

## Compras Coletivas – A Febre de Consumo na Internet

### **Como Funciona**

Uma oferta, seja ela de produtos ou serviços, é colocada no site por um tempo determinado. Qualquer pessoa que esteja cadastrada no site pode realizar a compra e, na maioria das vezes, imprimir um cupom, que tem data de validade e exigências para o uso. Esse cupom dá direito a descontos, mas é necessário que seja apresentado no estabelecimento. O site de compras coletivas é um site comum de compras on-line para aproximar fornecedores de potenciais clientes, não entregam o produto em domicílio e não se responsabilizam pela qualidade da execução do serviço.

As ofertas ficam disponíveis no site por pouco tempo, geralmente por um dia, exceto alguns sites que oferecem promoções de eletrônicos, que podem ficar em oferta por três dias ou mais. Dificilmente as ofertas voltam a acontecer no mesmo site. Isso pode impulsionar os usuários a comprar, tornando-se uma nova forma de vício em compras, uma nova forma de consumir.

Inicialmente existia a regra de que uma oferta só seria válida quando atingisse um número determinado de compradores, o que não acontece mais, a oferta passando a valer a partir do momento de sua publicação.

### **Modelo de Negócio**

Um modelo de negócio que recentemente se consolidou no cenário mundial de comércio eletrônico, é o dos *Sites de Compras Coletivas*.

O modelo de negócios utilizado pelos sites de compra coletiva é o de corretagem, uma vez que o site tem como objetivo aproximar o consumidor do anunciante, facilitar a transação e receber uma comissão por esse serviço.

Segundo opinião de especialistas, o mercado já está ocupado por grandes e médios players. Um exemplo é a empresa Groupon, uma das primeiras a investir neste novo segmento nos Estados Unidos em 2008, com valor de mercado de cerca de 1,2 Bilhão de dólares, e que já está competindo no Brasil com a marca Clube Urbano. Além disso, mais de cem empresas já estão estabelecidas e outros players, grandes e pequenos, continuam entrando. É fato que o mercado brasileiro tem um grande potencial de crescimento, particularmente neste setor, mas isso não significa que esse grande volume de clientes vá se distribuir entre um grande número de players. O que geralmente ocorre no mercado eletrônico, após a consolidação de um segmento, é um forte líder seguido a distância por um grupo de concorrentes também com poder de fogo e uma quantidade maior de pequenos que encontraram um diferencial competitivo que os permitiu atrair clientes. Uma possível estratégia para o pequeno empreendedor seria encontrar nichos específicos de produtos com forte demanda e focar exclusivamente nestes produtos. Assim a marca teria chance de ser conhecida pelo mercado como referência em determinado nicho e sobreviver, ou ser comprada futuramente por um dos grandes players, o que também pode ser um excelente negócio.

O grande fato positivo trazido pela compra coletiva é que esse sistema deve trazer mais consumidores para o e-commerce e impulsionar ainda mais o volume de compras que já cresce, no Brasil, a taxas entre 30% e 40% ao ano desde 2001.

### **Proposta: Criação de um Concorrente**

Seguindo os conselhos dos especialistas e administradores de empresa, um grande player do mercado internacional vislumbrou oportunidades de expandir seus negócios iniciando suas atividades no mercado Brasileiro.

A estabilidade da economia e o aumento populacional da classe média foram fatores decisivos para este player. No entanto, como medida protecionista o governo Brasileiro decidiu que todo software necessário para a operação deste site deveria ser desenvolvido por uma empresa nacional. Sendo assim, considere que sua empresa foi contratada por este grande player para auxiliar na construção da referida solução de software, que deve atender as funcionalidades e exigências de um site de compras coletivas.