

Magazine Luiza chega a 1000 lojas físicas e reforça sua estratégia multicanal

- *Origem da empresa, lojas físicas ampliam sua função e são transformadas em centros de compra, experiência e distribuição*
- *Unidades estão presentes em todo o país e estão integradas aos canais digitais e ao marketplace do Magalu*
- *Empresa chega ao estado do Mato Grosso, com inauguração simultânea de quatro lojas*

São Paulo, 22 de agosto de 2019 - O Magazine Luiza, uma das maiores plataformas virtuais focadas em varejo, inaugura, nesta quinta-feira, sua milésima loja física. O evento é simbólico -- não apenas por representar a abrangência e a capilaridade da rede --, mas sobretudo pela integração das unidades físicas à estratégia de multicanalidade adotada pelo Magalu e pela transformação de suas funções nos últimos anos. A milésima loja física da empresa está localizada em Franco da Rocha, município da região metropolitana de São Paulo, e é a 38ª unidade aberta pela empresa em 2019. Nesta semana, o Magalu também inaugura outras quatro lojas no estado do Mato Grosso, além de duas em Goiás, uma em Minas Gerais e outra no Rio Grande do Sul . Em setembro, 49 unidades serão abertas no Pará.

“O Magalu vem mostrando que aqueles que acreditavam no fim das lojas físicas estavam errados”, diz Frederico Trajano, CEO da companhia. “Elas são um pilar fundamental de nossa estratégia digital ao estabelecer um relacionamento pessoal com o cliente e atuar como centros de distribuição remotos, instalados em todo o país. Com as lojas físicas, conseguimos chegar de forma eficiente onde poucas empresas chegam.”

Com a entrada no Mato Grosso e no Pará, o Magalu passa a estar presente fisicamente em mais de 700 cidades brasileiras. O serviço de Retira Loja, que permite que as compras feitas pelo app ou pelo site sejam retiradas nos pontos físicos em até dois dias, já representa 40% do total de entregas feitas pela companhia.

Parte do movimento de integração de todas as plataformas do Magalu desde o ano passado, as lojas vêm sendo transformadas em *shoppable distribution centers*, nos quais cerca de 30% do espaço é destinado a estocar tanto produtos do Magalu (o chamado 1P) como itens vendidos pelos 8 mil *sellers* que fazem parte do marketplace da companhia (3P). Atualmente, mais de 300 lojas têm esse formato.

A integração entre unidades físicas e canais digitais funciona plenamente no front das vendas. O Magalu emprega, hoje, mais de 12 000 vendedores que, a partir de 2015, passaram pelo processo de transformação digital. Equipados com smartphones e com o sistema de Mobile Vendas, desenvolvido pelo Luizalabs, eles podem vender produtos da loja e do site, inclusive os itens oferecidos pela Netshoes --- e-commerce de artigos esportivos, calçados e roupas, adquirido pelo Magazine Luiza em junho deste ano. O cartão Luiza também pode ser emitido pelo Mobile Vendas e um um POS permite que os

vendedores façam a cobrança e emitam a nota fiscal. Com a digitalização da equipe, o tempo de venda nas lojas físicas caiu de 40 para 5 minutos.

Mil reais de desconto na loja mil

Para marcar a abertura de sua milésima loja, o Magazine Luiza fará uma ação de descontos em sua nova unidade de Franco da Rocha. A empresa distribuirá pela cidade 15 000 “raspadinhas”. Cada uma delas garantirá, no dia da inauguração, descontos que vão de 10 reais a 1000 reais ou prêmios como suporte para smartphones, necessaires, toalhas e canecas.

A nova loja do Magazine Luiza, em Franco da Rocha, está localizada na Rua Coronel Domingues Ortiz, 101 - Lote 24 - Quadra 02, no Centro.