BR 232 · KIT COMERCIAL · V2 · ARCOVERDE · PE

FEIRÃO DOS SONHOS



Carros, motos, elétricos e pesados. Você entra com um sonho e sai com a chave na mão.

ARCOVERDE · PE

19–21 MAR

2027

Pátio do futuro shopping · entrada gratuita · data a confirmar

O NEGÓCIO EM UMA PÁGINA

QUEM PAGA, O QUE RECEBE, QUANTO ENTRA

O EVENTO

3 dias · 51.300 m²

Feirão de carros, motos, elétricos e pesados no pátio do futuro shopping, na BR-232. Entrada gratuita.

QUEM PAGA

Lojistas, financeiras e marcas

20 lojas em 3 faixas, 2 financeiras (uma com o nome do evento), serviços, alimentação e cotas de ativação.

O QUE RECEBEM

Público pronto para comprar

Campanha, cadastro com pré-aprovação de crédito, estrutura montada e a lista de quem visitou cada estande.

META DE RECEITA

R$ 180 MIL

Cenário base estimado em R$ 206 mil (slide 15).

Por que março

Jan a mar é o trimestre mais fraco de vendas. O lojista precisa girar estoque.

Por que Arcoverde

Polo de uma região de quase 400 mil pessoas, sem feirão grande próprio.

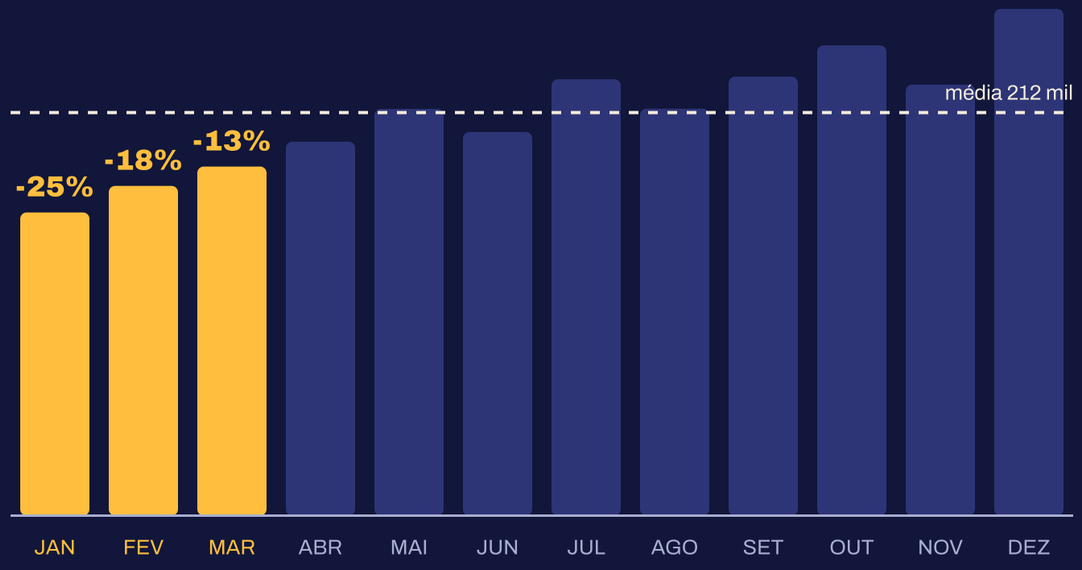
Por que agora

Crédito para veículos no maior volume em 15 anos e elétricos em 1 de cada 5 vendas.

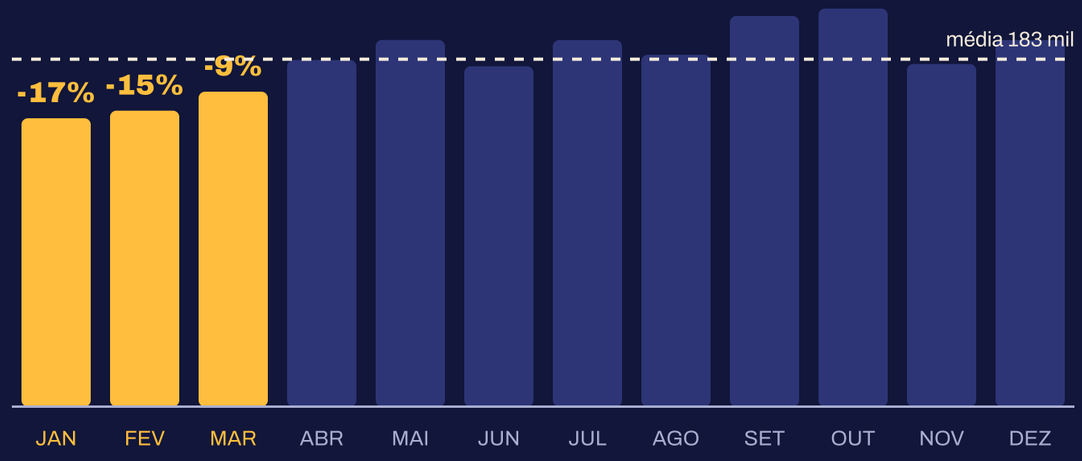
O MERCADO · SAZONALIDADE

MARÇO: O LOJISTA PRECISA VENDER

CARROS E COMERCIAIS LEVES · MIL EMPLACAMENTOS



MOTOS · MIL EMPLACAMENTOS



Em 2025, janeiro a março ficaram de 13% a 25% abaixo da média mensal em carros, e de 9% a 17% em motos. É quando o lojista mais aceita pagar para vender.

FONTE: FENABRAVE, EMPLACAMENTOS MENSAIS DE 2025 (AUTOS + COMERCIAIS LEVES; MOTOS)

O DINHEIRO ESTÁ GIRANDO

6,48 mi

veículos financiados

De janeiro a outubro de 2026, alta de 7,6% sobre 2025. Setembro teve o maior volume para o mês em 15 anos.

B3 / Trillia

1 em 5

leves vendidos é eletrificado

19,8% em setembro de 2026. O Nordeste é a 2ª região que mais compra, e a projeção é de 30% em 2027.

ABVE

1,57 mi

motos em Pernambuco

Desde abril de 2025 o estado tem mais motos que carros, puxado pelas cidades do interior.

Detran-PE, ago/2025

Por isso o feirão tem **motos** e uma **Ilha Elétrica** com test drive, e a financeira é a âncora da operação.

A PRAÇA

O PORTAL ENTRE O SERTÃO E O AGRESTE

82,9 mil
HABITANTES (IBGE 2026)

≈400 mil
NA REGIÃO IMEDIATA

R$ 1,5 bi
PIB (IBGE 2023)

8º
EM CARROS POR HABITANTE EM PE

10 lojistas fortes e 3 autorizadas na cidade. Belo Jardim, Pesqueira e Garanhuns completam os 20 expositores.



IBGE; CARAVELA (CARROS PER CAPITA); REGIÃO IMEDIATA = ARCOVERDE + 10 MUNICÍPIOS. DISTÂNCIAS APROXIMADAS EM LINHA RETA.

PROVA DE MERCADO

FEIRÃO NO NORDESTE VENDE

230
vendas em 4 dias
Big Feirão em Campina Grande (mar/2026). 14 lojas locais, 137 financiamentos e R$ 5,4 milhões.

280+
vendas em 3 dias
Mega Feirão JRCA, no estacionamento do Maceió Shopping (2025).

481
vendas em 3 dias
Combate das Marcas, em Salvador (mar/2026). 26 concessionárias e R$ 57 milhões.

34ª
edição
Duelo dos Seminovos, em Salvador (2026). 30 a 40 lojas, com motos e elétricos.

≈16 carros por loja em Campina Grande, uma cidade do interior. Se cada carro deixar R$ 1.500 de margem, a loja padrão paga o espaço com 4 vendas.

FONTES: PREFEITURA DE CAMPINA GRANDE, TNH1, BAHIA ECONÔMICA, VOZ DO BAIRRO · MARGEM DE R$ 1.500 É EXEMPLO

O TERRENO

51.300 M² DE FRENTE PARA A BR-232

- Pátio asfaltado, com vagas demarcadas e postes de luz.
- Área do prédio nivelada, que vira estacionamento do público.
- Vizinho do 3º Batalhão da PM: segurança para o estoque à noite.
- Atacarejo novo ao lado, com famílias circulando até as 22h.



DO ANÚNCIO À CHAVE NA MÃO

1. **Vê o anúncio**
   Meta, rádio ou o letreiro na BR
2. **Se cadastra**
   WhatsApp, 30 segundos
3. **Recebe o ingresso**
   QR Code e pré-aprovação
4. **Entra pela fila rápida**
   Bipagem conta o público
5. **Escolhe o veículo**
   Lojas, motos, elétricos, pesados
6. **Aprova e documenta**
   Financeira e despachante
7. **Sai com a chave**
   Tanque cheio do posto



CARDÁPIO COMERCIAL · LOJISTAS

TRÊS FAIXAS, UM PÁTIO

PREMIUM · ATÉ 4 VAGAS

R$ 8–12 MIL

Concessionárias de marca. 300 m², até 30 carros, na entrada, perto da financeira e com ponto de test drive.

≈ R$ 111 por carro por dia

PADRÃO · A MAIORIA

R$ 5 MIL

Revendas de seminovos. 200 m², até 20 carros, duas tendas 10×10 e camarim.

≈ R$ 83 por carro por dia

COMPACTA · ATÉ 6 VAGAS

R$ 2,5–3,5 MIL

Revendas menores e lojas de motos. 100 m², até 10 carros ou 25 motos.

≈ R$ 100 por carro por dia

Preço que o lojista entende

No AutoShow de São Paulo, um particular paga de R$ 95 a R$ 164 para expor um carro por um domingo. Aqui, a loja padrão paga R$ 83 por carro por dia, com estrutura e público.

Gatilhos de fechamento

Lojista Fundador: os 5 primeiros escolhem a posição. 10% a 15% de desconto pagando até 60 dias antes.

FAIXAS A VALIDAR NAS 5 PRIMEIRAS CONVERSAS · FONTE AUTOSHOW SP: VERIFICAR AUTO, ABR/2026 · PREÇO POR CARRO/DIA NA FAIXA MÉDIA

CARDÁPIO COMERCIAL · FINANCEIRAS

SÓ UMA DÁ NOME AO SONHO

FINANCEIRA OFICIAL · COTA ÚNICA

R$ 25 MIL

- Naming: "Feirão dos Sonhos + nome da financeira"
- Módulo climatizado com 6 posições, no centro do pátio
- Pré-aprovação online no cadastro do visitante
- Condição de manchete em toda a campanha

FINANCEIRA PARCEIRA · COTA ÚNICA

R$ 15 MIL

- Segundo módulo de atendimento
- Marca na campanha e nos totens
- Cobre quem a oficial não aprovar

As duas somam os mesmos R$ 40 mil, mas a disputa pelo nome valoriza a cota.

Quem já faz feirão no Nordeste: BV (Big Feirão), Bradesco (JRCA, Carango), C6 (AutoShow), Santander (Acelera Aí).

COTAS PARA QUEM NÃO VENDE CARRO

Ilha Elétrica	Marca de elétricos com test drive e lounge próprio	**R$ 8–12 mil**
Totens de LED	Mapa do evento com anúncio rotativo, cota única	**R$ 6–10 mil**
Atacarejo vizinho	Praça de alimentação, cupom no caixa e vale-compras no cadastro	**R$ 5–8 mil**
Palco e robô-carro	Marca no palco dos vendedores e na foto mais postada do evento	**R$ 5–8 mil**
Área kids	Espaço operado por terceiro, com a marca do patrocinador	**R$ 3–5 mil**
Sino da venda	Toca a cada venda e mostra o placar dos vendedores	**R$ 3 mil**
Posto oficial	Tanque cheio para quem compra, em permuta e cota	**Permuta + R$ 3 mil**
Rua de serviços	Despachante, autoescola, pneus, lava-jato, seguros, consórcio	**R$ 1,5–2,5 mil cada**
Alimentação	8 a 10 operações na praça de chegada	**R$ 1,5–2 mil cada**

FAIXAS SUGERIDAS · REFERÊNCIA: FEIRAS COBRAM R$ 10 MIL POR COTA DE TOTENS E R$ 10 A 25 MIL POR COTAS BRONZE A PLATINA (CHURCH TECH EXPO)

ATIVAÇÕES QUE VENDEM

MOTIVO PARA A FAMÍLIA VIR E PARA O VENDEDOR CORRER

O público vem pela atração e passa pelas lojas. O vendedor corre pelo placar.

VENDAS

Sino da venda

Toca a cada carro ou moto vendida e atualiza o placar no totem.

DOMINGO 17H

Premiação

Vendedor campeão (carro e moto), loja campeã e happy hour para lojistas.

PORTAL

Robô-carro gigante

A foto que todo mundo vai postar, virada para a BR.

CONFIANÇA

Selo do feirão

Laudo cautelar nos seminovos, que tira o medo de comprar usado.

ENTRADA INTELIGENTE

CADA INGRESSO VIRA UM CLIENTE COM NOME

01

Cadastro com LGPD

Nome, WhatsApp, cidade e o que procura. A autorização de contato para lojas e financeiras fica separada e desmarcada.

02

Bipagem

Na entrada, conta pessoas e horários de pico. Nos estandes, mostra quem visitou cada loja.

03

Relatório

Público, cidades de origem, interesse e vendas. É a prova para a próxima edição e as próximas cidades.

A conta da mídia

Custo máximo por cadastro = margem por carro × taxa de fechamento. Ex.: R$ 1.500 × 2% = R$ 30 por cadastro. A verba da Meta é calculada por essa conta, não pelo que sobra.

CRONOGRAMA

QUATRO MESES ATÉ O PÁTIO CHEIO

HOJE · 20/11/2026

EVENTO · A CONFIRMAR



DEZEMBRO
VALIDAR
5 conversas com lojistas
Proposta à financeira

JANEIRO
ÂNCORAS
Financeira e autorizadas
Desconto até 18/jan

FEVEREIRO
COMPLETAR
Vizinhas, cotas e kids
Campanha após o Carnaval

1–15 MAR
DIVULGAR
Rádio e influenciadores
Planta final por vaga

16–18 MAR
MONTAR
Camarins e sinalização
Carros no pátio

19–21 MAR
FEIRÃO
Três dias de evento
Domingo 17h: premiação

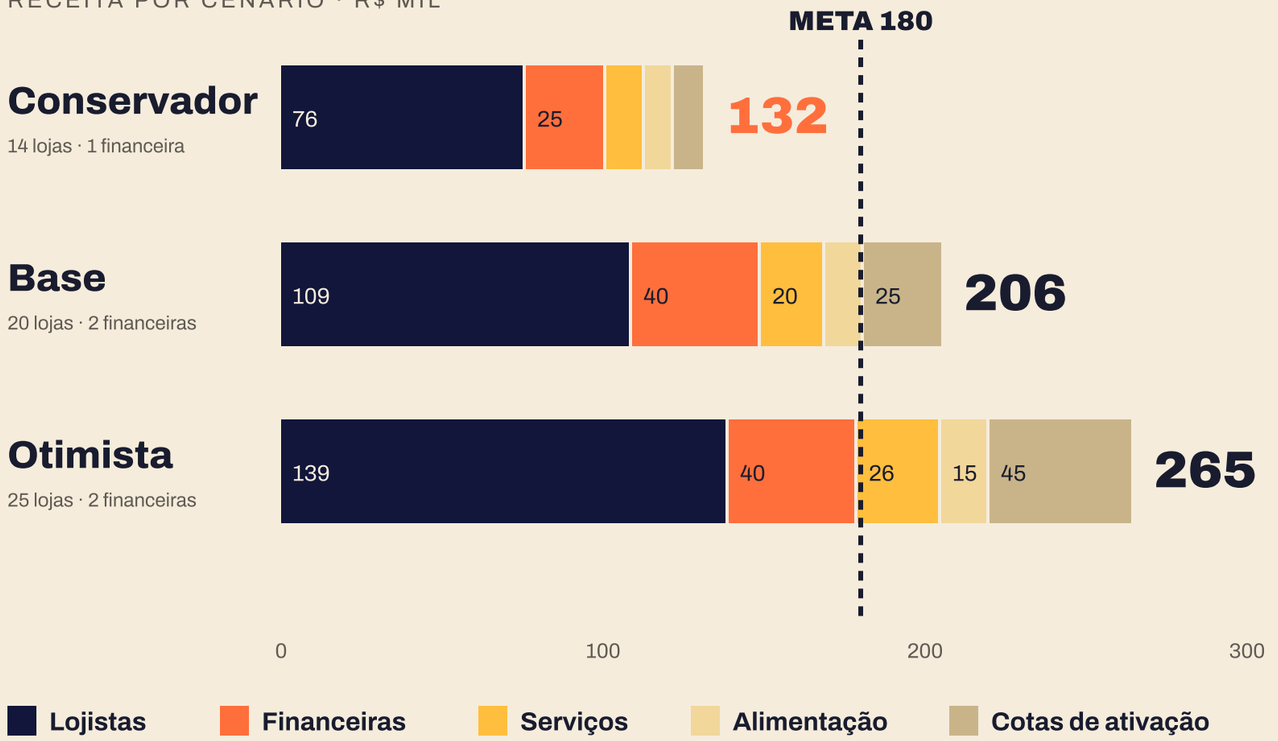
A CONTA DO EVENTO

TRÊS CENÁRIOS CONTRA A META

O conservador fica abaixo da meta. Por isso a financeira e as autorizadas são vendidas primeiro: elas decidem o cenário.

Preços do cardápio comercial, ainda a validar.
Sem receita de estacionamento.

RECEITA POR CENÁRIO · R$ MIL



Base · lojistas	3 premium × R$ 10 mil + 14 padrão × R$ 5 mil + 3 compactas × R$ 3 mil = R$ 109 mil
Base · financeiras	Oficial R$ 25 mil + Parceira R$ 15 mil = R$ 40 mil
Base · outros	10 serviços × R$ 2 mil · 8 alimentação × R$ 1,5 mil · cotas R$ 25 mil

PARA PRECIFICAR A PRODUÇÃO

O QUE CUSTA MONTAR O FEIRÃO

Tenda 10×10	Locação por evento (cotação de 2026, Sul)	**≈ R$ 2.500**
Camarim em octanorm	Estrutura básica com painel TS, montagem e desmontagem	**R$ 280–380 / m²**
Painel de LED outdoor	Só equipamento, P4 a P6; montagem e operação somam 30% a 50%	**R$ 200–400 / m² / dia**
Banheiro químico	Cabine padrão (cotação de 2026)	**≈ R$ 340 / cabine**
Segurança	Diária por vigilante, 20 a 30 pessoas por 4 dias	**R$ 180 / dia**
Mídia Meta	Calculada pela conta de custo máximo por cadastro (slide 13)	**a definir**

Fontes: PNCP/Curitibanos-SC (tenda, banheiro), Eventos M3 (octanorm), On+AV e ShowDesign (LED). Todos os valores precisam de cotação local em Pernambuco.

PLANO DE VENDAS

EM QUE ORDEM VENDEMOS

1. **Financeira Oficial**
   Taxa e carência de manchete. É ela que traz o público.
2. **Autorizadas âncora**
   Tamboril (Chevrolet) e Ivel (Fiat), na faixa premium.
3. **Lojistas fortes de Arcoverde**
   Já com os nomes âncora confirmados.
4. **Cidades vizinhas**
   Belo Jardim, Pesqueira e Garanhuns completam os 20.
5. **Cotas e serviços**
   Vendidos com o pátio já desenhado.

META SEMANAL DE DEZEMBRO

8 VISITAS

Cada visita sai com o folheto, o link do site de expositor e a proposta da faixa.

REGRA DE OURO

Sinal de 50% na assinatura

O restante até 30 dias antes. O caixa entra antes dos custos.

CADA FERRAMENTA TEM UMA FUNÇÃO NA VENDA

LOVABLE

O site que vende

Ingresso com QR Code, página do expositor com simulador de retorno e formulário de patrocínio. Os cadastros caem num banco de dados.

CANVA

As peças da rua

Folheto do lojista, posts e stories. Editáveis pelo time sem depender de designer.

MONDAY

O funil

Cada lojista, financeira e cota como um cartão, da prospecção ao sinal pago, com a meta de R$ 180 mil no topo.

ESTE KIT

A conversa de venda

Apresentação em PDF para donos, financeiras e autorizadas, com fontes em cada número.

Uma só identidade

Azul-noite, laranja do amanhecer, amarelo da faixa e areia do Sertão. A chave com a estrela assina todas as peças.

ANTES DE FECHAR

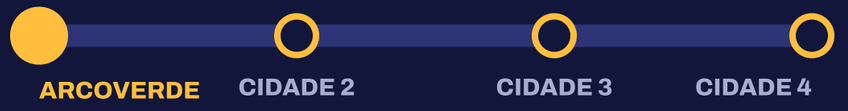
O QUE VALIDAMOS NAS 5 PRIMEIRAS CONVERSAS

- Quantos lojistas assinam a R$ 5 mil
- Se uma financeira paga R$ 25 mil pelo nome
- Se dá para cobrar estacionamento no pátio
- Se uma marca de elétricos vem de Caruaru ou Recife
- Se o nome está livre no INPI

DEPOIS DE ARCOVERDE

MAIS 3 CIDADES

O relatório da primeira edição vira o material de venda. Marca, site, peças e funil já saem prontos para replicar.



ARCOVERDE É O KM 0

FEIRÃO DOS SONHOS

Projeto VAMO Tech · Kit comercial v2

