

**DESAPEGA: PLATAFORMAS ON-LINE DE ANÚNCIOS DE CARROS USADOS**

Com o crescimento no mercado automobilístico e graças ao avanço do e-commerce, surgiram as plataformas on-line de compra e venda de carros usados. As mesmas atendem uma parcela da população que visa comprar seu automóvel com um valor acessível. Diante das oportunidades estratégicas de marketing para envolver os internautas e as várias possibilidades de uso, surgiu os seguintes questionamentos: como se dá a demanda e venda de carros anunciados em sites virtuais? A pesquisa teve como objetivo verificar o quantitativo de pessoa que entram em contato com vendedores, e o tempo levado para vender um carro. A princípio foi utilizada a metodologia quantitativa descritiva, através de um questionário on-line com usuários/vendedores dos sites: “mercadoavalia.com.br”, “icarros.com.br” e “vrum.com.br”, dado que são as principais plataformas online atuantes no comércio virtual automobilístico. O formulário continha questões discursivas e objetivas sobre: o site que usava, a quantidade de propostas de compra recebidas pelo carro anunciado, o período gasto para o dono conseguir fechar negócio etc. O formulário foi submetido e respondido por 78 utilizadores que já venderam seus carros através dos sites citados. Dos pesquisados, 40% usam o MercadoAvalia, 32% usufruem do iCarros e 28% registraram-se no Vrum. Foi perceptível que 17% disseram ter obtido 1 a 10 propostas de compra, já 57% dos usuários afirmaram ter recebido entre 11 e 20 ofertas, já 26% apontaram 21 a 30. O prazo médio de venda de carros relatados pelos usuários do MercadoAvalia foi de 23 dias, quanto aos consumidores do iCarros estipulou-se em média 31 dias, por fim no website Vrum os pesquisados vendem normalmente em 46 dias. Usuários que usam os três canais virtuais (15%), dizem que o melhor serviço é o da MercadoAvalia, porque mesmo sendo pago um valor mais caro comparado às outras plataformas, obtiveram mais respostas que os demais sites. A vista disso, pode-se concluir que os sites de anúncios de carros usados cumprem seu papel de fazer a divulgação dos automóveis, assim oferece suporte no processo de venda.

Palavras-chave: E-commerce; Estratégias de marketing; Usuários/vendedores.