Compras de Natal no Magalu poderão ser pagas só depois do Carnaval

Estratégia impulsiona vendas nas lojas físicas e dá uma força aos clientes com pagamento apenas em março de 2023

A proposta vale para as compras realizadas com cartão de crédito

São Paulo, 12 de dezembro de 2022 -- O Magalu, empresa que está digitalizando o varejo brasileiro, lançou a campanha “Compre no Natal, pague após o Carnaval”. A promoção é focada em impulsionar as vendas nas lojas físicas e dar aquela força aos clientes com o primeiro pagamento só depois das obrigações de começo de ano. Até 25 de dezembro, quem fizer compras nas mais de 1 400 lojas utilizando cartões de crédito poderá pagar a primeira parcela só em março de 2023.

A promoção vale para produtos de todas as categorias vendidos nas lojas do Magalu, entre eles smartphones, aparelhos de TV e eletroportáteis, como secador de cabelos, liquidificadores e batedeiras. Não há limite na quantidade de produtos adquiridos por cliente.

A estratégia incentiva a compra nas unidades físicas, mas também leva mais usuários ao SuperApp, uma vez que o cartão Luiza é ligado à conta digital Magalupay. Além disso, a companhia vai intensificar a campanha “Busca no Magalu” com novos influenciadores. Os vídeos incentivam o consumidor a procurar por qualquer produto - até os mais inusitados - no aplicativo e comprovar que é possível encontrar itens das mais diversas categorias no e-commerce da empresa.

Lançada em outubro, a campanha é composta por três filmes, com oito influenciadores de diferentes nichos - entre eles, Thais Braz, Thaynara OG e Gustavo Tubarão -, que estão sendo veiculados na TV. Neles, cada criador de conteúdo aparece com um produto diferente.

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 1.481 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 45 milhões de usuários ativos mensais. Sua política de gestão de pessoas foi reconhecida com diversos prêmios.

Imprensa Magalu
André Vendrami
andre.vendrami@novapr.com.br
Gabriela Tornich
gabriela.tornich@novapr.com.br
Patricia Vivas
patricia.vivas@novapr.com.br