

Pequenos e médios lojistas terão site de compra coletiva

Flávia Milhassi

Os pequenos e médios varejistas de São Paulo e do Rio de Janeiro contam agora com uma nova forma de inserir as grandes marcas em seu pontos de venda, fato este que não ocorria anteriormente. Desde em setembro em atuação, a Ponte de Negócios - site de compra coletiva focado em business-to-business (B2B)-, em que os empresários conseguem negociar diretamente com o fornecedor, sistema este pioneiro no Brasil.

Ao invés de os microempresários negociarem diretamente com a indústria fornecedora, a Ponte de Negócios agrega em um sistema on-line, produtos necessários das mais diferentes categorias, como alimentos e artigos de higiene, entre outros, para auxiliar no abastecimento de estoque dos comerciantes de médio porte, levando assim as melhores marcas ao consumidor.

Ao apostar no nicho de B2B, a empresa pretende alcançar este ano o faturamento de R\$ 3,3 milhões; posteriormente, depois de 18 meses no mercado de B2B, espera-se chegar a R\$ 32 milhões, sendo que o sistema está disponível apenas para empresários de São Paulo e do Rio de Janeiro.

Diferencial

O diferencial fica por conta do acesso que a empresa dá a esse nicho de mercado, que perde poder de barganha devido à concorrência de grandes varejistas, além de proporcionar a esses empresários preços mais acessíveis, conforme explicou Júlio Monteiro, sócio-fundador do e-commerce. "Estimamos que dois terços dos pequenos e médios comerciantes em atuação no País não têm acesso a determinados produtos ofertados diretamente pelas indústrias devido à falta de competitividade. Com o portal, queremos oferecer preços competitivos de forma que as empresas de pequeno e médio porte, por meio da coletividade, possam efetuar compras como se fossem grandes varejistas", explicou o executivo ao DCI.

Em operação deste setembro deste ano, o site de compras coletivas conta com produtos da Bauducco, da Unilever e da União, entre outras marcas, e ao longo dos três meses em operação, está em negociação com 120 indústrias. "Das mais de 100 indústrias procuradas nesse período, tivemos a adesão de 40%, algo em torno de 48 fornecedores. Temos cerca de 24 novos fornecedores para serem incluídos em nosso portal, o que representa aproximadamente 20% de novas empresas", enfatizou Monteiro. O executivo, quando questionado sobre se a aceitação por parte dos fornecedores tem sido fácil - uma vez que o pequeno e médio varejista tem pouco espaço frente aos grandes nomes do setor, respondeu que sim, e os mesmos, vêem a Ponte de Negócios como uma forma de lucrar mais. "Eles são nossos anunciantes. Apesar de ser um novo canal de vendas, a aceitação tem sido excelente, pois essas indústrias entendem que a oportunidade de negócios é muito grande", disse ele, e completou: "Os varejistas não compram os produtos por lazer, mas para ter uma oportunidade de obter um lucro cada vez maior em sua operação".

Outros nichos

Neste ano, o setor varejista teve uma maior atuação no setor de business-to-business (B2B). Em junho deste ano a Fast Shop, rede varejista de eletroeletrônicos, lançou a Fast Incentivos, braço de negócio voltado para o mundo corporativo, para atuar com marketing de incentivos.

Na data, o executivo Vincenzo Lasalvia, diretor da Fast Incentivos, afirmou que trabalhos pontuais feitos anteriormente pela rede fizeram com que o novo braço operacional fosse lançado, e que a intenção era trabalhar não apenas com eletroeletrônicos. "Além de oferecer opções como produtos disponíveis em nossas lojas nas premiações, traremos a esses empresários itens exclusivos.

Vamos analisar a necessidade, pois haverá casos em que teremos de oferecer, além eletroeletrônicos, itens como brinquedos e artigos esportivos.

Outra rede que também atua no B2B é o Magazine Luiza. Há 10 anos neste mercado, o marketing de incentivo da varejista representa em torno de 5% do faturamento do e-commerce da rede, conforme afirmou anteriormente ao DCI Eduardo Galanbternick, diretor de e-Commerce da rede. "Nos últimos dois anos vimos essa operação crescer significativamente", disse.



Fonte: DCI, São Paulo, 11 dez. 2012, Primeiro Caderno, p. A10.