

Magalu lança rede social de compras

- Ferramenta, hospedada no SuperApp da companhia e batizada de **Compra Junto**, oferecerá descontos agressivos em produtos negociados em escala
- Cliente será estimulado a compartilhar ofertas com rede de contatos para formar grupos de compradores e garantir descontos

São Paulo, 23 de março de 2021 -- O Magalu, empresa que está digitalizando o varejo brasileiro, lança, nesta quarta-feira (23), uma nova modalidade de vendas: o **Compra Junto**. A ferramenta, hospedada no SuperApp da companhia, é uma espécie de rede social, em que os clientes se juntam em grupos, compartilhando links de ofertas de seu interesse com sua rede de contatos. O objetivo é atingir um determinado volume de compras e, assim, garantir os descontos agressivos, de até 55%, oferecidos pela empresa. "O cliente se torna um divulgador da oferta para que o grupo seja formado e a compra finalizada", diz Vinícius Porto, diretor de Experiência do Cliente do Magalu. "Chamamos essa modalidade de negócio de *social commerce*, porque ela usa a lógica das redes sociais." Segundo Porto, os e-commerces tradicionais usam uma navegação orientada a buscas – isto é, o consumidor procura o que deseja comprar. No formato de rede social, o cliente navega entre as ofertas e é surpreendido por elas. "É quase um passatempo para o consumidor, uma caça às recompensas."

As ofertas do **Compra Junto** são postadas com um tempo de duração e uma meta de interessados nos produtos. É preciso atingir o número mínimo de itens vendidos para alcançar o desconto proposto. O sistema reserva o valor no cartão de crédito de cada cliente até o grupo ser formado. Os pagamentos só são finalizados quando o grupo é fechado com sucesso. Caso não atinja a meta de produtos vendidos, os valores são estornados. Segundo Porto, o miniapp do Compra Junto oferecerá todas as categorias de produtos e faixas de preços, podendo ir, por exemplo, de itens de supermercado a geladeiras. "É uma oportunidade de mostrarmos nossa ampla variedade de categorias e produtos. São mais de 200 milhões de itens à venda em nosso SuperApp."

O Magalu é a primeira grande plataforma de varejo a lançar a modalidade de *social commerce* no Brasil. "O **Compra Junto** usa o poder da internet para potencializar benefícios, tanto para o cliente, quanto para a empresa", afirma Porto. "Sabemos que o brasileiro é um grande fã de redes sociais. Estamos unindo a atração das promoções com o entretenimento da interação, tornando a compra proveitosa e divertida."

Do lado do cliente, o benefício é o preço agressivo, abaixo da média de mercado, que ele não conseguiria em uma compra individual. Os produtos serão entregues para todo o Brasil por meio da estrutura logística da companhia, e também podem ser retirados em uma das quase 1 500 lojas da rede física. No futuro, o sistema vai contar com geolocalização, o que ajudará a reduzir o tempo e o custo da entrega. Para a empresa, a nova modalidade de venda busca



umentar o número de usuários e a frequência de uso do SuperApp Magalu, além de reduzir os investimentos em mídia paga para a divulgação de ofertas, já que o próprio cliente atua como divulgador.

Sobre o Magalu

O Magalu é o maior ecossistema para comprar e vender no Brasil, uma plataforma digital, com pontos físicos e calor humano. 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 1.480 lojas em 21 estados do país, o Magalu conta com mais seis marcas online: Netshoes, Zattini, Shoestock, Época Cosméticos, Estante Virtual e KaBuM! - além de milhares de sellers em seu marketplace, a plataforma de delivery AiQFome e um SuperApp com mais de 37 milhões de usuários ativos. Atualmente, o Magalu emprega mais de 45 mil 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