

# Aumento do e-commerce brasileiro abre espaço para inovação nos programas de fidelidade

Cupons de desconto, páginas com as melhores ofertas e sistema de cashback aparecem como as principais opções

**22/09/2016 10:02:43**

Ao que tudo indica, os reflexos da crise econômica são bem poucos no segmento do e-commerce no Brasil. Segundo relatório Webshoppers, da E-bit, a expectativa é que o setor cresça 20% esse ano. O faturamento deve ser de mais de R\$ 55 bilhões, segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico. Isso significa mais de 190 milhões de pedidos online, com um ticket médio de R\$ 298.

Apesar dos números serem bastante favoráveis, o ticket médio em compras online baixou cerca de R\$ 12 por pedido em um ano (em 2015 foi de R\$ 310). Assim, as lojas online continuam buscando em suas estratégias de marketing parcerias para atrair novos clientes e fidelizar os antigos.

Sites que ofereçam cupons de desconto, grupo de ofertas e programas de fidelidade, como sistema de cashback, são os mais escolhidos. A Poup é um exemplo completo desse tipo de site. A startup, lançada em 2012, disponibiliza gratuitamente para o consumidor cupons de desconto, link com diversas promoções e, claro, o cashback.

Entenda o conceito de cashback

Traduzindo, cashback significa dinheiro de volta. Trata-se da devolução de uma porcentagem do valor gasto com a compra para o consumidor final.

Para funcionar, é preciso que o usuário acesse o site da Poup e clique na oferta desejada, sendo redirecionado à loja online. Lá, basta que ele conclua a compra para ser bonificado. Tudo acontece por meio de um rastreamento de links. A loja identifica que o usuário chegou a ela através da Poup, pagando uma comissão à startup. A mesma divide sua comissão com o consumidor final.

Esse rastreamento ocorre através do envio de cookies do computador do usuário para os sites da Poup e da loja online. “Tudo funciona de maneira bem transparente. O consumidor pode conseguir de volta até 15% do valor da compra”, conta GugaGorenstein, fundador da startup brasileira.

Diversas lojas já investem nesse tipo de parceria, como é o caso das Casas Bahia, Ricardo Eletro,

Azul, Avianca, Submarino , e muitas outras dos mais variados segmentos. Consulte em [poup.com.br/todas](http://poup.com.br/todas).

Cashback é garantido?

Se o consumidor seguir todas as regras indicadas pela Poup, sim! Entre as regras, temos as seguintes: o cliente precisa ser cadastrado na Poup. Para o cadastro, deve informar CPF, conta corrente ou conta do Paypal, endereço e outros dados solicitados.

Antes de acessar a loja online e comprar, é necessário que ele faça uma visita ao site da Poup e seja direcionado de lá para o site da loja parceira. Apenas esse caminho garante que a compra seja identificada.

É preciso tomar cuidado também com a navegação em várias janelas. A compra precisa ser feita em uma única janela. A dica então é realizar a compra em uma única etapa, sem ficar navegando em outros sites durante o processo. Após finalizar, basta ficar atento ao e-mail ou entrar na área do cliente da Poup para ver o extrato.

“Vale lembrar que a loja demora 7 dias para informar se a compra deu certo ou não”, diz Gorenstein. Após esse tempo, caso tenha dado tudo certo, há ainda o prazo de 60 dias para que a loja online efetue o pagamento da comissão da Poup. Apenas após esse período, o dinheiro é repassado ao consumidor final. “Para sacar, ele precisa ter R\$ 30 de créditos acumulados”, acrescenta Gorenstein. E, quanto mais se compra, mais se acumula.

Consumidor pode economizar de várias formas em suas compras

Além de comprar visando obter cashback (pago 2 meses depois da compra), o consumidor pode ainda conseguir cupons de desconto para economizar na hora da compra.

A Poup disponibiliza vários códigos para o consumidor inserir no campo que aparece no carrinho de compras das lojas. Esse código bonifica na hora, sem ter a necessidade de aguardar nem um minuto pelo desconto. É válido ressaltar que ele ainda pode pagar a compra com cartão de crédito e acumular milhas, dependendo do cartão e do banco. “Uma etapa não exclui a outra. O consumidor pode unir todas para ter o máximo de descontos e vantagens disponibilizados”, finaliza Gorenstein.