

Groupon passa a negociar serviço de universidade

Bruno Cirillo

O Groupon, site norte-americano de compras coletivas, anunciou a entrada no ramo da educação. Pioneira no novo modelo de compras on-line, anunciou que está negociando um programa de pós-graduação para formar professores pela National Louis University, uma instituição de ensino superior localizada em Chicago, nos Estados Unidos. A ação vem depois de uma megaexpansão do e-commerce no mundo, puxada principalmente por iniciativas de compra coletiva.

De acordo com o Groupon, os créditos de desconto para o curso chegam a 57%. O pacote dá direito à compra de três créditos pelo valor de US\$ 950 dólares - normalmente, custariam US\$ 2.232. Para concluir o curso, o candidato precisa adquirir 36 créditos. "Parte de nossa missão na National Louis University é identificar pessoas de talento que desejam ser professores. Esta é uma forma inovadora de alcançar essas pessoas", disse o vice-presidente de Marketing da universidade, Jocelyn Zivin, ao jornal Chicago Tribune.

A oferta está disponível para 25 compradores, e exige um mínimo de 15 compras para ser ativada. O prazo termina amanhã. Para o Groupon, mesmo que as cotas negociadas não cubram os custos do anunciante, ele ganha ao expor seu produto e sua marca.

"Andrew Mason, que criou o Groupon nos EUA, resume o site como incentivo para levantar as pessoas do sofá e levá-las a experimentar algo excitante em cidades nas quais estarão ao lado de pessoas de quem gostam. O site de compras coletivas surgiu por meio de um projeto anterior de Mason, o The Point, um site lançado em novembro de 2007", disse ao DCI o diretor-executivo do Groupon no Brasil, Florian Otto.

Fonte: DCI, São Paulo, 9 set. 2011, Primeiro Caderno, p. A8.