

## Desenvolvida por startup, plataforma reúne principais cupons de desconto em e-commerces

Imagine economizar em suas compras e ainda ganhar parte do seu dinheiro de volta? Essa é a proposta da startup Poup, fundada em 2012.

**06/09/2016 15:51:50**

O modelo de negócios, chamado de cashback, já é sucesso nos Estados Unidos e na Europa. No Brasil, poucos consumidores sabem de sua existência. Mas, felizmente, ele vem ganhando espaço nos últimos anos.

Com o crescimento do e-commerce – e da concorrência online –, as lojas virtuais já reconhecem que as parcerias são fundamentais para atrair novos clientes e fidelizar antigos. Assim, cada vez mais, se unem a startups, como a Poup, para conseguirem atrair a atenção de novos consumidores, cada vez mais exigentes e antenados.

Conseguir cashback em compras online já é realidade

A Poup oferece um programa de fidelidade para cadastrados no site e bonifica os clientes que comprarem online nos sites parceiros. É possível receber de volta até 10% do dinheiro gasto.

Aliexpress, Amazon, Americanas.com, C&A, O Boticário, Carrefour, Casas Bahia, Dafiti e muitos outros grandes nomes já são parceiros da startup. É possível conferir toda a lista e as porcentagens de cashback oferecidas no link: <https://www.poup.com.br/cupom-desconto/adidas>.

Para ser bonificado, porém, é necessário que o consumidor respeite algumas regrinhas básicas. Por exemplo, o acesso à loja virtual deve vir através do site da Poup e não é permitido que o usuário use cupons de desconto de terceiros.

Isso garante que a startup seja rastreada pelas lojas parceiras e, posteriormente, receba uma comissão. Ao fim, a empresa divide essa comissão com o consumidor. E os dois saem ganhando!

Para sacar a grana, o consumidor precisa aguardar acumular R\$ 30 no extrato e ter uma conta corrente em que seja titular ou uma conta no paypal. Os créditos da compra podem demorar até 45 dias para cair no extrato do cliente e têm prazo de expiração.

Por isso, é recomendado sempre ficar atento e ler às newsletters enviadas pela empresa no e-mail de cadastro. Elas alertam para a quantidade de créditos disponibilizados e datas de expiração, além de outras novidades da empresa.

Vale lembrar que a Poup não vende nenhum produto, ela apenas direciona o consumidor para o site dos parceiros.

### Setor está em crescimento no Brasil

O principal desafio do setor de cashback é fazer com que as pessoas acreditem na proposta e a testem. Afinal, quando a proposta é muito boa, é comum desconfiarmos, né?

Mas se a proposta funciona em outros países, não há motivos para dar errado no Brasil. Afinal, segundo pesquisas da E-Bit, em 2014, 51,5 milhões de brasileiros realizaram compras online. Desses, 10,2 milhões era estreatantes. Ou seja, o setor está ainda em amplo crescimento e há espaço para inovações e boas ideias.

### Site permite ainda garimpar ofertas

Além do sistema de cashback, a Poup permite ainda que o consumidor encontre ofertas e cupons de desconto.

Aos mais desligados, que não costumam entrar no site da startup para procurar ofertas, há ainda a possibilidade de instalar um aplicativo de alerta.

Assim, sempre que o consumidor entrar em um site parceiro, receberá um alerta de que é possível utilizar cupons de desconto e ganhar cashback com a compra. Então, basta seguir as instruções e “encher o carrinho”.

O app se chama Poup Alerta e funciona no Google Chrome, navegador mais usado no país.

### Nenhum segmento quer ficar de fora

Não há como se esquecer da explosão de sucesso de sites de Compras Coletivas. Pois agora chegou a vez dos sistemas de cashback, com a diferença de que esse tipo de negócio não tende a cair em desuso, apenas a se expandir. Afinal, que consumidor não deseja receber uma porcentagem de volta por suas compras?

Dessa forma, os mais diversos segmentos já fecharam parcerias com a Poup. É possível encontrar

desde roupas e eletrônicos até passagens aéreas.

E a porcentagem de cashback varia conforme o segmento. Serviços, por exemplo, pode pagar até 10%. Já passagens aéreas retornam 0,5% ao consumidor.

Startup investe no atendimento diferenciado para se destacar

O consumidor da nova geração não perde tempo: antes de usar um novo produto ou serviço, procura sobre ele em todas as redes sociais e sites de reclamações, como o Reclame Aqui.

Por isso, a startup investe em uma linguagem moderna e pessoal para conversar com seus clientes, conquistando assim um índice quase nulo de reclamações no Reclame Aqui com 100% de resolução aos problemas dos clientes. Para conhecer os serviços da Poup e aproveitar as ofertas disponíveis, acesse a página oficial .