

# Saiba o que é e como fazer parte de um tabloide digital voltado para o setor de varejo

Inovação no setor comercial cria alternativas para quem busca divulgar produtos de modo mais prático e dinâmico

**14/10/2016 08:58:06**

Uma das opções de marketing de supermercados e varejistas sempre foi o tabloide. Nele, as empresas conseguem colocar os produtos que querem ofertar durante um certo período de tempo no intuito de chamar o consumidor até a loja. Tradicional em muitos bairros, estes impressos ainda são entregues nas portas das casas, mas ficam sujeitos a muitas situações que podem prejudicar a distribuição como, por exemplo, clima, animais de estimação que podem rasgá-lo, necessidade de fiscalização da distribuição, dificuldade para mensurar o retorno, etc.

Ainda assim, seu principal objetivo continua sendo o de levar as pessoas até o supermercado tanto para procurar as ofertas divulgadas quanto para adquirir outros produtos. Uma pesquisa sobre comportamento de consumo realizada pela XPCheck - unidade de pesquisa da XP Investimentos - demonstrou, entre outros fatos, que o fator “deslocamento” ainda pesa muito para consumidores no momento de decidir por um varejo ou outro. De acordo com o estudo, 48% pretendem gastar até 10 minutos para chegar ao supermercado e 32% gastariam até 20 minutos. E como seria se, com um mesmo dispositivo, fosse possível encontrar as melhores ofertas - segmentadas por região - numa interface bem mais moderna do que a folha do tabloide impresso?

Atualmente, está cada vez mais comum acompanhar a migração da publicidade impressa para plataformas digitais. Com um tablet ou smartphone na mão já é possível assistir a filmes, pedir comida ou chamar um táxi. O conhecido tabloide também migrou, e nessa transformação trouxe novidades para o setor que potencializa a venda e muito dos varejistas.

Um novo formato para a era digital

Desenvolvido por uma startup que resolveu inovar e se destacar no mercado de varejo e marketing, o aplicativo SavPrice – além de ajudar diversos estabelecimentos a criarem ofertas personalizadas e a diminuir o impacto da crise para os varejistas – também desenvolveu um tabloide totalmente virtual. “Queremos atrair consumidores para estes supermercados, e o nosso feedback é que estamos conseguindo”, afirma Ederson Riechelmann, CEO e Co-Founder do app. Campanhas direcionadas pelo histórico de consumo, segmentando o público alvo, ou mesmo ofertar produtos

que estão no prazo próximo da validade é muito fácil com o aplicativo. “Podemos criar cupons também para os consumidores em épocas como Páscoa ou Natal”, diz Riechelmann.

Para o varejista fazer parte do tabloide é bem simples. A publicação é criada em uma interface de fácil acesso da SavPrice, na qual estes varejistas enviam seus produtos em promoção e ofertas de um determinado período e elas ficam disponíveis na plataforma para os consumidores.

“Não existe critério, o varejista coloca os produtos que ele deseja. Para divulgar os produtos, os varejistas precisam fazer uma integração com nosso sistema, ou seja, nos enviar os códigos de barras, descrição dos produtos, preço promocional, data de início e data final da promoção ou nos enviar os produtos em uma planilha excel, arquivo texto ou arquivo xml”, explica Riechelmann. Automaticamente, o sistema reconhece os produtos e eles são divulgados no tabloide do supermercado, assim como na aba de promoções. De acordo com o empresário, o retorno para o varejo é grande, o fluxo de clientes aumenta, a criação de campanhas se tornam segmentadas, fideliza o consumidor, há expansão da marca, além de divulgação de ofertas e promoções.

O aplicativo ainda conta com acesso ao BI, que é uma ferramenta para mensurar o impacto das promoções nos consumidores, possibilitando uma análise acurada sobre o retorno do investimento, além de relatório de acessos dos produtos em promoção mais visualizados, entre outras utilidades. “A economia pode chegar a 95% comparado com os tabloides impressos, e ecologicamente falando, não poluímos o meio ambiente”, completa.

Para criar o seu tabloide digital e aumentar os lucros, é só acessar a página do SavPrice ([www.savprice.com](http://www.savprice.com)) e entrar em contato com um dos representantes. No site também há o FAQ, caso ainda tenha restado alguma dúvida.