



**TERRITÓRIO**  
**AUTO**

UMA CIDADE. UMA REVENDA. UM **LÍDER.**

**DOMINE A  
AUTORIDADE LOCAL  
DA VENDA DE  
CARROS  
DA SUA CIDADE**



# A Importância da Presença Digital

Mais do que em muitos outros segmentos, o mercado de veículos seminovos e usados precisa superar uma barreira essencial: a confiança

Todos sabem que a compra de um veículo envolve um investimento financeiro significativo. Por isso, a tomada de decisão é longa e a **comparação de modelos, preços e lojas torna a disputa de clientes acirrada**. Antes de visitar uma revenda, a maioria dos consumidores pesquisa na internet para decidir quais empresas merecem sua confiança.

Uma pergunta importante surge neste momento:

*Você sabe o que diferencia uma loja que vende muitos carros por mês de outra que está lutando para sobreviver?*

A resposta é simples: **presença digital**

O cliente precisa, em primeiro lugar, encontrar você na Internet. Quem aparece na primeira posição já ativa automaticamente o gatilho mental da autoridade, ou seja, o cliente tem uma percepção positiva da empresa, de que ela entende de veículos.

Ao entrar no site, ele precisa confirmar esta ideia: facilidade de pesquisar carros que estão à venda, seções e layout bem divididas durante a navegação, visualmente condizentes com a identidade visual da empresa e informações de contato bem acessíveis.

Além disso, um grande diferencial que quase ninguém faz é: ensinar e informar. Esquecer um pouco a venda em si e ter artigos de qualidade que falam sobre o mercado automotivo. Isso gera a noção de profissionalismo e empatia absurdas na mente do cliente.

Por fim, ele também pesquisará sobre a empresa no Instagram. Quando ele observa um post que prende a atenção, diferentes da concorrência, ele ficará impressionado. Neste ponto, a venda está 80% concluída.

Seguido esse caminho, ele vai entrar em contato nos meios de comunicação informados, via telefone e WhatsApp. Neste momento, se ele já tiver um carro em mente, ele vai torcer intensamente para que você tenha em estoque o veículo que ele quer comprar. Caso isso não for possível, eu te garanto: **ele vai querer ouvir de você uma alternativa.** Sim, ele estará disposto a abrir mão do carro dos sonhos somente para ter a oportunidade de comprar da sua loja. Você se tornou uma autoridade no assunto, já ganhou a confiança dele, fazendo-o inconscientemente sentir que precisa lhe retribuir o favor, comprando de você. Caso isso não aconteça, no mínimo ele falará bem de você para os conhecidos próximos.

Quando você possui essa estrutura digital completa de posicionamento e autoridade local, você ativa os dois canais mais poderosos de atração de clientes: **a indicação e o Google**. Com isso, todos os seus potenciais clientes se tornarão aliados do seu sucesso, e estarão plenamente felizes e agradecidos por ter encontrado a sua empresa, querendo fazer negócio o quanto antes.





# Território Auto® e o seu negócio

A Território Auto® segue as seguintes etapas para construção de autoridade local do seu negócio:

- **Site:** Você terá um site criado de forma inteligente, profissional e que desperte curiosidade do cliente. Com o site, você estará na primeira posição do Google para pesquisas locais na sua região e também será citado pela Inteligência Artificial. Além disso, o site terá artigos informativos do segmento que servirão de apoio para o cliente tomar a decisão certa na hora de comprar um carro. Isso gerará um sentimento de **reciprocidade**.
- **Google Empresa:** O Google Empresa é excelente para **prova social**. Nele, ao pesquisar sobre seu negócio, os futuros clientes podem visualizar as experiências de clientes anteriores, e chegar a uma conclusão positiva a seu respeito. Manter o Google Empresa atualizado e em dia também facilita da sua marca ser encontrada antes dos concorrentes.
- **Instagram:** Seu Instagram não mais postará fotos e vídeos de carros como todo mundo. As suas postagens serão chamativas e de fácil compartilhamento. Elas demonstrarão profissionalismo e estarão condizentes com a identidade única da sua empresa. Neste momento, o gatilho de **novidade** é ativado.
- **Citação em portais locais:** Ao ter uma coluna específica mensal em um site de notícia local, para falar do seu mercado, além de criar um ponto de publicidade para os visitantes do portal de notícias, o seu cliente terá a sensação que a sua empresa é **autoridade** no assunto.
- **Atendimento ágil e personalizado:** Nas conversas com os clientes, através de uma boa e prestativa comunicação, você gerará sentimentos de **simpatia** e conseguirá converter muito mais vendas.

# O conceito de Território

A maioria das agências de marketing atende quantos clientes conseguirem, mesmo que sejam concorrentes diretos na mesma cidade.

Na prática, isso significa que duas ou mais revendas disputam espaço de mercado, utilizando estratégias desenvolvidas pela mesma empresa.

Na Território Auto® , acreditamos que esse modelo gera um conflito de interesses.

Por isso, adotamos um conceito diferente: **Território.**

Nossa metodologia é baseada em um compromisso simples e transparente:

**Uma cidade. Uma revenda. Um líder.**

Isso significa que cada cidade tenha apenas uma revenda sobre a assessoria da Território Auto.

Enquanto essa parceria permanecer ativa, não atendemos concorrentes diretos na mesma cidade.

Essa exclusividade permite que toda a estratégia seja construída para fortalecer a presença digital da revenda parceira, sem dividir conhecimento, planejamento ou esforços com empresas que disputam o mesmo mercado local.

Mais do que uma cláusula contratual, **esse é um compromisso com a confiança e com o crescimento sustentável de nossos clientes.**

Cada novo parceiro passa a representar oficialmente o seu território, sabendo que a assessoria trabalhará exclusivamente para ampliar sua autoridade digital, aumentar sua visibilidade nos mecanismos de busca e gerar mais oportunidades de negócio.

# Descubra o Potencial da sua Empresa

Se você tem interesse em conhecer o potencial que a sua presença digital pode gerar em aumento de vendas e receitas, contate-me nos meios abaixo para agendar uma reunião de 30 minutos. Nela eu explicarei em detalhes como vou fundamentar o seu negócio para que seja o mais conhecido e recomendado da sua cidade.

Desejo excelentes negócios, muitas vendas e que sua empresa conquiste o território digital da sua cidade.

Um grande abraço,

**Matheus Sabka**

Fundador | Território Auto®

[matheus@territorioauto.com.br](mailto:matheus@territorioauto.com.br)

[\(45\) 99950-0468](tel:(45)99950-0468)

[www.territorioauto.com.br](http://www.territorioauto.com.br)

