

Mesa Precificadora

Análise de Desempenho e Estratégia
com dados comparativos 2023-2024-2025.



VISÃO GERAL

Mesa de Precificação



PAPEL ESTRATÉGICO E
IMPORTÂNCIA PARA O GRUPO LÍDER

A Mesa de Precificação é responsável por garantir uma precificação competitiva e rentável para veículos usados, atuando como pilar estratégico na otimização do repasse e maximização dos resultados do Grupo Líder.



Grupo Líder

O movimento é o que nos une.



PRECIFICAÇÃO
COMPETITIVA



RENTABILIDADE
SUSTENTÁVEL



RESULTADOS
MAXIMIZADOS

Objetivos da Mesa Precificadora



Grupo Líder

O movimento é o que nos une.



**AUMENTAR MARGEM
E RENTABILIDADE**



**REDUZIR TEMPO
DE GIRO**



**PRECIFICAÇÃO
COMPETITIVA**



**EXPANSÃO
DO GRUPO**

Processo de Precificação

Um processo estruturado para **decisões mais inteligentes** e **resultados mais consistentes**.

01



AVALIAÇÕES

Avaliações internas, dados do veículo e da plataforma AutoAvaliar.

02



ANÁLISE DE MERCADO

Monitoramento da concorrência, tendências de preços e análise do histórico de vendas.

03



CRITÉRIOS DE PREÇO

Rentabilidade esperada, volume e posicionamento competitivo.

04



CAPTAÇÃO MENSAL

Processo contínuo de avaliação e captação de veículos.

Evolução da Mesa

A evolução da Mesa Precificadora do Grupo Líder reflete nosso compromisso com inovação, eficiência e excelência em cada etapa.



2022

Inicia-se o projeto de mesa precificadora no Grupo Líder sob a coordenação do diretor Rodolfo Alberth.



2023

O projeto é implementado em todas as lojas do Grupo e cresce em constante evolução. Contratamos 01 precificador e 01 coordenador.



2024

A mesa precificadora cresce de forma rápida e evolui, criando processos e saindo de 891 avaliações em 2023 para 1.122 avaliações em 2024, um crescimento de **25%**.



2025

A mesa precificadora do Grupo Líder cresce mais uma vez, reformulando seu quadro e contando com 01 coordenador, 01 precificador e 01 vendedor de repasse, otimizando ainda mais as avaliações e vendas no repasse.



2026

A mesa precificadora do Grupo Líder reformula seu quadro e conta com 01 coordenador, 02 precificadores e 01 vendedora de repasse, gerando inovação com automação e tecnologia na precificação e no repasse.

INOVAÇÕES EM 2026



01

CALCULADORA DE
PRECIFICAÇÃO
INTEGRADA.

← Voltar

Mesa Precificadora

↔ Saír

Calculadora

Histórico (154)

Avaliações (8)

Q

Buscar em Histórico, Avaliações e Estoque

Pesquise por nome do veículo ou chassi, avaliação e estoque

Q

Digite o modelo do carro...

Todos os anos

Todas as lojas

Buscar

X

Calculadora de Precificação

Limpar

Salvar

Opções

ANO

2022

R\$ 0,00

MODELO

VERSÃO

R\$ 0,00

POTÊNCIA

POTÊNCIA

R\$ 0,00

CÂMBIO

CÂMBIO

R\$ 0,00

COR DA MESA

R\$ 0,00

KM (KM)

0

R\$ 0,00

LOJA

LOJA

R\$ 0,00

+ PREÇO FINAL

R\$ 0,00

0,00%

APLICAR AJUSTE

AJUSTE DE PREÇO

R\$ 0,00

0,00%

EXIBIR ABAIXO

02

PORTAL CENTRAL DE
REPASSE ONLINE.

Atendimento ao Lojista

Consulte os veículos adquiridos

Digite o CNPJ ou CPF

000.000.000-00

Buscar

Avaliações 2025

Performance consolidada de Showroom e Repasse

	 SHOWROOM	 REPASSE
 TOTAL AVALIADO	13.807	6.990
 TKM AVALIADO	R\$71.019,71	R\$55.099,61
 TOTAL CAPTADO	3.093	1.575
 TKM CAPTADO	R\$72.389,04	R\$56.208,77
 % CAPTAÇÃO	22,40%	22,53%

MÉDIA DE AVALIAÇÕES MENSAL	 2022	 2023	 2024	 2025
	432	891	1.122	1.150

Avaliações 2022 – 2025

Performance consolidada de Showroom e Repasse

		2022		2023		2024		2025	
		GRUPO	MERCADO	GRUPO	MERCADO	GRUPO	MERCADO	GRUPO	MERCADO
	TOTAL AVALIADO	7.799	56.795	10.689	82.749	13.471	93.372	13.807	99.143
	TOTAL CAPTADO	1.882	11.913	2.421	15.670	3.154	18.638	3.093	20.273
	% CAPTAÇÃO	24,13%	20,99%	22,65%	18,94%	23,41%	19,96%	22,40%	22,53%

	MÉDIA DE AVALIAÇÕES MENSAL	2022	2023	2024	2025
		432	891	1.122	1.150

DESENVOLVIMENTO CAPTAÇÃO 2025



Acompanhamento mensal da performance de captação por marca.

CVC		TAI MOTORS ES		GW		VITORIAWAGEM		GAC		CARLIDER VITORIA	
MÊS	% CAPTAÇÃO	MÊS	% CAPTAÇÃO	MÊS	% CAPTAÇÃO	MÊS	% CAPTAÇÃO	MÊS	% CAPTAÇÃO	MÊS	% CAPTAÇÃO
JAN	21,79%	JAN	21,24%	JAN	28,83%	JAN	15,38%	JAN	–	JAN	14,15%
FEV	24,51%	FEV	24,28%	FEV	25,81%	FEV	16,06%	FEV	–	FEV	14,04%
MAR	21,00%	MAR	28,57%	MAR	20,51%	MAR	19,44%	MAR	–	MAR	17,71%
ABR	24,94%	ABR	26,92%	ABR	31,86%	ABR	17,95%	ABR	–	ABR	13,92%
MAI	19,34%	MAI	36,75%	MAI	21,79%	MAI	19,26%	MAI	–	MAI	15,00%
JUN	20,00%	JUN	26,37%	JUN	24,37%	JUN	16,67%	JUN	0,94%	JUN	14,13%
JUL	16,67%	JUL	30,12%	JUL	23,38%	JUL	15,95%	JUL	11,46%	JUL	18,39%
AGO	21,99%	AGO	31,91%	AGO	25,52%	AGO	19,57%	AGO	11,76%	AGO	18,57%
SET	17,81%	SET	32,20%	SET	18,77%	SET	19,44%	SET	13,57%	SET	14,67%
OUT	19,54%	OUT	26,86%	OUT	23,21%	OUT	19,08%	OUT	27,27%	OUT	17,91%
NOV	19,48%	NOV	30,67%	NOV	22,37%	NOV	23,24%	NOV	21,09%	NOV	11,39%
DEZ	21,98%	DEZ	39,05%	DEZ	26,82%	DEZ	24,86%	DEZ	26,40%	DEZ	19,19%
MÉDIA ANUAL 20,42%		MÉDIA ANUAL 29,58%		MÉDIA ANUAL 24,77%		MÉDIA ANUAL 18,74%		MÉDIA ANUAL 16,36%		MÉDIA ANUAL 15,75%	

DESEMPENHO REPASSE 2025

O período 2022 a 2025 marca uma evolução expressiva da Mesa de Precificação dos Grupo Líder. O lucro bruto no repasse de veículos em 2025 superou **R\$ 7 milhões**.

A operação consolidou uma média de **100 carros** vendidos por mês, demonstrando **consistência e escala**. A taxa de **conversão** e a **rentabilidade** também apresentaram avanços significativos, refletindo a maturidade dos processos e a assertividade na **precificação**.



Grupo Líder

O movimento é o que nos une.



MÉDIA DE
100 CARROS
VENDIDOS POR MÊS



ANO	 VEÍCULOS ANUNCIADOS	 VEÍCULOS VENDIDOS	 TX. CONVERSÃO	 RATING MÉDIO	 COMPRADORES	 TICKET MÉDIO	 TKM LUCRO	 RENTABILIDADE
2022	799	345	43,18	537	132	R\$ 19.200	R\$ 2.905	11,46%
2023	1.607	657	40,70	548	224	R\$ 52.235	R\$ 4.885	7,88%
2024	1.959	1.265	64,57	617	500	R\$ 59.721	R\$ 5.827	9,74%
2025	1.716	1.209	70,45	475	495	R\$ 65.393	R\$ 6.438	11,38%



2022

Início da consolidação da Mesa Precificadora, com 799 veículos anunciados e 345 vendidos, alcançando taxa de conversão de 43,18.
A operação contou com 132 compradores ativos, ticket médio de R\$ 19.200 e rentabilidade de 11,46%.



2023

Expansão da operação em todas as lojas do grupo, totalizando 1.607 veículos anunciados e 657 vendidos. A base de compradores cresceu para 224 parceiros, com ticket médio de R\$ 52.235 e TKM lucro de R\$ 4.885. A taxa de conversão ficou em 40,70%.



2024

Ano de forte crescimento operacional, com 1.959 veículos anunciados e 1.265 vendidos. A taxa de conversão subiu para 64,57%, impulsionada pela evolução dos processos e aumento da base para 500 compradores. O ticket médio atingiu R\$ 59.721 e a rentabilidade fechou em 9,74%.



2025

Consolidação da eficiência operacional da Mesa Precificadora, com 1.209 veículos vendidos e a maior taxa de conversão do período: 70,45%. O ticket médio alcançou R\$ 65.393 e o TKM lucro chegou a R\$ 6.438, reforçando a assertividade da precificação e a evolução das vendas de repasse.

RATING DETALHADO 2025



#	AVALIAÇÕES ENTITY	SOMA PONTOS RATING ↓	MÉDIA PONTOS RATING
1	GWL VITORIA	3.170,05	3,59
2	VITORIAWAGEN - VITORIA	2.834,45	5,13
3	CVC - SERRA	2.126,19	4,71
4	VITORIAWAGEN - SERRA	2.077,97	4,87
5	GWL PETROPOLIS	2.062,63	7,14
6	TAI - VITORIA (ES)	1.719,86	4,53
7	CVC GUARAPARI	1.639,45	4,47
8	CVC - VITORIA (ES)	1.468,59	4,03
9	GWM - VILA VELHA	1.260,98	4,85
10	TAI - COLATINA (ES)	1.189,45	6,76
11	GAC VITORIA	986,83	2,98
12	TAI - GOYTACAZES (RJ)	799,42	4,32
13	GAC - VILA VELHA	773,20	4,86
14	CVC - CACHOEIRO (ES)	688,15	5,25
15	CVC CACHOEIRO	652,10	6,39
16	CVC COLATINA	600,27	6,52
17	CVC - NOVA VENECIA (ES)	548,21	8,18
18	VITORIAWAGEN - GUARAPARI	479,19	5,15
19	CVC - GUACUI (ES)	443,15	8,06
TOTAL		25.520,14	4,76

Desempenho Financeiro 2025



TICKET MÉDIO DE LUCRO

Evolução consistente do valor médio por veículo vendido passando de 5.8 em 2024 para 6.4 em 2025.



RENTABILIDADE

Melhoria na rentabilidade de 9.7% em 2024 para 11.3% em 2025.



TICKET MÉDIO DE VENDAS

Melhoria no valor medio de vendas no repasse de 59.721 em 2024 para 65.393 em 2025.



+R\$6.4K

TICKET MÉDIO
DE LUCRO 2025



R\$11.38%

RENTABILIDADE
EM 2025



+R\$65k

TICKET MÉDIO
DE VENDAS 2025





+70,45%

TAXA DE
CONVERSÃO
2025

Volume de veículos vendidos por mês no repasse

A análise comparativa do volume de veículos demonstra evolução consistente da Mesa de Precificação.

O crescimento expressivo em 2025 reflete a maturidade operacional e a eficiência das estratégias implementadas.

A taxa de conversão alcançou **+70,45%**, evidenciando maior assertividade na precificação e aumento das vendas no mercado de repasse.



Top 10

Compradores em 2025



Grupo Líder

Quantidade de compras e rentabilidade por participante (Top 10)

#	Nome Participante	Qtd. Compras	Rentabilidade
1	C.G. PERENA VEICULOS ME	26	16,11%
2	BRAVO VEICULOS LTDA.	22	17,03%
3	ALICATE AUTOMOVEIS LTDA	20	16,12%
4	A C DE A FREITAS AUTOMOVEIS EIR...	18	8,78%
5	WELLYNGTON MOREIRA FONSECA	17	9,92%
6	D L VEICULOS LTDA	15	9,17%
7	F LOPES DE SOUZA	15	14,92%
8	VM MOTORS COMERCIO DE VEICUL...	14	18,31%
9	PEPE COMERCIO DE VEICULOS EIRELI	14	7,08%
10	A.C.CARVALHO EIRELI	13	18,05%

Quantidade de compras e rentabilidade por UF do participante (Top 10)

#	UF Participante	Qtd. Compras	Rentabilidade
1	ES	115	11,75%
2	MG	48	11,76%
3	RJ	32	7,38%
4	SP	20	10,00%
5	SC	18	11,47%
6	RS	15	9,84%
7	PR	15	7,01%
8	BA	10	7,37%
9	GO	5	14,80%
10	RN	4	11,32%



Em 2025, a Mesa de Precificação do Grupo Líder registrou um volume de **1.209** vendas no repasse, consolidando a evolução consistente da operação e reforçando sua relevância no desempenho comercial do grupo.



Como parte da estratégia de análise e direcionamento, foi realizado o mapeamento dos Top 10 lojistas compradores, permitindo maior visibilidade sobre os principais parceiros comerciais e identificação de oportunidades de alavancagem de negócios.



Com base nesses resultados, torna-se necessário o ajuste das metas estratégicas, com foco na ampliação das vendas em nível nacional.

Metas para 2026

01



VOLUME DE VENDAS

+25% de crescimento no volume de veículos vendidos.

02



MARGEM MÉDIA

Superar 11% de rentabilidade média no repasse.

03



TEMPO DE GIRO

5 dias no tempo médio de giro do estoque do repasse após o veículo transferido.

04



REPASSE NACIONAL

Ampliar o numero de compradores de outros estados.

PLANO DE AÇÃO PARA 2026

Quatro pilares estratégicos para elevar nossa performance, garantir segurança em cada etapa e gerar **mais valor** para clientes e parceiros.

01



QUALIDADE NAS AVALIAÇÕES

— .

Elevar o padrão e a precisão das avaliações com treinamentos trimestrais nas lojas, garantindo assim maior confiança na compra do Repasse e Showroom.

02



REPOSICIONAMENTO DE ESTOQUE

— .

Reposicionamento quinzenal do estoque de Repasse, assim acelerando o giro de estoque.

03



PROCESSO DE TRANSFERÊNCIA

— .

Trazer o processo de RENAVE dos veículos de Repasse para o setor de Repasse, assim todo o processo de venda de Repasse sendo concluído em um único setor.

04



IMPLEMENTAÇÃO DO LAUDO CAUTELAR

— .

Tornar o laudo cautelar obrigatório para todos os veículos, promovendo transparência e confiança.

OBRIGADO!

O MOVIMENTO É O QUE **NOS UNE.**

Cada conquista é resultado do compromisso, da confiança e da parceria que construímos juntos todos os dias.

**Seguimos juntos,
voando mais alto.**



Agradecemos a todos que fazem parte dessa jornada de **crecimento** e **transformação.**



Grupo Líder

