

João Paulo Martins

Inovação na rede

Ricardo Eletro inova e vai apresentar ao consumidor um novo jeito de comprar com desconto na internet

A cada dia aumenta o número de brasileiros com acesso à internet, e isso favorece o crescimento do setor de comércio eletrônico. Em 2009 a Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílios do IBGE apontou 67,9 milhões de internautas no Brasil. Nesse mesmo ano, as vendas *online* atingiram 10 bilhões de reais, aumento de 30% em relação a 2008. Não é à toa que a Ricardo Eletro está apostando nesse mercado e vai lançar novo método de compras em 2011.

A tarefa de criar um sistema inovador para incentivar as vendas pelo site foi dada à Vox Midia, agência de comunicação digital com 10 anos de mercado. Através de método próprio, intitulado *webbranding*, a empresa trabalha para construção, reforço e consolidação de marcas no ambiente *web*. E com a Ricardo Eletro foi assim. "A gente estudou o comportamento do consumidor", diz Marcelo Bastos, diretor comercial da Vox Midia. Ele explica que o CCC

(Clique Compartilhe Comemore), criado para a rede mineira de lojas, vai revolucionar o mercado de *e-commerce*.

Mistura de leilão com clube de desconto, o CCC possibilita a disseminação das ofertas entre os internautas, por meio das redes sociais e dos sites de busca (veja quadro). Para Júlio Palma, diretor de inovação da Vox Midia, o site da Ricardo Eletro sai na frente dos concorrentes justamente por oferecer produtos, ao invés de serviços, como ocorre nos clubes de compra e de desconto: "É uma evolução da compra coletiva e uma forma simples de se conseguir o menor preço, simplesmente juntando grupos de pessoas".

O responsável por essa iniciativa é o dono da empresa, Ricardo Nunes, acostumado a negociar com fabricantes e oferecer o menor preço. Ele é enfático ao falar do CCC: "Isso vai mudar o conceito do varejo na internet. Essa é a mais inovadora iniciativa já feita no comércio, no meio digital". É ver para crer. ■

Os diretores da Vox Midia, Júlio Palma e Marcelo Bastos: "Conseguimos unir a pegada da internet ao interesse comercial", diz Bastos



Edmundo Serra

20 | Encontro

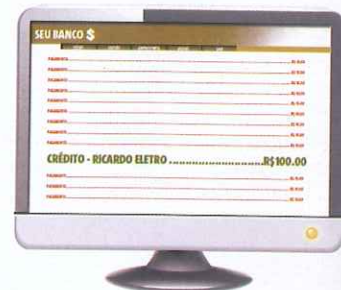
ENTENDA O CCC



■ Escolha o produto em promoção com o CCC no site da Ricardo Eletro. Na oferta aparecerão os valores do desconto (tal qual nas lojas físicas) e do estorno em dinheiro que o cliente vai receber



■ Ao clicar em comprar, saiba quantos compradores são precisos para receber seu estorno. Portanto, espalhe o link da oferta em suas redes sociais



■ Quando a oferta tiver o número determinado de compradores, todos eles receberão em suas contas correntes o estorno. Com isso, o produto sairá com desconto maior ainda