

Torcedores poderão criar lojas próprias do Corinthians e ter seus nomes gravados na camisa de um jogador

Plataforma “Representa Timão”, da ShopTimão - e-commerce operado pela Netshoes - permitirá que torcedor faça venda direta de itens do clube, ganhe comissão e ainda prêmios

Visitas ao CT, ingressos para partidas, camisas autografadas estão entre premiações

São Paulo, 1 de julho de 2020 - A Netshoes vai lançar uma plataforma para que torcedores possam fazer suas lojas da ShopTimão na internet e, com suas vendas, ganhar comissões e prêmios. Por meio do Representa Timão, plataforma hospedada no ShopTimão, é possível criar uma página particular para o torcedor, com itens do clube, permitindo que ele faça venda direta na internet. A ferramenta vem com o intuito de gerar renda para o próprio torcedor e ajudar a gerar receita para os clubes. A ideia também é fortalecer o programa Fiel Torcedor, pois aqueles que são sócios terão ações especiais.

Ao criar sua loja do Corinthians na Representa Timão, o torcedor poderá vender todos os itens que constam na ShopTimão, de camisas a souvenirs. A logística de entrega é toda feita pela Netshoes. A cada venda, o torcedor ganha uma comissão que pode variar de 3 a 10% (mês).

Além da comissão, aqueles que fazem parte do Fiel Torcedor têm direito a prêmios ao atingir metas de venda. Entre os prêmios confirmados até o momento para os primeiros colocados estão visitas ao CT, camisa autografada pelos jogadores, seis meses de Fiel Torcedor grátis, vouchers de desconto e até mesmo nomes dos vendedores gravados nas camisas dos jogadores quando os campeonatos retornarem.

A ferramenta chega em um momento que as medidas para a não disseminação do vírus da covid-19 ferem as receitas particulares e, também, dos clubes. Com o Representa Timão, o torcedor pode aumentar sua renda mensal e ainda ajudar seu clube de coração. “Queremos oferecer apoio a milhões de torcedores e clubes em um momento de incertezas. É provável que existam muitos torcedores com renda limitada ou sem renda alguma. Mais do que disponibilizar uma possibilidade de renda às pessoas, iremos intensificar a inclusão digital no nosso país. Ao mesmo tempo, estaremos apresentando aos clubes uma nova fonte de receita em meio à pandemia por meio daquele que nunca abandona: o torcedor”, comenta Murilo Massari, diretor Comercial da Netshoes.

Outros clubes

A Netshoes vai estender o modelo de parceria para outras equipes do Brasil. A iniciativa, que foi nomeada de Parceiro Torcedor, segue a lógica do Parceiro Magalu, que foi lançado no início da pandemia pelo Magazine Luiza e tem como objetivo oferecer suporte aos empreendedores que buscam aumentar as possibilidades de venda do seu negócio e às

peessoas que desejam ter uma loja online do Magalu. A Netshoes, parte do grupo Magalu, tem como filosofia ajudar o brasileiro a se digitalizar.