

Magalu chega aos 200 000 sellers no marketplace

- *Caravana Magalu acelera estratégia de captação de sellers pelo Brasil*
- *Novas funções das lojas físicas, incluindo vendedores que prospectam parceiros, impulsionam a expansão do marketplace*

São Paulo, 6 de julho de 2022 - O Magalu, empresa que está digitalizando o varejo brasileiro, atingiu a marca de 200 000 sellers em seu marketplace. Atualmente, as vendas de produtos de terceiros (3P) representam 36% das vendas online da companhia. Em um ano, o Magalu dobrou o número de sellers. São 10 000 novos vendedores adicionados à plataforma por mês, cinco vezes mais que em 2020. “Estamos mostrando ao varejo analógico que vender pela internet é um caminho sem volta, seja qual for o tamanho do negócio, e muito mais simples do que as pessoas pensam”, afirma Leandro Soares, diretor executivo de marketplace do Magalu.

A maior parte dos 200 000 sellers da companhia começou a vender graças ao Parceiro Magalu, programa de digitalização de pequenos e médios negócios, criado em 2020, logo após o início da pandemia de covid-19. As lojas físicas também desempenharam um papel fundamental para a empresa atingir a marca. Atualmente, são responsáveis por trazer seis a cada dez novos varejistas analógicos para o marketplace. Os vendedores atuam como recrutadores de novos varejistas, além de tirar dúvidas sobre a operação no marketplace.

Desde agosto do ano passado, as lojas vêm se transformando em uma espécie de agência dos correios, onde o seller pode despachar os produtos vendidos a seus clientes por meio da malha logística do Magalu. “Queremos que o varejista local enxergue nossa loja como aliada, que o ajudará a vender por todo o Brasil, não como uma competidora”, diz Soares.

Caravana

Em maio deste ano, a companhia iniciou a Caravana Magalu, que vai percorrer o país para levar conhecimento ao varejista que pretende começar a vender pela internet e àquele que quer explorar melhor as oportunidades do comércio eletrônico. A Caravana Magalu iniciou a jornada de prospecção de sellers por Maceió, capital alagoana, em maio. Além de visitar o comércio da cidade, a Caravana realiza uma grande feira de empreendedorismo, que inclui uma palestra de Luiza Trajano, presidente do Conselho de Administração do Magalu. O próximo destino será João Pessoa, na Paraíba, onde a equipe da companhia já chegou e prepara uma grande feira de negócios no dia 14 de julho.

O recorde de sellers tem importância não apenas pela quantidade, mas pela qualidade dos varejistas que compõem o marketplace Magalu. Todos, sem exceção, são empresas ou empreendedores formais, ou seja, representam CNPJs verdadeiros e ativos verificados pela companhia.

Para vender pela plataforma do Magalu, os varejistas também têm de aceitar as regras da companhia, que não aceita produtos sem a emissão de nota fiscal eletrônica e

proíbe itens piratas, falsificados e roubados. Essa política começa na entrada do seller no marketplace e é reforçada com o monitoramento contínuo dos produtos ofertados na plataforma.

Hoje, moda é a maior categoria em número de sellers, cerca de 45 000, seguida de utilidades domésticas, construção, alimentos e bebidas, produtos automotivos, beleza e perfumaria.

As vantagens de ser Parceiro Magalu

O Magalu montou um ecossistema de serviços para os sellers, que vão muito além de ofertar produtos aos mais de 37 milhões de clientes em todo o Brasil. A companhia conta com uma fintech com serviços exclusivos aos vendedores do 3P, como maquininhas de cartão, conta e cartão de crédito para pessoa jurídica. Esses serviços são totalmente integrados à plataforma da companhia. Além disso, a empresa também oferece um sistema de crédito para os varejistas do marketplace, em que os sellers podem realizar empréstimos de forma simples, sem necessidade de garantia e com taxas de juros competitivas.

Com o Magalu Ads, os sellers terão mais possibilidades de dar destaque a seus negócios nos canais digitais da companhia. A plataforma abre a possibilidade do seller utilizar o tipo de publicidade mais adequado ao momento e ao produto que pretende promover.

Sobre o Magalu

O Magalu é a empresa que está digitalizando o varejo brasileiro. Desde maio de 2011, a companhia é listada no Novo Mercado da B3. Nos últimos anos, fez diversas aquisições, consolidando sua presença nacional. Além de mais de 1.400 lojas, em 21 estados do país, o Magalu conta com mais seis marcas online (Netshoes, Zattini, Shoestock, Época Cosméticos, Estante Virtual e KaBuM!), 200 000 sellers em seu marketplace, e a plataforma de food delivery AiQFome. O SuperApp da companhia é acessado por mais de 40 milhões de usuários ativos mensais. Atualmente, o Magalu emprega mais de 40 000 funcionários. Sua política de gestão de pessoas foi reconhecida com diversos prêmios.

Imprensa Magalu

Roberta Paduan

roberta.paduan@novapr.com.br

Gabriela Tornich

gabriela.tornich@novapr.com.br

André Vendrami

andre.vendrami@novapr.com.br