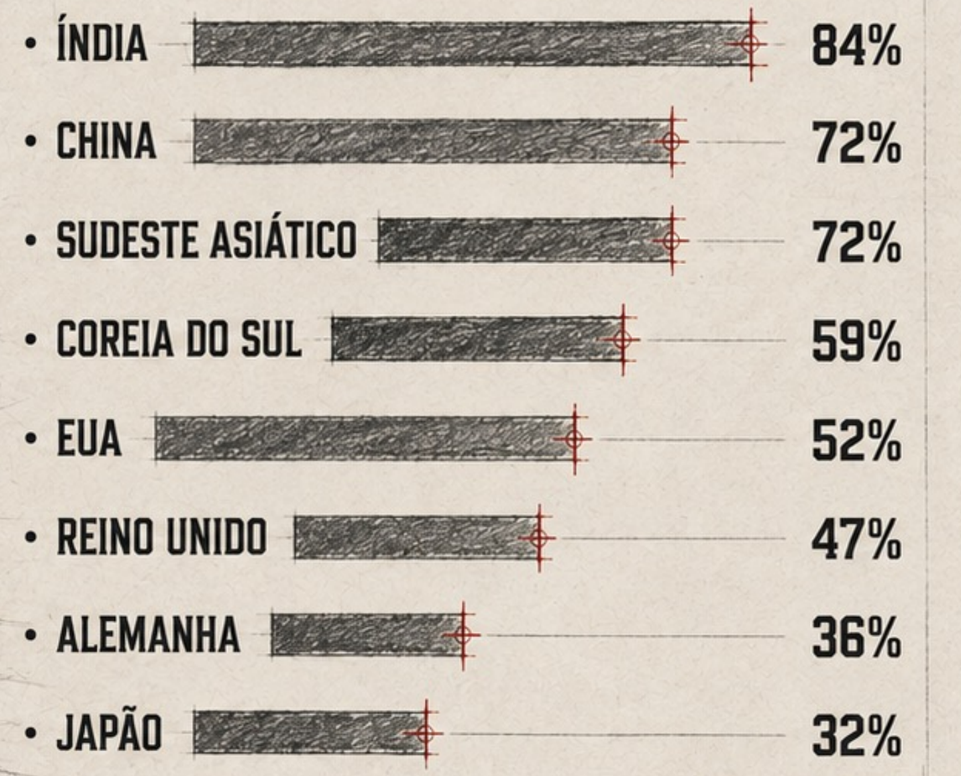
DURANTE MAIS DE 100 ANOS, NÓS APRENDEMOS A CONSERTAR AUTOMÓVEIS. AGORA PRECISAMOS APRENDER A ACOMPANHAR UM ECOSSISTEMA.

O CARRO PODE ENVELHECER... SEM FICAR TECNOLOGICAMENTE VELHO

Consumidores afirmam que podem manter o veículo por mais tempo com atualizações



OTA - OVER-THE-AIR



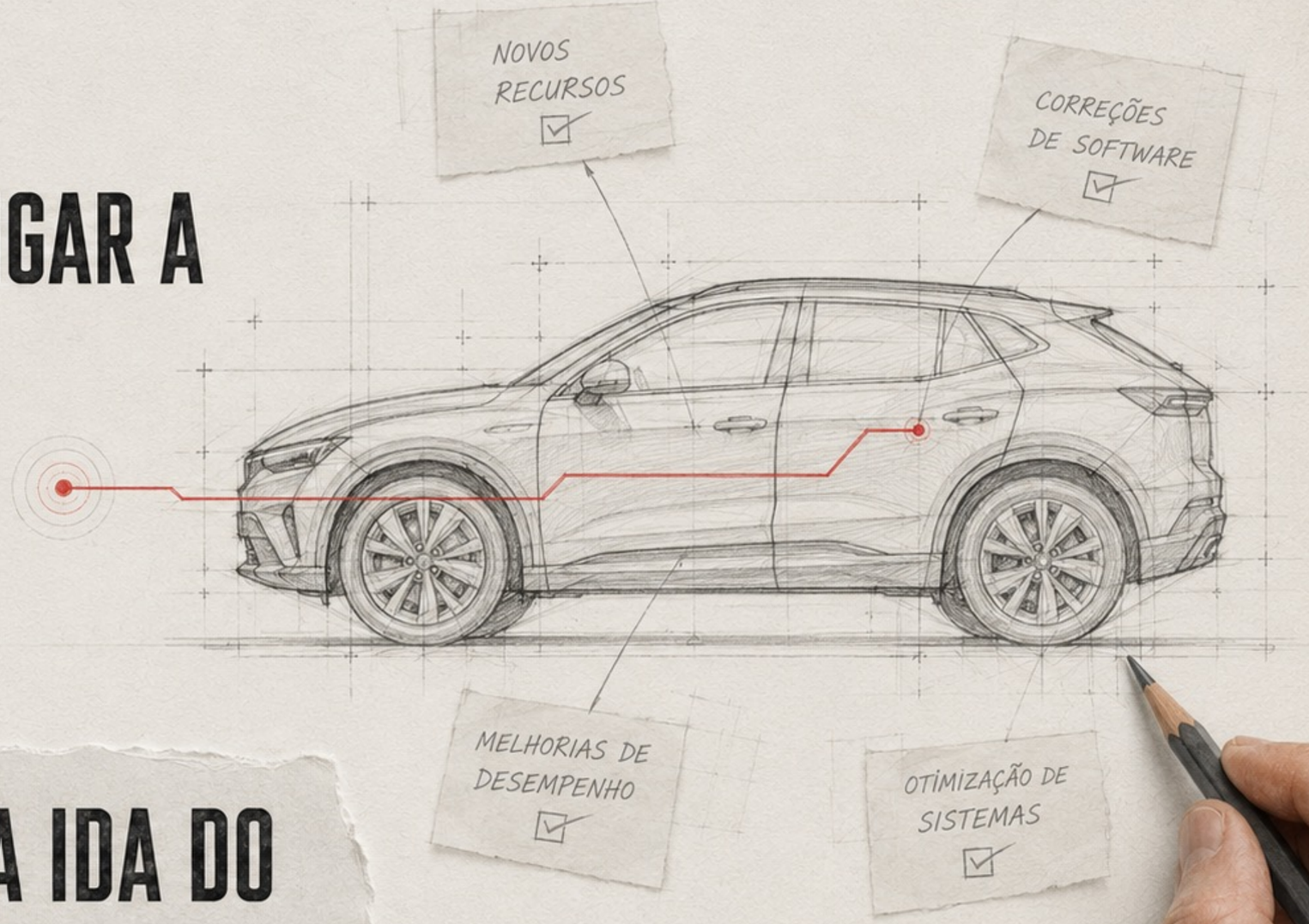
idade mecânica ≠ idade tecnológica

FONTE: Deloitte, 2026 Global Automotive Consumer Study

CAPÍTULO 1 · VISÃO

OTA - PODE PROLONGAR A POSSE DO VEÍCULO

Atualizações OTA podem adicionar funções, corrigir ou melhorar características do veículo remotamente.



O QUE JUSTIFICA A IDA DO CLIENTE À OFICINA?

O QUE FAZ O CONSUMIDOR ESCOLHER ONDE FAZER MANUTENÇÃO?

A DELOITTE TEM UM BLOCO ESPECÍFICO SOBRE VEHICLE SERVICING.

- QUALIDADE DO SERVIÇO
- CONFIANÇA
- TRANSPARÊNCIA

a escolha acontece antes do elevador



AGORA VOLTAMOS PARA O BRASIL



o futuro precisa caber na frota real

Agora precisamos entender qual é o terreno em que essa transformação vai pousar no Brasil.

68.351.667 automóveis em circulação no Brasil em 2025.

Fonte: FENABRAVE, Anuário 2025, seção Usados e Frota Circulante - Automóveis.

E ESTA FROTA ESTÁ:
ENVELHECENDO

o futuro chega sobre uma frota que já tem história



18,3 ANOS

- idade média da frota de automóveis em 2025.

O BRASIL É MUITO MAIS USADO DO QUE ZERO KM

5,1 USADOS : 1 NOVO
59% dos usados negociados têm mais de 10 anos.

FENABRAVE, Anuário 2025, seção Usados e Frota Circulante - Automóveis

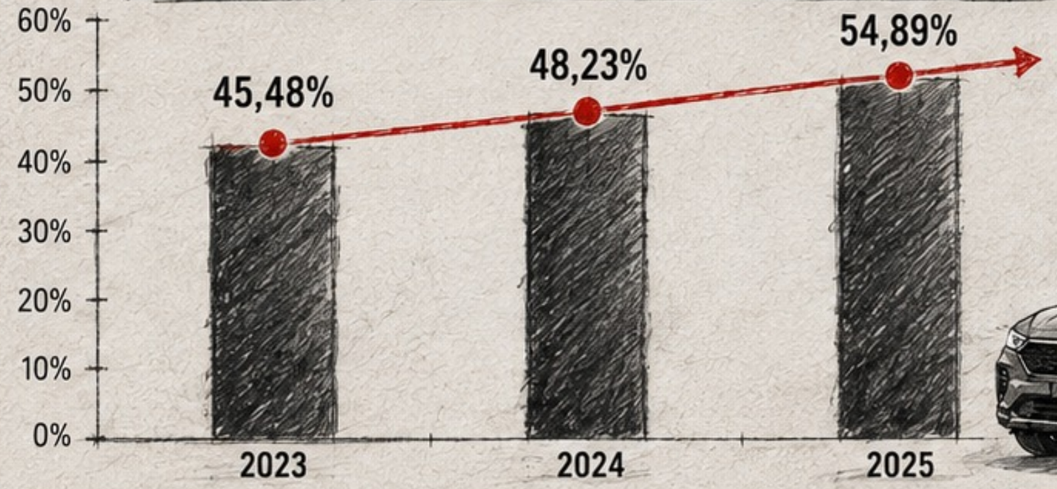
A FROTA NO BRASIL

o pátio muda antes do equipamento

MAS O PERFIL DA FROTA NOVA TAMBÉM ESTÁ MUDANDO

Evolução da participação por subsegmento – Automóveis

PARTICIPAÇÃO DOS SUVs



MAIS DA 1/2 DO QUE ENTRA HOJE É SUV



> Se mais da metade do que entra hoje é SUV, qual será o mix de veículos entrando na sua oficina daqui a cinco anos?



HATCH PEQUENO



27,64% (2023) ↓ 24,45% (2025)

SEDÃ COMPACTO



8,33% (2023) ↓ 6,06% (2025)

FONTE: FENABRAVE, Anuário 2025, evolução por subsegmentos - Automóveis.

PREFERÊNCIA DO CONSUMIDOR

MERCADO EM TRANSFORMAÇÃO

IMPACTO DIRETO NA OFICINA

PREPARE-SE PARA O FUTURO

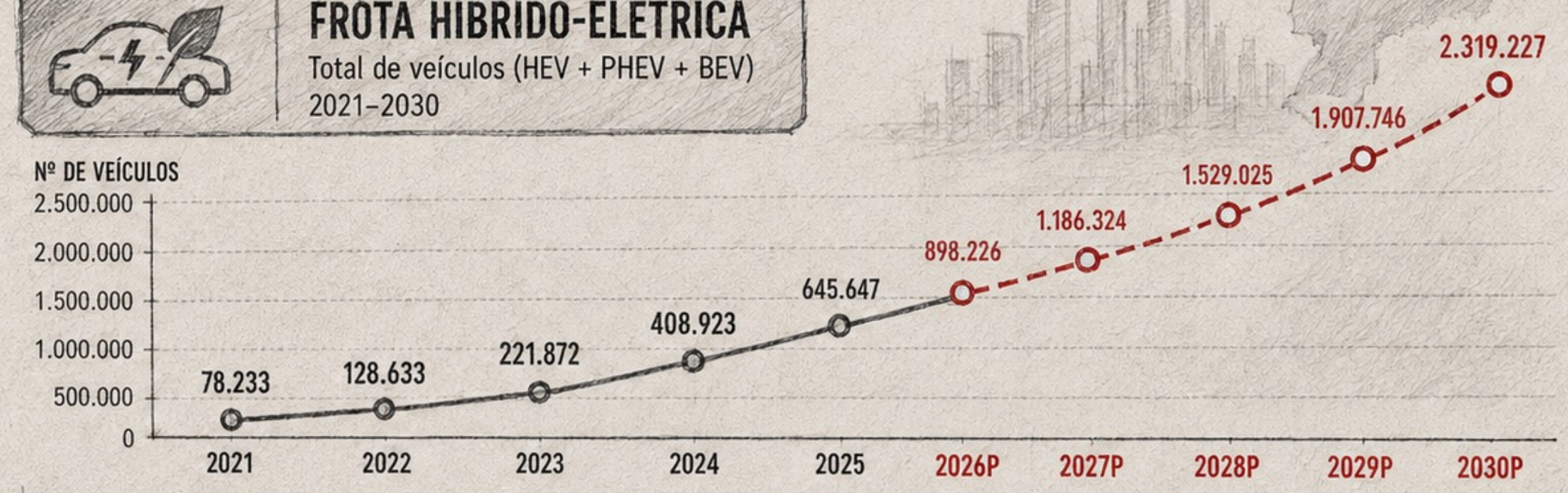
A FROTA NO BRASIL

crescer não é substituir

A ELETRIFICAÇÃO BRASILEIRA TAMBÉM ESTÁ ACELERANDO

FROTA HÍBRIDO-ELÉTRICA

Total de veículos (HEV + PHEV + BEV)
2021–2030



A eletrificação cresce rapidamente.
Mas crescimento não significa substituição imediata do que já está rodando.

TRANSIÇÃO GRADUAL

CONVIVÊNCIA DE TECNOLOGIAS

OFICINA PREPARADA ATENDE TUDO

O FUTURO CHEGA, MAS O PRESENTE AINDA É GIGANTE

FONTE: Anuário Sincopeças 2025/2026, dados FRAGA Inteligência Automotiva – Frota por motorização 2021–2030.

CAPÍTULO 1 · VISÃO

COMPARATIVO DA FROTA BRASILEIRA (passeio + comercial leve)

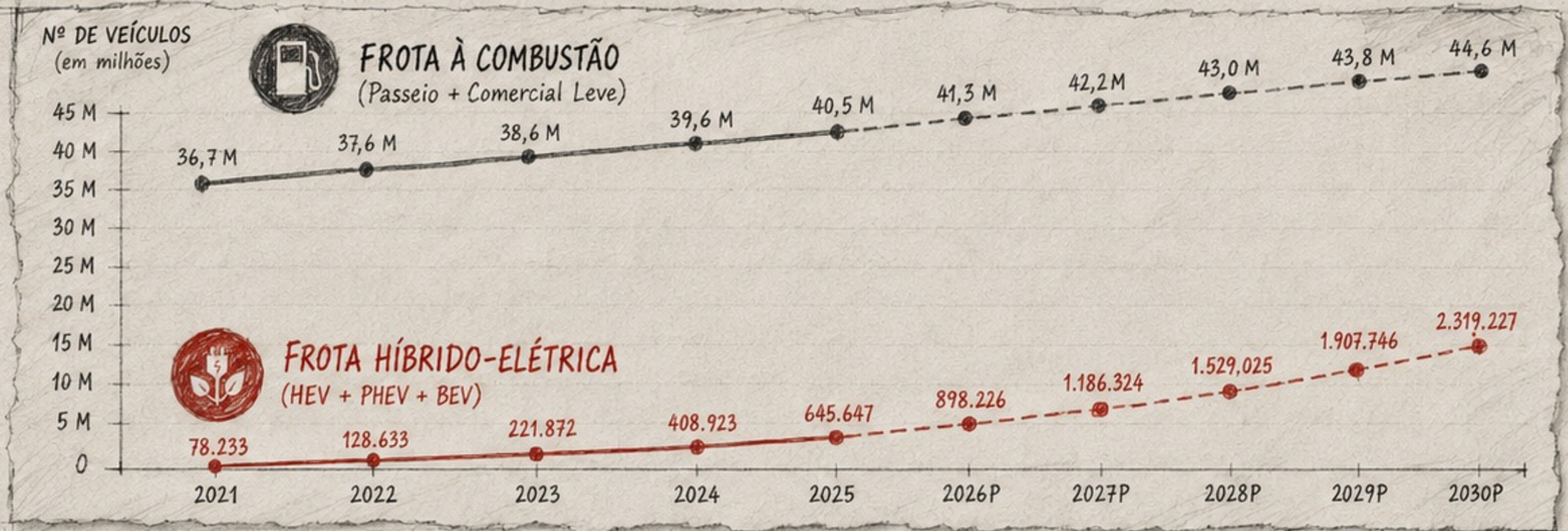
O FUTURO CHEGA. MAS O PRESENTE NÃO DESAPARECE.

A eletrificação acelera, mas a frota a combustão continua sendo imensa.

O DESAFIO DAS OFICINAS: ATENDER AS DUAS TECNOLOGIAS DURANTE MUITOS ANOS.

duas tecnologias, muitos anos

EVOLUÇÃO DA FROTA – 2021 A 2030



FROTA À COMBUSTÃO EM 2030 (PROJEÇÃO)

44,6 MILHÕES

≈ 95,1% DO TOTAL DA FROTA

FROTA ELETRIFICADA EM 2030 (PROJEÇÃO)

2,32 MILHÕES

≈ 4,9% DO TOTAL DA FROTA

ELETRIFICAÇÃO CRESCE RAPIDAMENTE

De 78 mil veículos (2021) para 2,32 milhões (2030P).

A FROTA A COMBUSTÃO CONTINUA GIGANTE

Mais de 44 milhões de veículos em 2030, ainda representando mais de 95% da frota total.

CONVIVÊNCIA DE TECNOLOGIAS POR MUITOS ANOS

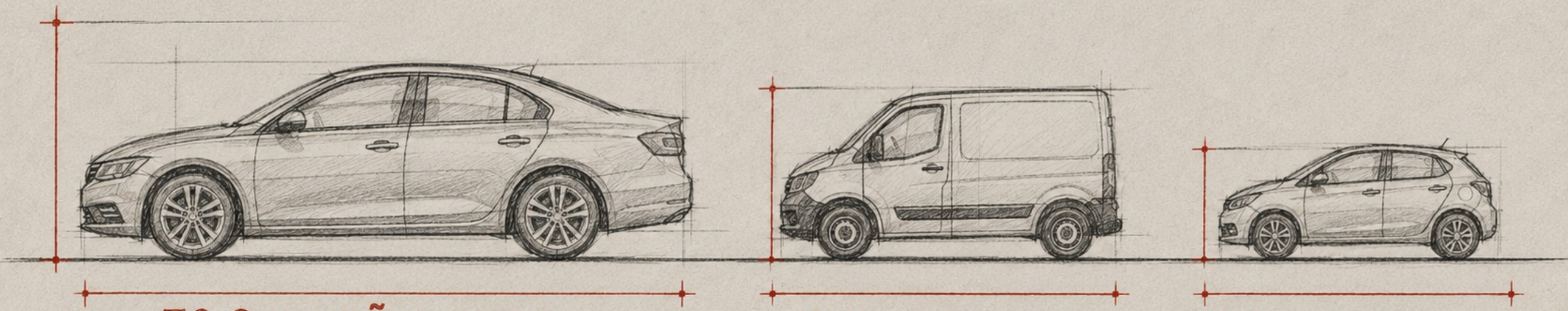
O futuro não elimina o presente. As oficinas precisarão dominar e atender as duas tecnologias.

FONTE: Anuário Sincopeças 2025/2026, dados FRAGA Inteligência Automotiva – Frota por motorização 2021-2030 (passeio + comercial leve).

OBSERVAÇÃO: Valores arredondados.

A PROJEÇÃO DA FROTA NACIONAL ATÉ 2030

o tamanho do presente define o preparo



70,9 MILHÕES OTTO

8,0 MILHÕES DIESEL

2,3 MILHÕES HÍBRIDO-ELÉTRICOS

Fonte: Anuário Sincopeças 2025/2026, FRAGA Inteligência Automotiva – Frota por motorização

O MERCADO DE REPARAÇÃO É GIGANTE

42 MILHÕES

- buscaram algum reparo ou manutenção preventiva

157 BILHÕES

- peças e mão de obra

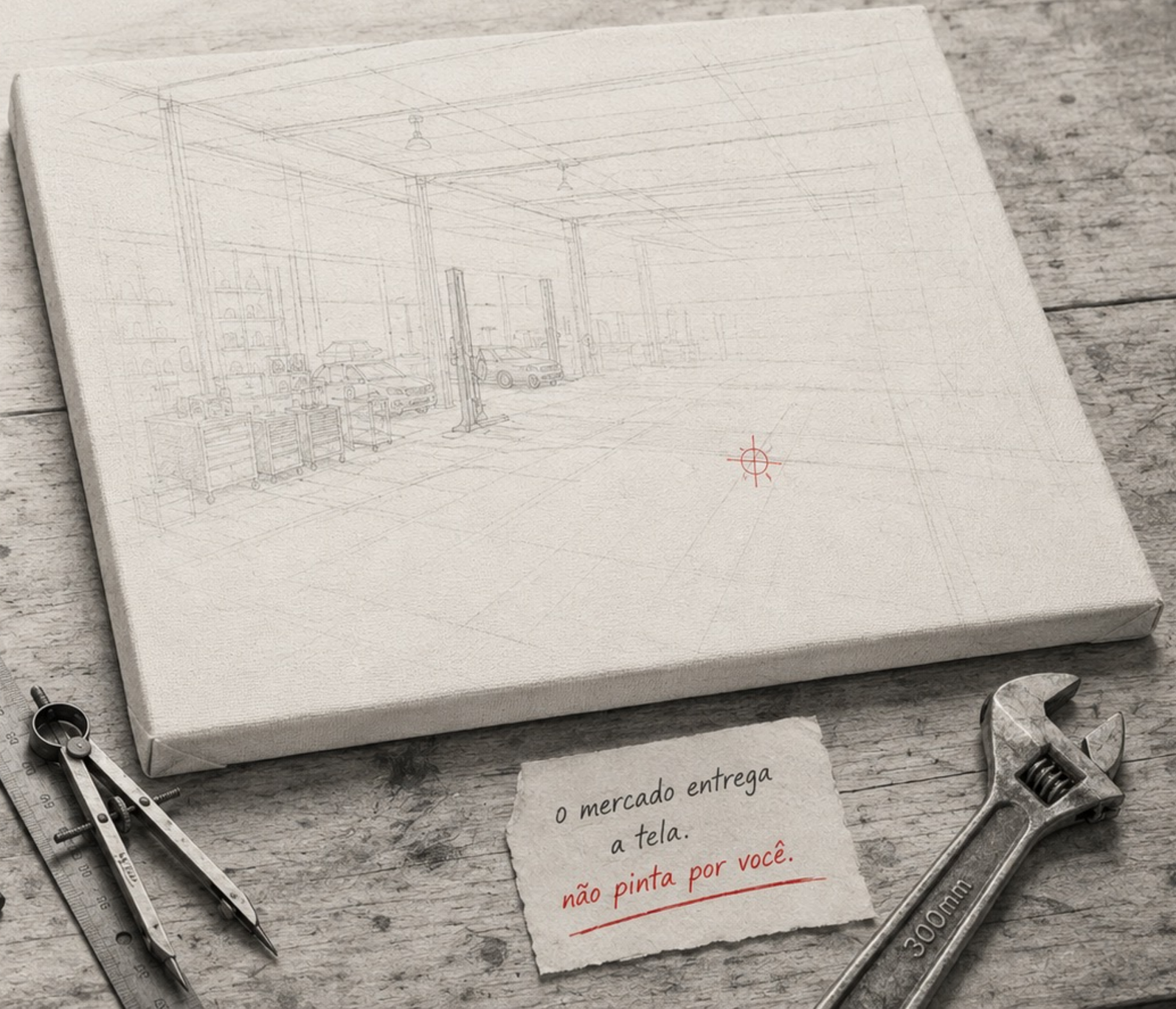


a tela é grande. a disputa também.

Revista Reparação Automotiva – apresentação 'Números do Mercado Automotivo', página 6.

CAPÍTULO 1 · VISÃO

O MERCADO ESTÁ ENTREGANDO A OPORTUNIDADE. MAS ELE NÃO GARANTE QUE ELA SERÁ SUA.



CAPÍTULO 1 · VISÃO

É SOBRE USAR FERRAMENTAS, ANÁLISES E CONHECIMENTO NO NÍVEL QUE O MERCADO EXIGE AGORA.



CAPÍTULO 1 · VISÃO

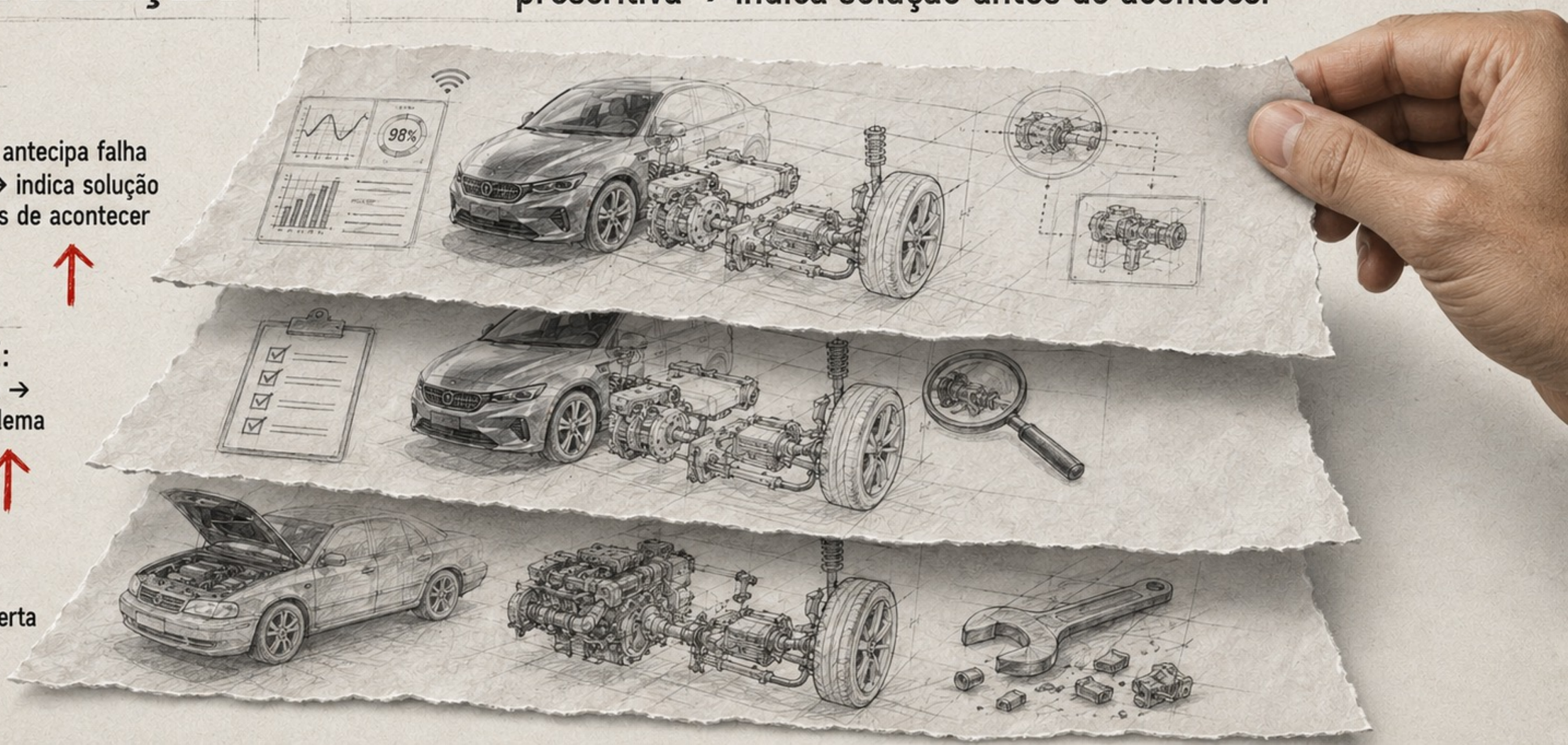
EVOLUÇÃO DA MANUTENÇÃO

PASSADO: corretiva → quebra → conserta

PRESENTE: preventiva → evita problema

FUTURO: preditiva → antecipa falha
prescritiva → indica solução antes de acontecer

cada camada exige outro olhar



FUTURO:
preditiva → antecipa falha
prescritiva → indica solução
antes de acontecer

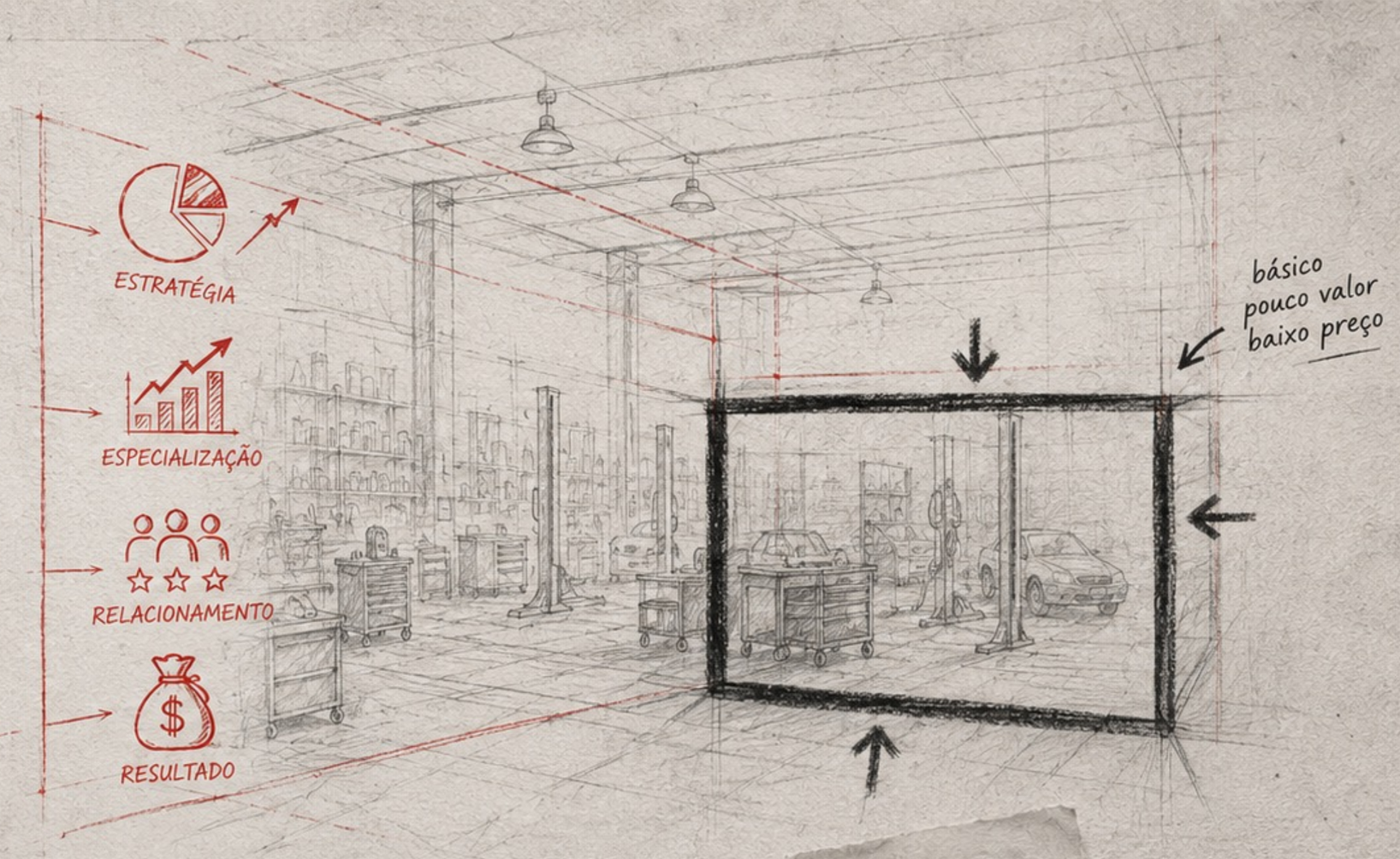
PRESENTE:
preventiva →
evita problema

PASSADO:
corretiva →
quebra → conserta

CAPÍTULO 1 · VISÃO

QUEM NÃO EVOLUIR...

- perde competitividade
- perde serviços mais rentáveis
- fica limitado ao básico
- entra na guerra de preço

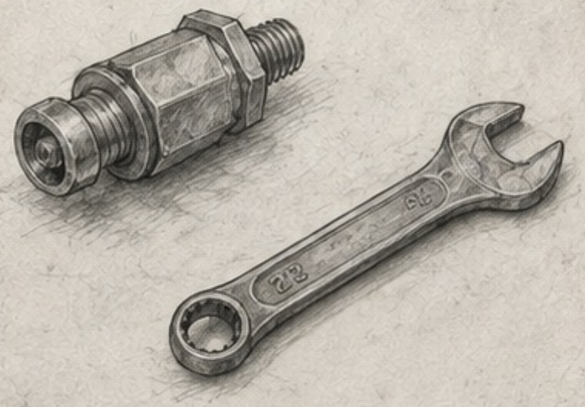


O mercado não vai expulsar você
Mas vai te empurrar para o
SERVIÇO MAIS BARATO.

ficar parado também muda seu lugar

O QUE ISSO MUDA NA OFICINA?

NÃO É MAIS:



- ☑ só trocar peça
- ☑ só seguir procedimento

É SABER:

- ☑ interpretar dados
- ☑ entender comportamento do veículo
- ☑ antecipar falhas
- ☑ gerar valor antes do problema



a peça é visível.
a inteligência precisa ser percebida.

CAPÍTULO 1 · VISÃO

A NOVA ERA DA REPARAÇÃO

- veículos cada vez mais conectados
- sistemas monitorando falhas em tempo real
- diagnósticos cada vez mais complexos
- uso de dados para tomada de decisão

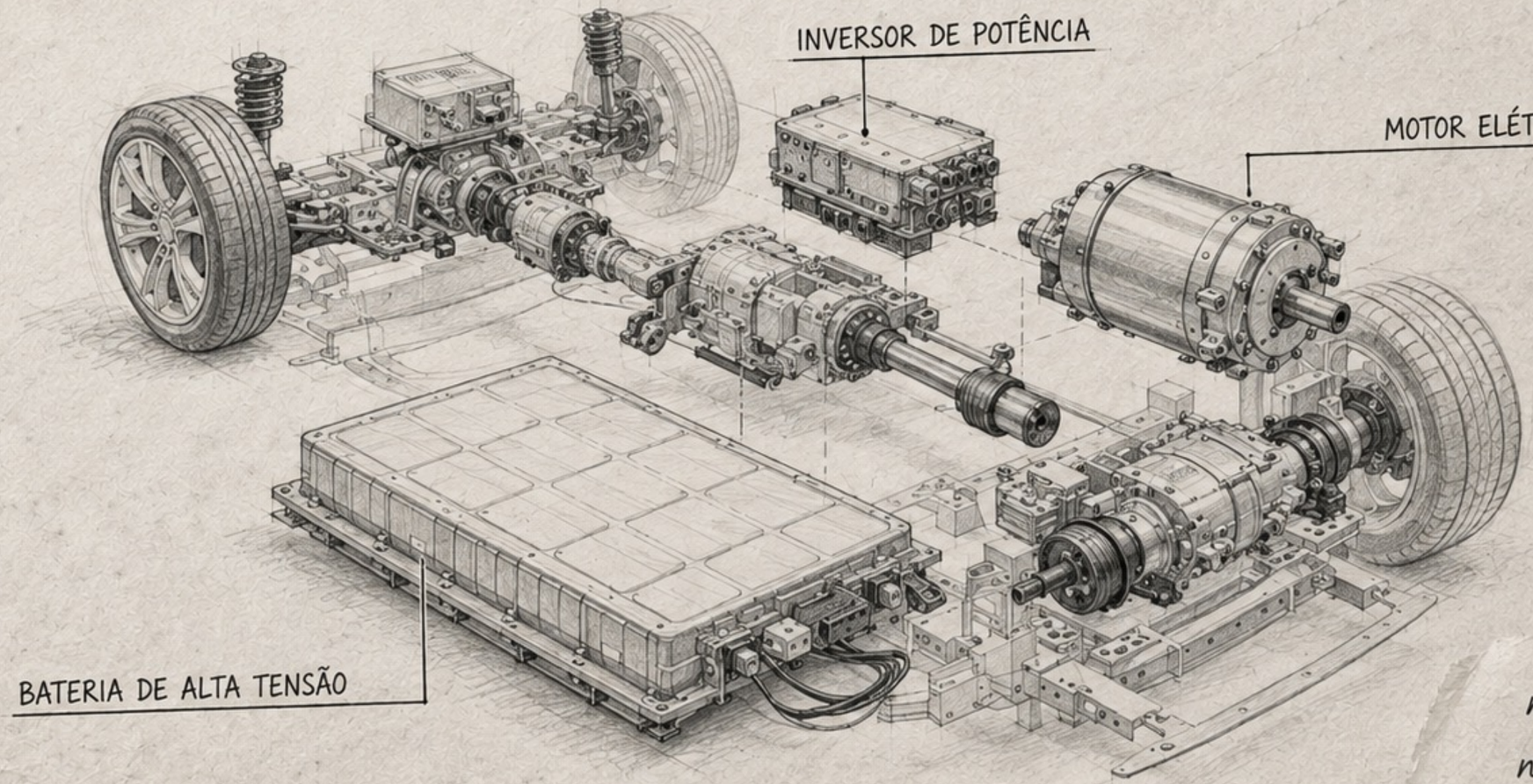


NÃO É MAIS SÓ SOBRE CONSERTAR...

É SOBRE INTERPRETAR DADOS.

antes da falha, existe um sinal

OS NOVOS COMPONENTES DO VEÍCULO ATUAL



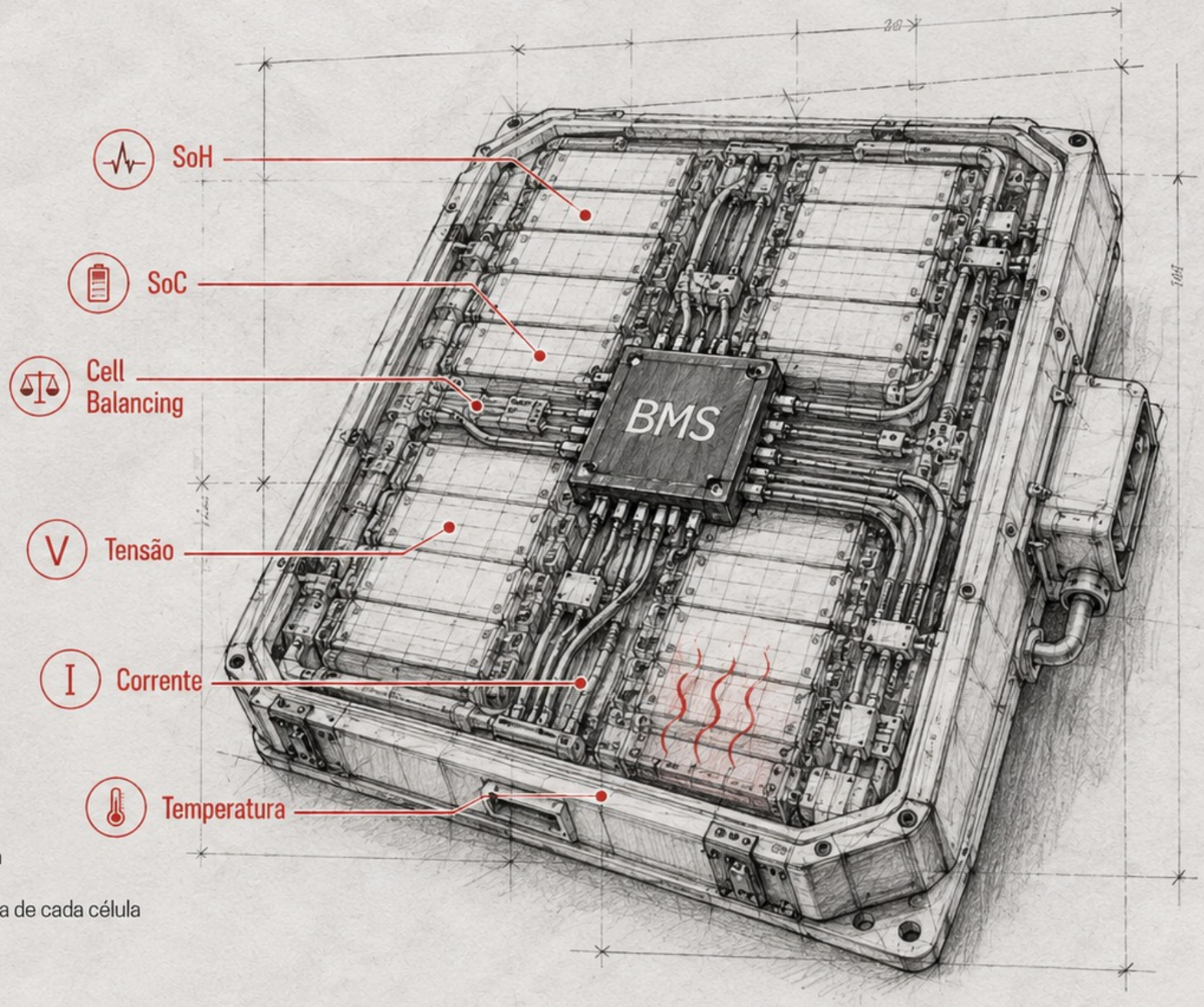
novos componentes,
novos diagnósticos

CAPÍTULO 1 - VISÃO

O GUARDIÃO DA BATERIA

O Battery Management System (BMS) atua como o cérebro da bateria de alta tensão, monitorando e gerenciando uma série de parâmetros vitais para garantir a segurança, eficiência e longevidade do pacote de baterias.

- **SoH** (State of Health): Mede a degradação e a vida útil
- **SoC** (State of Charge): Gerencia o nível de carga atual
- **Cell Balancing:** Equaliza ativamente a tensão entre as células
- **Tensão:** Monitoramento célula a célula para identificar anomalias
- **Corrente:** Controla o fluxo de energia de entrada/saída da bateria
- **Temperatura:** Previne a Fuga Térmica monitorando a temperatura de cada célula



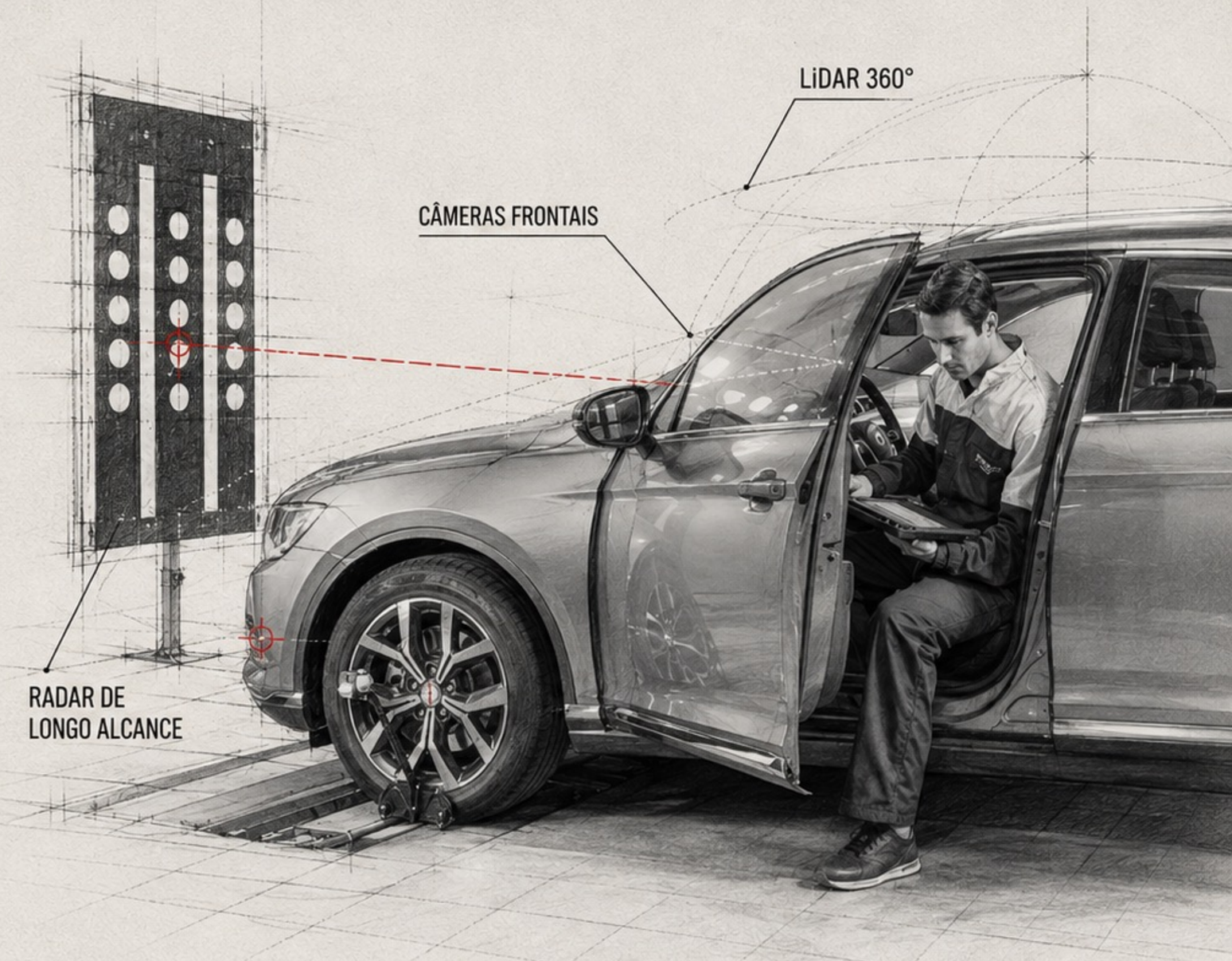
o sistema protege o que o olho não vê

CALIBRAÇÃO ADAS

A eletrônica embarcada desse sistema, que inclui LiDAR 360°, radar de longo alcance e câmeras frontais, exige calibração precisa após qualquer intervenção que altere a geometria da suspensão, substitua um para-brisa ou envolva alinhamento mecânico.

A recalibração eletrônica é obrigatória e representa um serviço complementar essencial e altamente lucrativo.

precisão também é serviço



CAPÍTULO 1 · VISÃO

O PROBLEMA NÃO ESTÁ NAS OFICINAS RUINS...

ESTÁ NAS OFICINAS BOAS... QUE PARARAM DE EVOLUIR.



bom não é ponto de chegada

CAPÍTULO 1 · VISÃO

ter a ferramenta não termina a obra

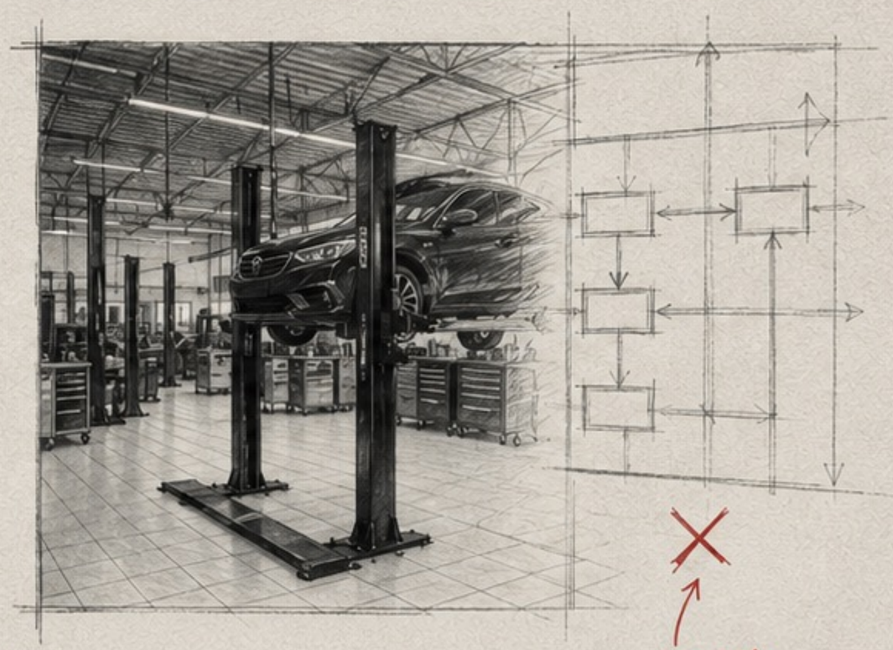
O ERRO DAS BOAS OFICINAS



**TEM SISTEMA →
MAS NÃO USA DADOS**



**TEM SCANNER →
MAS NÃO MONETIZA DIAGNÓSTICO**



**TEM ESTRUTURA →
MAS NÃO ESCALA**

CAPÍTULO 1 - VISÃO

QUEM AQUI TOMA DECISÃO BASEADO EM SISTEMA DE GESTÃO?

O ERRO REAL

A oficina usa sistema como:

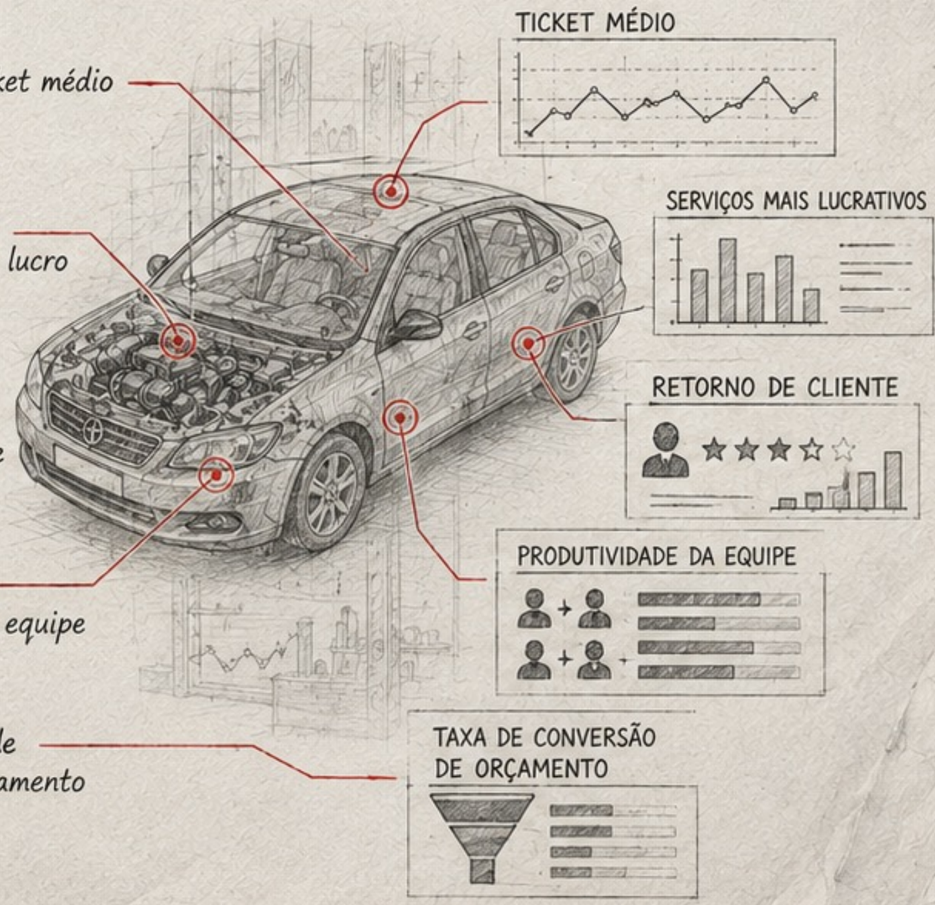
- *controle de OS*
- *emissão de orçamento*
- *histórico básico*



registrar não é analisar

O QUE NÃO ESTÃO FAZENDO?

- *não analisam ticket médio*
- *não sabem quais serviços dão mais lucro*
- *não acompanham retorno de cliente*
- *não medem produtividade da equipe*
- *não sabem taxa de conversão de orçamento*

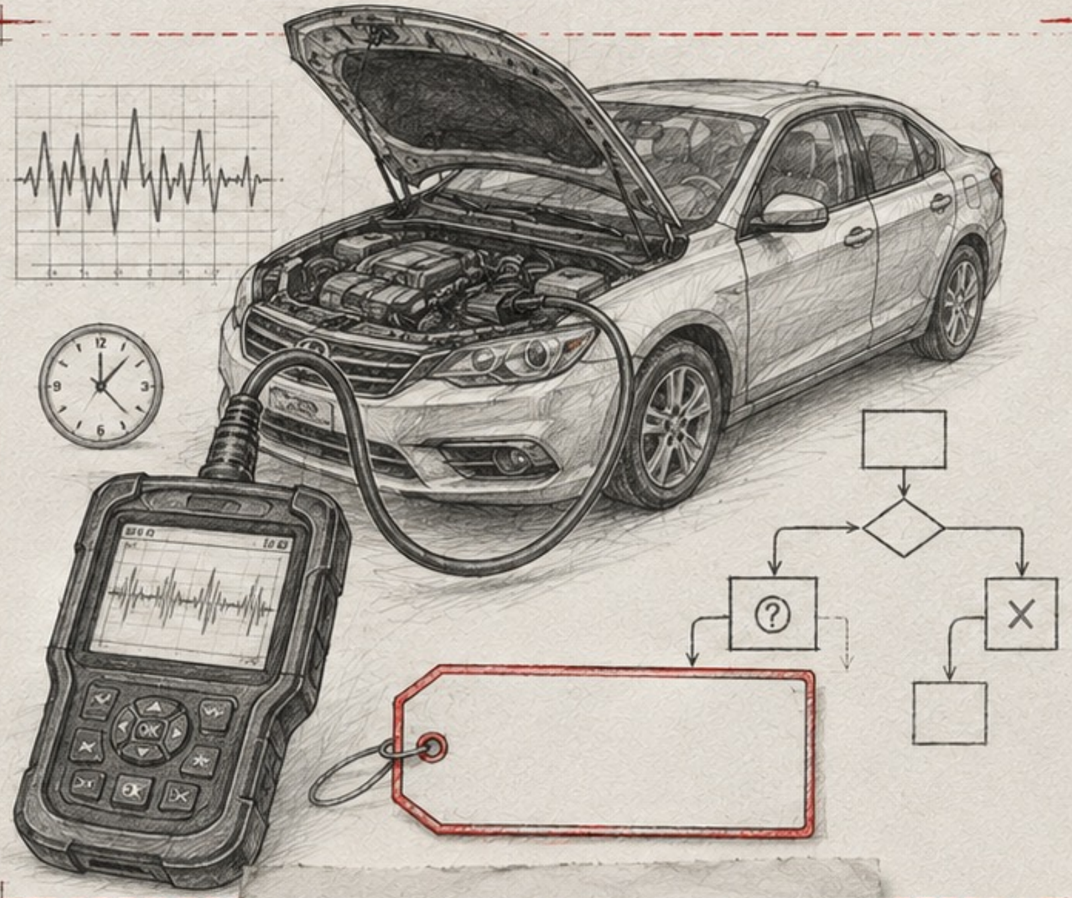


CAPÍTULO 1 · VISÃO

QUANTOS COBRAM O DIAGNÓSTICO AUTOMOTIVO?

O ERRO REAL

- ferramenta de apoio
- parte "invisível" do serviço
- algo que o cliente não valoriza e desconhece.



O QUE NÃO ESTÃO FAZENDO?

- diagnóstico vira cortesia
- tempo técnico não é cobrado
- conhecimento não é valorizado
- cliente só paga peça + mão de obra
- Você cobra pela peça, mas não cobra pela inteligência.

o scanner lê o carro.
o preço precisa ler o valor.

CAPÍTULO 1 - VISÃO

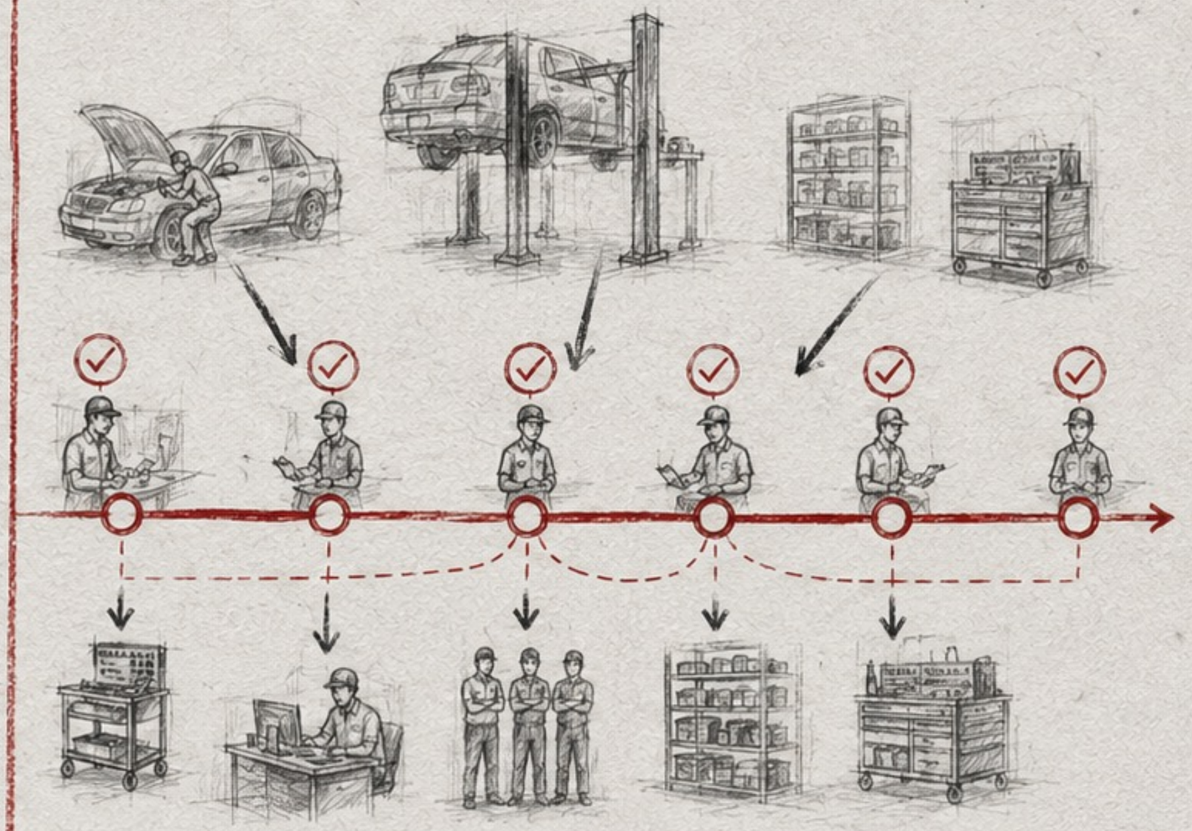
TEM ESTRUTURA, MAS NÃO ESCALA?



O ERRO REAL

- depende do dono pra tudo
- faturamento varia demais
- equipe ociosa em alguns momentos
- gargalo em decisões
- dificuldade de manter padrão

quando tudo passa por uma mão, a obra para nela.



O QUE NÃO ESTÃO FAZENDO?

- Se você sair 3 dias, a oficina desacelera.
- Escala não é atender mais carro
- É atender melhor com previsibilidade

CAPÍTULO 1 - VISÃO

ONDE ESTÁ O DINHEIRO?

1. ENTRADA DO VEÍCULO



2. ORÇAMENTO



3. VENDA



4. EXECUÇÃO DO SERVIÇO



5. PÓS-VENDA



orçamento mal estruturado

falta de padrão de venda

baixa conversão

ausência de pós-venda

o vazamento acontece entre as etapas.

"A maioria das oficinas não perde dinheiro no serviço..."

"Perde no processo."



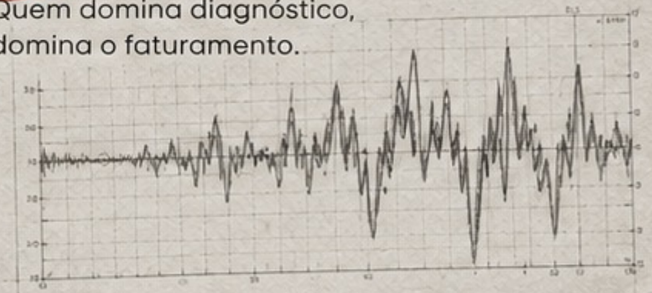


OPORTUNIDADES REAIS

a oportunidade precisa encontrar uma escolha

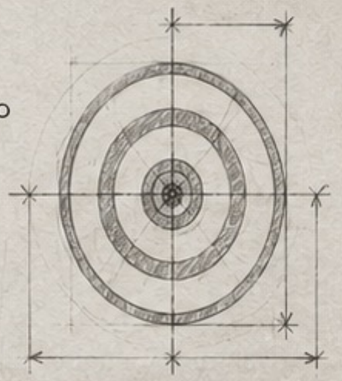
DIAGNÓSTICO AVANÇADO

Quem domina diagnóstico,
domina o faturamento.



ESPECIALIZAÇÃO

Quem tenta atender tudo
perde oportunidade



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Confiança virou produto.



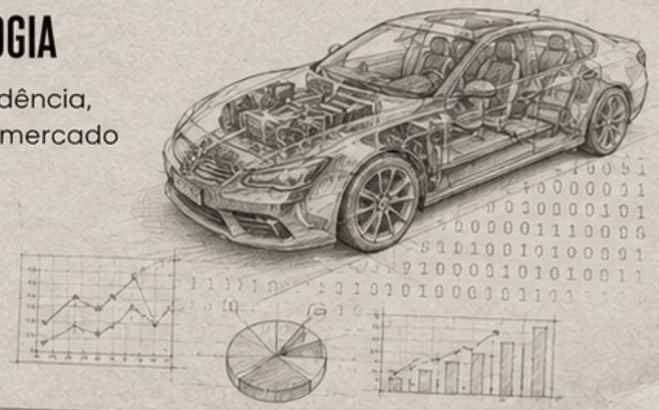
PRECIFICAÇÃO

Quem não sabe
precificar
subsidia o cliente



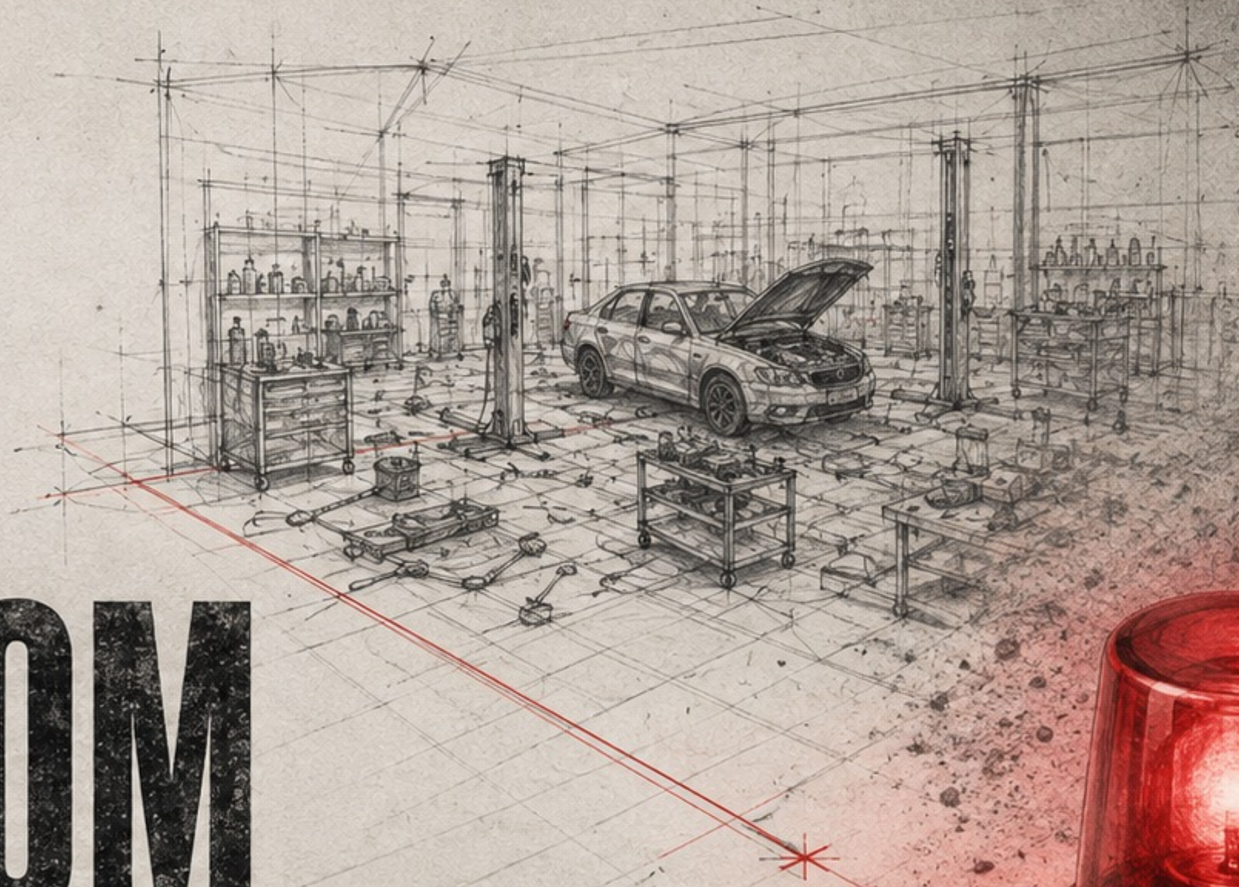
TECNOLOGIA

Não é tendência,
é filtro de mercado



CAPÍTULO 1 · VISÃO

O PERIGO DE SER BOM



A maioria das oficinas boas...
não está travada por falta de conhecimento.
Está travada por excesso de confiança.

confiança sem movimento vira acomodação



CAPÍTULO 1 · VISÃO

ENQUANTO VOCÊ ESTÁ FAZENDO BEM O BÁSICO

Tem sempre alguém:

- cobrando melhor que você
- vendendo melhor que você
- fidelizando mais que você
- lucrando mais com o mesmo carro



Uma fatura **R$ 800,00**

A DIFERENÇA DE VALOR NÃO ESTÁ NO CARRO.

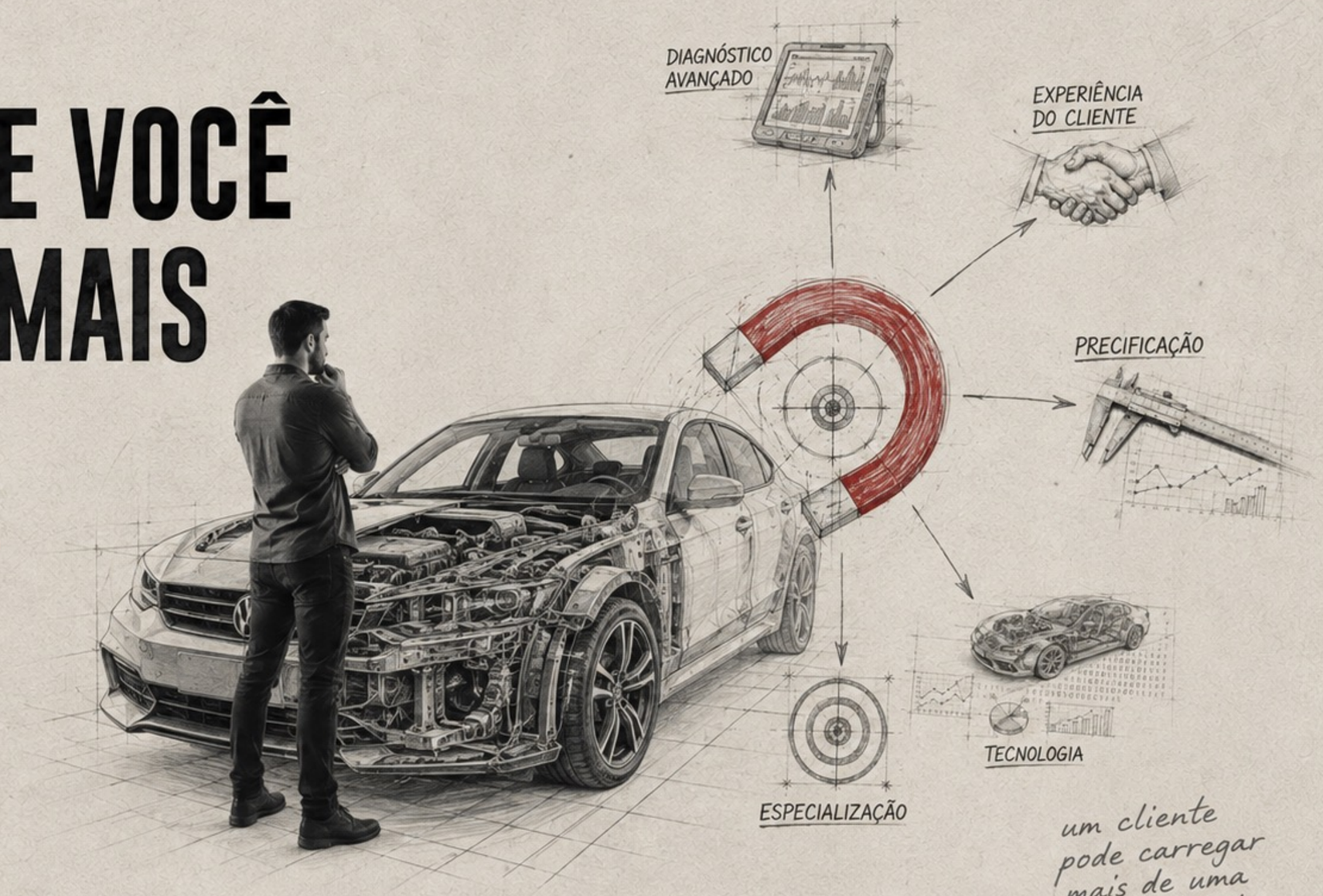
o elevador não explica a diferença.

a outra fatura **R$ 1.800,00**

MESMO CARRO EM DUAS OFICINAS

NEM SEMPRE VOCÊ PRECISA DE MAIS CLIENTES !!!

O JOGO DO MERCADO ESTÁ NA CAPACIDADE DE ATRAIR MAIS OPORTUNIDADES.



A TRANSFORMAÇÃO DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR AUTOMOTIVO

OCTANO 2026

Sua oficina está acompanhando as novas expectativas?

Baby Boomers

Nascidos entre 1946 - 1964



Preferem veículos que proporcionam conforto e segurança familiar.

Valorizam marcas tradicionais que conhecem há anos.

Sarê fiés ao marcas já estab.

ALTA FIDELIDADE A MARCAS TRADICIONAIS

Geração X

Nascidos entre 1965 - 1980



Equilíbrio entre desempenho e dependabilidade.

Inclinação para SUVs e sedãs.

Valorizam comodidade e autonomia.

AUTONOMIA, CONFORTO, SUVS E SEDANS

Millennials

Nascidos entre 1981 - 1996



Interesse crescente por veículos híbridos e conectados.

Maior interesse em soluções de car-sharing.

Conveniência tecnológica e conectividade.

TECNOLOGIA, CONVENIÊNCIA, CAR-SHARING

Geração Z

Nascidos entre 1997 - 2010



Alta sensibilidade às questões ambientais e sustentabilidade.

Preferem alternativas como serviços e estímula novos modelos de mobilidade.

Priorizam veículos eletrificados, apps.

SUSTENTABILIDADE E SERVIÇOS DIGITAIS

DESAFIOS PARA AS OFICINAS

- Necessidades e demandas diversificadas
- Maior ênfase em diagnósticos eletrônicos e veículos híbridos/elétricos.
- Foco na experiência do cliente e sua fidelização
- Adaptação a serviços de assinatura e mobilidade.

FONTE: KPMG, Global Automotive Consumer Study.
Pesquisa Global Automotiva da KPMG, edição 2025–2026.

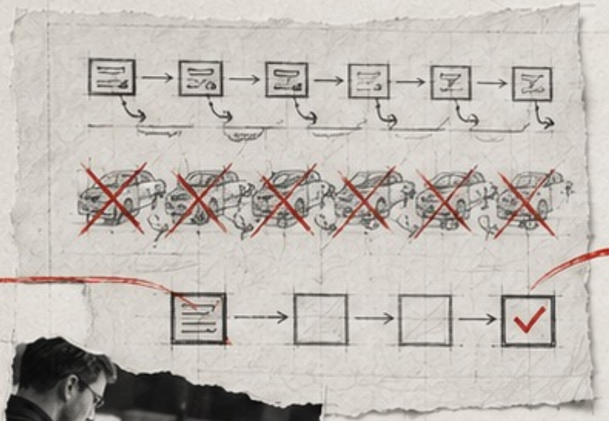


cada camada exige outro olhar

EXIGÊNCIA POR AGILIDADE

1 PROCESSO SIMPLIFICADO

consumidores buscam menos etapas e maior clareza na jornada de compra





2 DIGITALIZAÇÃO DE DOCUMENTOS

assinaturas e aprovações eletrônicas



3 RESPOSTAS IMEDIATAS

tempo de resposta é crucial para aumento da conversão





4 BENEFÍCIOS TANGÍVEIS

maior satisfação do cliente, ciclos de vendas mais curtos e redução de custos



A MANUTENÇÃO
ESTÁ EVOLUINDO...

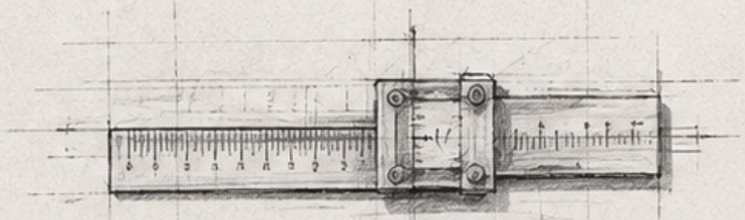
OS CARROS
ESTÃO EVOLUINDO...

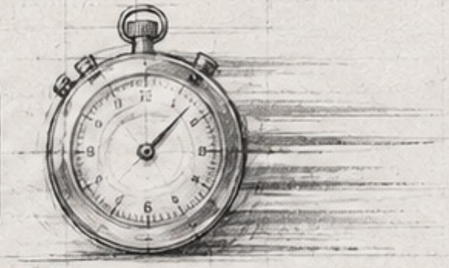
O MERCADO
ESTÁ EVOLUINDO...

E VOCÊ?

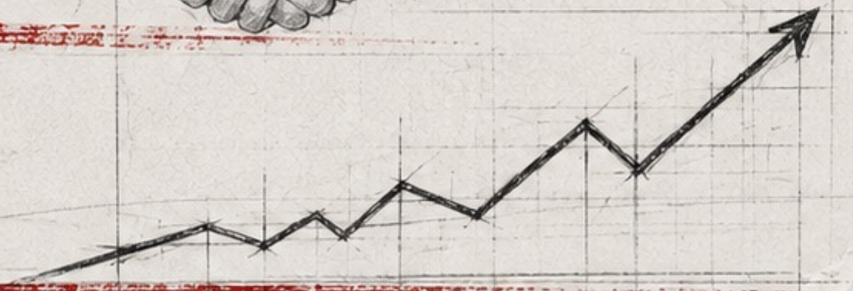
Quem entender isso:

- **COBRA MAIS**
- **RESOLVE MAIS RÁPIDO**
- **FIDELIZA MAIS**
- **CRESCE MAIS**









Você já tem conhecimento

já tem estrutura



já tem experiência