





SALA 1 QUARTEL-GENERAL  
ADM, Cultura & Diretrizes de Gestão

1. MISSÃO & POSICIONAMENTO

**Missão:** Fazer lojistas de veículos venderem com previsibilidade e alcançarem alta rentabilidade.  
**Visão:** Ser a principal referência em aceleração de vendas e resultados práticos para o mercado automotivo.

2. PRINCÍPIOS OPERACIONAIS: 5-5-5 & ABCD

- **Regra 5-5-5:** <5 min? Resolva na hora | <5 passos? Levante e faça | Impacto em 5 anos? Prioridade máxima!
- **Fórmula ABCD:** Apoiamos lojistas (A) a venderem com consistência (B), com clareza nos pilares (C), sem depender de sorte ou cliente espontâneo de porta (D).

3. DIRETRIZES DE CONDUTA (VALORES)

- **Cliente no Centro:** O resultado do lojista é o foco principal;
- **Decisões por Dados:** Números reais na tela, sem “achismos”;
- **Transparência Direta:** Sinceridade profissional para correções rápidas.

PRIORIDADES DE ATENDIMENTO

1º Clientes de maior investimento e escala; 2º Lojas com vendas abaixo da meta exigindo intervenção emergencial no pátio.

SALA 2 COMERCIAL DA UAI MÍDIA  
Aquisição & Esteira de Produtos

1. AQUISIÇÃO & PROGRAMA UAI LOVERS

Prospecção estruturada via tráfego pago, WhatsApp e Instagram corporativo.

Programa de Indicação de Lojistas:

- **15 pts:** iPad Apple
- **25 pts:** iPhone 12 Pro Max
- **35 pts:** Computador MacBook Apple

2. PRATELEIRA DE PRODUTOS

**[EX] Entrada (R\$ 497 a R\$ 997):**  
Intensivão de 30 dias com transferência da metodologia prática da Uai Mídia, grupo exclusivo e reuniões de alinhamento.

**[SA] Assessoria Mensal (R\$ 1.000 a R\$ 2.500):**  
Gestão contínua de tráfego pago, anúncios de veículos, suporte diário nos grupos e reuniões periódicas de alinhamento de estoque.

**[MIBI] Mentoria VIP (R\$ 2.000 a R\$ 5.000):**  
Acompanhamento executivo individual nos 4 pilares: Marketing, Comercial, Operação e Finanças da loja.

Esteira de soluções escalável para lojistas de pequeno, médio e grande porte.

SALA 3 RECRUTAMENTO & RH  
Seleção & Capacitação Prática

1. CRITÉRIOS DE RECRUTAMENTO

Antes da integração ao time, avaliamos três competências essenciais:

- **Garra:** Postura focada na solução direta de demandas sem desculpas;
- **Sede de Aprender:** Humildade e velocidade para absorver processos técnicos;
- **Energia de Entrega:** Compromisso com as metas de vendas e rentabilidade do cliente.

2. CAPACITAÇÃO NO CENÁRIO REAL DE PÁTIO

O colaborador é treinado na realidade operacional de concessionárias e lojas: compreendendo a rotina do vendedor, margens de veículos, objeções de financiamento e a tomada de decisão do comprador.

Equipe preparada para gerar tração comercial concreta.

SALA 4 OPERAÇÕES DE PÁTIO  
Execução • Engenharia de Vendas

PROTOCOLO DE ONBOARDING EM 8 PASSOS

1. **SLA de 4 Horas:** Grupo oficial do WhatsApp montado com toda a equipe técnica;
2. **Repositório Estruturado:** Pasta no Google Drive para fotos em alta resolução, vídeos e identidade visual;
3. **Plano Anti-Frustração:** Alinhamento com metas no cenário conservador e médio. Elimina expectativas ilusórias e gera satisfação à medida que os carros são vendidos.

DNA DE CHÃO DE PÁTIO AUTOMOTIVO

A Uai Mídia não nasceu em escritórios corporativos teóricos. Nascemos na rotina do pátio de automóveis, entendendo como o comprador avalia, negocia e decide a compra até a entrega da chave!

Método validado para atrair compradores reais sem depender de sorte.

OS 6 FUNIS DE VENDAS DO MERCADO AUTOMOTIVO • ARQUITETURA DE CONVERSÃO DE PÁTIO

MECANISMO DE ATRAÇÃO E CONVERSÃO

FUNIL 01  
Anúncios de Estoque & WhatsApp

Vídeos dinâmicos apresentando os modelos em destaque e condições da região. O interessado clica e é direcionado imediatamente ao WhatsApp do vendedor.

FUNIL 02  
Programa de Indicação de Pós-Venda

Ações de relacionamento no ato da entrega do veículo com benefício exclusivo e coleta imediata de 3 indicações de familiares ou amigos para troca de carro.

FUNIL 03  
Qualificação de Novos Seguidores

Mensagem direta de recepção no Instagram: “Olá, seja bem-vindo! Está procurando algum modelo específico no momento ou avaliando trocar de veículo?”.

FUNIL 04  
Reativação de Propostas & Financiamentos

Resgate ágil de quem visitou a loja ou realizou simulação de crédito e interrompeu o contato: reativação com nova condição ou oportunidade de estoque.

FUNIL 05  
Base Histórica & Troca de Garagem

Régua de relacionamento com quem comprou há 12 ou 24 meses, enviando convites para avaliação vantajosa do seminovo e renovação do veículo familiar.

FUNIL 06  
Giro Integrado & Aceleração de Caixa

Sincronização dos 5 canais combinados, assegurando giro rápido dos veículos no pátio e ampliação consistente da receita da loja mês após mês.



POSICIONAMENTO INSTITUCIONAL • DNA DE PÁTIO:

“A Uai Mídia foi forjada no chão de pátio: dominamos exatamente os gatilhos que fazem o comprador sair de casa, ir à loja e assinar o contrato do veículo, combinando anúncios inteligentes, processos ágeis e uma equipe focada em resultados concretos.”

METODOLOGIA DE PÁTIO