

# Novos sites mudam o jeito de brasileiros comprarem na web

Click On, Peixe Urbano e Imperdível chegam ao país com a proposta de reunir grupos de consumidores ávidos por descontos

**Amanda Vidigal Amorim  
e Carolina Pereira**

redacao@brasileconomico.com.br

O mercado brasileiro começa agora a conhecer uma modalidade de vendas on-line bastante popular nos Estados Unidos, os sites de compra coletiva. Imperdível.com, Click On e Peixe Urbano chegaram ao país com o mesmo objetivo: vender pela internet serviços e produtos para grupos, assegurando descontos entre 50% e 90% em relação à compra individual. De um jantar em um restaurante da moda a um ingresso para peça de teatro, há várias opções de serviços e produtos com preços promocionais. O modelo de negócio desses sites é inspirado no americano Groupon, criado em novembro de 2008. O Groupon recebeu investimento de mais de US\$ 35 milhões em dois anos e soma 3,6 milhões de usuários cadastrados. A receita vem da taxa paga pelo prestador de serviço ou pelo vendedor depois que um grupo fecha a compra.

O Imperdível.com, que entrou no ar no final de maio, oferece descontos de 50% a 90%. A meta, segundo Pedro Guimarães, sócio do site, é fazer com que os consumidores experimentem serviços de uma outra forma. O site, por enquanto, atende São Paulo e Rio de Janeiro, e a meta é chegar também a Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre e Brasília até julho. “A meta é ser o clube de ofertas com a maior presença geográfica do Brasil”, diz Guimarães.

O executivo, que foi presidente da Conspiração Filmes, uma das maiores produtoras de vídeo do país, aposta na experiência dos sócios para driblar os concorrentes que também estão se estabelecendo por aqui. Além de Guimarães, participam do negócio Paulo Veras, ex-presidente da Endeavor, organização não-governamental com foco em empreendedorismo, e Thiago Arruda, ex-consultor da McKinsey. “Temos uma equipe mais experiente. Além disso, como os concorrentes possuem nomes em inglês ou que não significam nada, vamos levar vantagem nos mecanismos de busca”, diz.

Porém, os investidores da Click On também são experientes. O alemão Klaus Hommels

Com comissões que variam entre 30% e 50% sobre as vendas efetuadas, sites brasileiros de compras coletivas oferecem produtos e serviços com até 90% de desconto

captou R\$ 17 milhões e decidiu apostar no potencial da internet brasileira. Hommels é também investidor do Facebook e Skype. Hommels tem como sócios Paulo Humberg, veterano do e-commerce no país e dono da A5 Investimentos; Marcelo Macedo, ex-diretor do Morgan Stanley; e João Ramirez, ex-gerente geral do UOL.

Segundo Macedo, a meta não é ser o site com maior presença geográfica no Brasil, mas sim o de maior faturamento e número de associados. “Atualmente somos o site mais acessado de venda coletiva, com mais de 100 mil clientes cadastrados”, diz o diretor do Click On. Ele conta que só no desenvolvimento do software foram investidos US\$ 2 milhões.

## Como funciona

Para Guimarães, do Imperdível.com, uma das chaves desse negócio é convencer o cliente que vai anunciar uma oferta de que ele não vai ganhar dinheiro, e sim conquistar novos clientes. O site cobra de 35% a 50% sobre a venda feita pelo portal. Macedo confirma a tese. Segundo ele, o diferencial dos sites de venda coletiva é apresentar a marca ou o serviço ao internauta.

Se uma oferta não atinge o volume mínimo de compradores estipulado pelo fornecedor, o software cancela automaticamente os pagamentos efetuados e devolve o dinheiro aos usuários que compraram o serviço.

Esse é o primeiro ponto em que Macedo espera diferenciar o seu Click On dos concorrentes. “Até o fim do mês, vamos lançar um novo tipo de pagamento. O cliente vai fazer uma reserva, e só depois de o site atingir a meta de vendas ele pagará pelo serviço”, afirma.

Questionado sobre as metas de faturamento para o Imperdível, Guimarães desconversa e diz que, até o fim do ano, esse mercado precisa ficar mais conhecido, não se trata de gerar receita. Macedo acredita que, como atualmente no país surge um novo site de compra coletiva por dia, só haverá lugar no futuro para os que vieram preparados e dispostos a investir. “Tínhamos um plano de alcançar um milhão de usuários até abril de 2011, mas os resultados estão superando as expectativas.” ■