

Crédito: Reprodução Unsplash



5 dicas para montar um clube de assinatura em 2022

DA REDAÇÃO

O modelo de negócio de clube de assinatura não é novidade. Eles existem desde muito antes da internet, em formato impresso, como revistas e jornais. Entretanto, segundo pesquisa recente do Betalabs, viraram tendência nos últimos anos. Apenas no Brasil, o clube de assinatura movimentou 1 bilhão por ano na economia, é o que mostra os dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm). De acordo ainda com estudo da Zuora, quatro em cada cinco empresas com planos de assinatura continuaram crescendo mesmo durante a pandemia, contrariando a estatística de seus mercados.

Avaliando essa tendência, Franklin Bravos, CEO da Signa, startup de soluções digitais que já profissionalizou mais de 500 e-commerces, elenca as cinco principais dicas para montar um clube de assinatura no negócio virtual em 2022 e alavancar os negócios na chegada do novo ano. Confira:

1. Verifique se o seu produto se adequa a este modelo de negócio

Antes de tudo, a primeira pergunta que precisa ser feita sobre o assunto é: "meu produto se encaixa neste modelo de negócio?", aponta Bravos. "Se você acredita que ele pode ser

entregue periodicamente ao seu público, significa que passou nesta etapa". Depois disso, é necessário analisar que tipo de diferencial este produto pode oferecer. Isso é muito importante porque será o fator decisivo para estimular o consumidor a se tornar um assinante. Seja pela praticidade ou pelo preço, o que importa é que o cliente identifique algum benefício em fazer a assinatura.

2. Defina padrões e processos para o pagamento recorrente

O pagamento recorrente pode se complicar no modelo de clube de assinatura. Para evitar transtornos, defina padrões e processos para garantir total controle. Crie opções de planos e preços diferenciados para oferecer aos clientes. "Lembre-se de incentivar a assinatura dos planos mais 'avançados', afinal são eles que aumentarão sua margem de lucro", ressalta o CEO. Também não esqueça de "embutir" no valor da assinatura, gastos extras que possam desanimar o consumidor, como é o caso do frete, por exemplo. O preço psicológico pode ser o aliado na tomada de decisão.

3. Cuidado com as cobranças recorrentes

Além de oferecer planos e preços atrativos, uma boa ideia é dar opções de datas e formas de pagamento ao seu assinante. Para isso, o ideal é contratar uma plataforma para gerenciar

esses trâmites, assim evita-se que erros manuais ocorram. "Além de garantir eficiência e facilitar a gestão, um gerenciador de pagamentos recorrentes te ajudará na automatização das cobranças. Inadimplência, carteira de clientes, emissão de notas fiscais e boletos são apenas algumas funcionalidades que um sistema como este pode oferecer", relata o empreendedor.

4. Estude toda a logística que este processo exige


Em modelos em que os produtos têm entrega recorrente, é fundamental que a logística funcione perfeitamente. "Já imaginou a frustração do seu assinante ao receber os produtos com atraso?", conta Franklin. "Para evitar este tipo de situação, tenha muitas opções de fornecedores. Afinal, se tiver problema com o primeiro, terá sempre o plano B ou C". Além dessas dicas, você pode contar com uma plataforma de e-commerce que suporte esta modalidade.

5. Troque o lucro de agora pela previsibilidade de fluxo de caixa

Aqui, o desafio é que para você ter uma assinatura de sucesso, é preciso abrir mão das margens nos primeiros meses. Na média, para ter ganho, o cliente precisa ficar pelo menos seis meses, então seja atrativo para ele aceitar passar o cartão e receber produtos todo mês. "Essa falta de lucro deve ser colocada na conta de marketing como CAC (Custo de Aquisição de Clientes)", explica. "Como recorrência, o lojista precisa olhar uma métrica nova, que é o LTV (Life Time Value), ou seja, o valor que o cliente traz em todo o tempo do modelo. É necessário buscar que o LTV seja 4 vezes o CAC. No caso de produtos físicos, o LTV precisa descontar o valor de compra do produto".


Modalidade é responsável por movimentar 1 bilhão por ano na economia; quatro em cada cinco negócios cresceram aderindo o formato

Loterias




Acumulou - Concurso 2446

01 13 27 41 51 58




Acumulou - Concurso 5762

23 37 58 67 69




Acumulou - Concurso 2325

1ª SORTEIO: **05 08 17 23 36 49**
2ª SORTEIO: **17 24 37 42 44 45**



Acumulou - Concurso 1739


06 25 40 45 51 66 78



Acumulou - Concurso 2266

08 10 19 32 35 38 46
47 50 54 55 57 69 71
73 75 80 81 82 83

FELIZ ANIVERSÁRIO



DIA 26

CARLOS EDUARDO RICARDO
EMERSON RIBEIRO DA SILVA
FABRICIO DO VALE SILVA
PAULO R. ROMANINI
ROSANA CRISTINA GONCALVES
THIAGO MURA
VINICIUS SCARDOVELLI

DATAS COMEMORATIVAS



Dia da Gula
de São Timóteo