

# Modelo não afeta vendas de lojas virtuais

Mesmo com o surgimento de muitos portais de compra coletiva, especialistas apostam no crescimento e-commerce

Nos últimos dois meses pelo menos um site de compra coletiva foi lançado por dia no Brasil. A informação é de Bob Wollheim, presidente da Brand Conversation, empresa de mídia digital e um dos pioneiros da internet no Brasil. Para Wollheim, muitos podem pensar que se trata de uma bolha, mas não é. “É claro que nem todos esses sites vão sobreviver, mas isso por falta de estrutura, planejamento e investimento, e não porque tenha se formado uma bolha”, diz Wollheim. E, os que sobreviverem, na sua opinião, serão muito bem-sucedidos. O motivo da popularidade repentina desse modelo de negócio é simples. “As pessoas se ligaram que isso dá dinheiro e é muito interessante para o parceiro do site, que oferece o serviço com desconto”.

As empresas que resolvem dar os descontos conseguem fazer um marketing sem alto custo e que atinge milhões de possíveis consumidores, diz Wollheim. A maior parte desse público talvez não conhecesse a empresa.

Além disso, os clubes on-line de ofertas, como Peixe Urbano, Imperdível.com e Click On, apostam no poder de disseminação da informação das redes sociais. Por meio do Orkut, do Facebook e do Twitter, para citar alguns nomes, eles espalham suas promoções. David Reck, di-

**Surgimento de novas formas de compra on-line resulta de crescimento da internet no país e impulsiona o comércio eletrônico**

retor da Enken Comunicação Digital, especializada em comunicação digital, afirma que o boca a boca pela internet é um recurso muito utilizado pelos clubes. “As redes sociais são propícias para isso”, diz. Para Reck, o surgimento de diversos sites desse tipo está relacionado com o crescimento da internet e impulsiona o comércio eletrônico.

Wollheim também acredita nisso. E afirma que não só os sites de compra coletiva estão em um bom momento, mas toda a internet local. “Trata-se de uma renovação da web brasileira”, afirma. ■ **A.V.A e C.P**

## CLICK ON

### 100 mil

usuários se cadastraram no site nas duas primeiras semanas de operação. A previsão inicial de ter um milhão de cadastrados em um ano será antecipada.

## INVESTIMENTO

### R\$ 17 mi

foram captados por Klauss Hommels para investir na internet brasileira. Hommels criou o Click On, que ambiciona ser o maior site de venda coletiva do Brasil.

## IMPERDÍVEL.COM

### 90%

de desconto nos produtos. Esse é o máximo de desconto que o site oferece. Para isso, é preciso atingir um número mínimo de compradores.

## Site americano Groupon foi pioneiro no modelo de compra coletiva

Groupon, site americano no qual as empresas brasileiras de compras coletivas se inspiram, já vendeu 5 milhões de Groupons, denominação das ofertas disponibilizadas. Segundo a empresa, se contabilizados os descontos oferecidos em cada serviço vendido, o total que os usuários economizaram chega a mais de US\$ 220 milhões.

O Groupon surgiu de um outro site, o The Point, lançado em 2007, em que as pessoas se organizam em grupo para resolver algum tipo de problema que não conseguiriam solucionar sozinhas. O clube de compras era parte do The Point, até que cresceu e ganhou vida própria. Segundo Alexandre Umberti, diretor de marketing da e-bit,

consultoria especializada em comércio eletrônico, o consumidor americano está acostumado ao conceito de outlet, que são as lojas de grandes marcas que oferecem descontos, e por isso foi natural o surgimento do mesmo conceito na web, voltado para serviços. Além disso, há nos EUA a cultura da compra por catálogo, que impulsionou o e-commerce. **C.P.**

## FONTES DE INSPIRAÇÃO

Veja quais são e como funcionam os sites internacionais que deram origem a esse novo negócio via internet

EMPRESA	GROUPON	LIVING SOCIAL	CITYDEAL	GROUPOLA
Data da fundação	11/11/2008	Agosto 2009	2009	24/2/2010
Origem	EUA	EUA	Alemanha	Reino Unido
Cidades onde opera	80 - até final de 2010	13	41	8
Equipe	200	33	ND	60
Usuários cadastrados	3,6 milhões	1 milhão	ND	ND
Modelo	Oferta única diária por cidade	Oferta única diária por cidade	Oferta única diária por cidade	Oferta única diária por cidade
Descontos	Acima de 50%	50% a 70%	ND	50% a 90%

Fonte: empresa