

# Estudo reafirma tendência do varejo por iniciativas de renda extra

Realizada pelo IBEVAR/PROVAR em parceria com a Affinion, pesquisa Receita Além das Vendas relaciona renda extra a oportunidades no e-commerce

**10/31/2017 12:58:58 PM**

A alta competitividade do mercado, aliada a um ambiente de constante transformação, faz com que as empresas busquem, frequentemente, novas formas para gerar receita buscando novas fontes de renda além do core business nas empresas. E foi para entender como os varejistas brasileiros enxergam e adotam diferentes práticas de receitas complementares, que o IBEVAR – Instituto Brasileiro de Executivos do Varejo e Mercado de Consumo –, junto ao PROVAR – programa da Fundação Instituto de Administração (FIA) em parceria com a Affinion, líder global em soluções de receita extra e engajamento, promoveu a pesquisa Receita Além das Vendas, iniciativa pioneira no Brasil.

Liderado pelo Professor Doutor Claudio Felisoni – presidente do IBEVAR, –, o estudo contou com a participação de executivos dos principais e-commerces do Brasil e identificou que o país tem acompanhado a tendência global, com 96% das empresas respondentes afirmando terem utilizado algum tipo de renda extra nos últimos dois anos.

No entanto, apesar da alta adesão de renda extra, apenas 51% dos respondentes afirmam possuir uma estratégia específica em sua operação. E isso reflete no sucesso da estratégia. Entre as empresas que adotam o planejamento específico para captação de receita além das vendas, 72% acreditam que a tática dá certo, enquanto apenas 33% daquelas que não têm planejamento creem no sucesso da iniciativa.

É possível perceber, ainda, que a geração de renda extra pode representar alta sensível para o resultado das empresas. Segundo 21% dos entrevistados, a receita além das vendas é responsável por 5% a 10% do seu faturamento geral. Para 12%, a estratégia representa 10% a 30%. O estudo também aponta que 9% dos entrevistados veem as atividades que geram ganhos adicionais como extremamente importantes, enquanto 30% julgam muito importante, 31% veem importância moderada e 30% acredita que as estratégias têm pouca importância.

Ajuda dos especialistas | A maioria das empresas entrevistadas (59%) já utilizam parceiros externos

para obtenção de renda extra, mas apenas 19% utilizam programas de fidelidade externos – sendo que, desses, 71% veem a estratégia como bem sucedida. Segundo Ricardo Cassetari, Head Latam da Affinion, esse é o primeiro passo para uma estratégia de vencedora. “Quando você busca um serviço bem feito e rentável para a sua empresa, você deve procurar um especialista. Com a renda extra não pode ser diferente. Há empresas especializadas em gerar oportunidade e monetização tanto no pós, quanto no pré-transicional, com estratégias diferentes para cada mercado. Então, é sempre importante procurar quem realmente entende do negócio para ter resultados satisfatórios”, pondera o executivo.