O lead que chamou no sábado à noite esfriou antes de alguém responder.

Agentes de IA qualificam leads, agendam test-drive e revisões e montam orçamentos no WhatsApp, ligados ao seu CRM e ao DMS, sem prometer crédito e dentro da LGPD.



O cenário do setor.

R$ 61,7 bi

de faturamento das locadoras em 2025, alta de 16,6%

Fonte: ABLA, via CNN Brasil

24,6%

das vendas da indústria automotiva foram para locadoras

Fonte: Correio da Manhã

65%

das oficinas mecânicas operam sem sistema de gestão, segundo levantamento de uma startup do setor

Fonte: RepareCar, via Estado de Minas

O que muda no dia a dia.

Lead que esfria fora do expediente	Agente que responde na hora, qualifica, tira dúvida e agenda o test-drive, passando o resumo ao vendedor	Resposta em menos de 1 minuto, 24 horas por dia (o ganho de conversão se mede em piloto)
Revisão e recall que ninguém lembra de oferecer	Contato ativo com a base, oferta de horário e confirmação no WhatsApp	10% a 20% mais agenda ocupada (estimativa, com 5 mil clientes de revisão vencida)
Orçamento de oficina que leva meia hora	Orçamento montado a partir do relato do cliente, do histórico e da tabela de peças, para o consultor revisar	De 20 minutos para 5 por orçamento (estimativa)
Multa, sinistro e cobrança em planilha na locadora	Classificação de multas, indicação do condutor e régua de cobrança	30% a 50% menos horas de back-office (estimativa, com 1 analista por 150 contratos)
Cotação de peça que toma o balcão	Agente que consulta fornecedores e responde balcão e oficina com preço e disponibilidade	Cotação em minutos em vez de horas (estimativa)

A Ma explica. A Vi faz a conta.



Ma explica a tecnologia sem jargão

O agente responde o lead na hora, tira dúvida do veículo, simula o que for permitido e agenda o test-drive. O vendedor recebe a conversa resumida e fecha a venda.



Vi mostra os números e o projeto

Com 5 mil clientes de revisão vencida (premissa), ocupar de 10% a 20% mais a agenda da oficina é a conta (estimativa). A gente calcula com a sua base antes da proposta.

Por que não fazer sozinho com o ChatGPT?

Piloto em semanas

O primeiro fluxo de qualificação de leads vai ao ar em 2 a 4 semanas e é medido contra o funil que você tem hoje.

Vários sistemas, uma conversa

DMS, CRM, portais como Webmotors e OLX e o WhatsApp oficial precisam falar entre si, em uma loja ou em dez. É a integração que costuma quebrar projeto feito em casa.

Crédito e identidade

Lead traz CPF, renda e histórico de crédito. A LGPD pede base legal e contrato de operador para o que circula entre concessionária, montadora e financeira, e o agente nunca promete aprovação de crédito. Registramos quem acessou o quê, e o código fica com você.

Lead respondido, revisão agendada

Projetos a partir de R$ 15 mil, em até 3×.

3 a 6 semanas, com o primeiro fluxo no ar em 2 a 4.

Semana 1 diagnóstico gratuito

Semanas 2 a 4 primeiro fluxo no ar

Até 90 dias rollout gradual e medição

- ✓ Agente de qualificação e agendamento de test-drive no WhatsApp
- ✓ Integração com o CRM e o DMS que você já usa
- ✓ Resumo da conversa entregue ao vendedor
- ✓ Relatório de impacto à proteção de dados (RIPD)
- ✓ Treinamento da equipe e 30 dias de acompanhamento

Quanto a sua operação ganharia?

Diagnóstico gratuito, com o retorno estimado nos seus números.

WhatsApp
(11) 98460-1699

E-mail
contato@mavidev.com.br

Página
mavidev.com.br/para/automotivo