



Maior varejista da Região Norte provê uma experiência financeira completa para seus clientes

Expertise logística da companhia, combinada com a solução de Digital Banking da Dock, leva inclusão financeira ao interior da região amazônica.

Raio-X



Reconhecida como a maior varejista no Norte do país, esta empresa de origem manauara possui forte atuação na Amazônia Ocidental.

Na região, fora das capitais e cidades mais estruturadas, não existem agências ou caixas eletrônicos.

E por questões de logística, que podem distanciar os municípios por dias das grandes cidades, o dinheiro em espécie é escasso.

Assim, a falta de inclusão financeira e de acesso a serviços bancários desestimulam o consumo da população.

Contexto que levou ao desenvolvimento da solução

Apesar de atuar fortemente nas capitais, é nos interiores da floresta, onde quase nenhuma outra empresa chega, que a varejista se destaca. A rede opera em cerca de **70 cidades** no interior da Amazônia. Em muitas destas localidades, a atuação se dá por meio de quiosques com representantes que usam a infraestrutura do e-commerce.

Nesse cenário, aproveitar o ecossistema de relacionamento com o cliente para disponibilizar serviços e produtos bancários próprios, surgiu como um caminho lógico para a varejista vencer a barreira da inclusão financeira.



Sobre o cliente

Rede varejista manauara, considerada a maior de eletroeletrônicos da chamada Amazônia Ocidental.

Possui atualmente **34 lojas físicas, 32 farmácias, 22 loterias, três mercados e cinco centros de distribuição**. Seu site atende todo o Brasil e disponibiliza os produtos oferecidos nas lojas físicas e diversos outros serviços.

Conta com cerca de 4,5 mil colaboradores.

Desafio

Promover a inclusão financeira no Norte do país e ajudar no desenvolvimento da região como um todo. A estratégia adotada pela empresa foca o estímulo ao consumo e a concessão de crédito a clientes que hoje não possuem acesso a uma conta bancária.

Oportunidade

Ao criar uma conta digital completa – com aplicativo, cartão, saque, depósitos e empréstimos – a rede varejista sairia com duas vantagens em relação aos concorrentes.

A primeira diz respeito aos pontos de atendimento já existentes, principalmente em localidades de difícil acesso. **A maioria dos bancos digitais existentes no mercado, por exemplo, não oferecem uma maneira prática para que o usuário deposite dinheiro na conta bancária.**

A segunda vantagem é a rara base de dados construída dentro do ecossistema de negócios do grupo. Por meio do crediário concedido aos clientes, a empresa já conta com um alicerce para ensaiar sua operação financeira. Vale destacar que, para muitos dos clientes do interior, a companhia foi a primeira fonte de crédito formal.

Por fim, ao firmar uma parceria estratégica com a Dock, provedora de soluções em pagamentos e banking, a varejista encontrou estrutura tecnológica de ponta e todo o conhecimento necessário em banco digital para conectar as múltiplas partes do seu negócio ao ambiente financeiro.

Assim, seguindo a tendência mundial da inovação que trabalha na transformação da relação das pessoas com sua vida financeira, a empresa varejista lançou a Conta Digital: um produto feito para quem deseja um serviço mais inteligente, transparente e simples do que as contas oferecidas pelas instituições bancárias tradicionais. A inclusão digital também é uma questão para a inclusão financeira: em todas as cidades em que opera, mesmo que não tenha lojas, a empresa disponibiliza internet. Já são mais de 60 redes wi-fi gratuitas que operam na área central das cidades, na rua principal do comércio ou em praças.

Solução do cliente

Qualquer pessoa pode ter a conta digital, e não apenas os clientes da rede varejista.

Para atender às necessidades da região e proporcionar benefícios para seus usuários, a Conta Digital permite o pagamento de contas pessoais e o depósito em todas as lojas da rede em horários estendidos, inclusive aos finais de semana.

Os clientes podem desde já depositar dinheiro nas lojas físicas da rede. Mais adiante, será possível também realizar saques. E dentro do app, é possível fazer o mesmo que em qualquer conta digital dos concorrentes.

Com o cartão de débito, o usuário da conta pode comprar nas lojas, farmácias e mercados da varejista, bem como em qualquer outro estabelecimento comercial.

E o melhor de tudo, o saldo da conta recebe premiação em pontos de bônus de maneira simples e automática todos os dias, e o valor desta premiação é superior ao rendimento oferecido pela grande maioria das instituições do mercado.

Na mesma vertente de serviços financeiros, a companhia também começa a desenvolver um novo produto: o empréstimo pessoal. Limitado exclusivamente a clientes da rede, o serviço tem hoje uma grande demanda dentro da rede varejista e também será incorporado à Conta Digital.



Soluções Dock

Dentro da plataforma Digital Banking da Dock, a empresa utiliza as seguintes soluções:

- Pagamento de contas;
- Recargas e Vouchers;
- Pagamento instantâneo (Pix);
- Emissão de cartão com licença Visa;
- Transferência;
- Alias bank;
- Geração de boletos;
- Tesouraria Dock.

Resultados que fazem a diferença

- Mais de 8 mil contas ativas em junho de 2022, poucos meses após o lançamento da solução;
- Mais de 34 mil cartões emitidos;
- Mais de R\$ 63 milhões transacionados/mês.

O que vem por aí?

- Em 2021, cerca de 70% de todas as vendas eram financiadas pela própria rede e não pelos bancos. A ideia é que esse grande volume de crédito também seja incorporado pela nova plataforma de crédito financeira da varejista;
- A meta é chegar a **100 mil contas ativas** até o fim de 2022. Entre as 5 mil contas ativadas na fase de testes, cerca de 4 mil delas são dos colaboradores do próprio grupo, que passaram a atuar também como **agentes multiplicadores**, recebendo um incentivo de R\$ 5,00 para cada novo cliente.

Como a Dock resolve o desafio

Empresas como a rede varejista manauara, que **desejam criar sua conta digital** sem desviar o foco de seu modelo de negócio principal, **podem fazer isso por meio do modelo de Banking as a Service (BaaS), base da solução de Digital Banking da Dock.**

Na prática, o BaaS permite que qualquer negócio possa oferecer serviços financeiros sem ter de passar por todo o desenvolvimento de uma estrutura bancária e pela burocracia que esse processo normalmente exigiria.

Nesse modelo, a empresa pode contratar uma plataforma especializada, e, por meio de integrações via API, se tornar um “banco”.

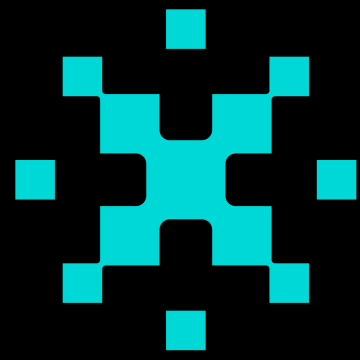
A solução de Digital Banking da Dock é uma plataforma adaptável, oferecendo tudo o que a empresa necessita para criar um banco digital.

Assim, é possível oferecer uma conta digital completa, que permite movimentações bancárias e até empréstimos com rapidez e segurança, ou adaptada ao negócio.

A tecnologia atende a toda a tesouraria da empresa, incluindo a abertura de contas, processamento e acompanhamento das transações, da autorização à liquidação, prezando pela qualidade e segurança das operações.

Além da questão tecnológica, também apoiamos os clientes que não desejam se tornar uma instituição de pagamento com as questões regulatórias envolvidas nos serviços financeiros, por meio de nossa licença junto ao BACEN.





Let's dematerialize finance to unlock business potential

Para mais informações,
VISITE WWW.DOCK.TECH

A Dock é uma das líderes em tecnologia para serviços financeiros na América Latina.

A companhia agrega valor comercial, inovação e escalabilidade para seus clientes, reunindo soluções de Cards & Credit, Banking, Acquiring e Risks por meio de sua plataforma única e completa, a **Dock One**.

As soluções modulares da Dock facilitam processos cruciais que aceleram a capacidade de empresas em disponibilizar ao mercado novos meios de pagamento e serviços financeiros.

O resultado é uma gama mais ampla de produtos inovadores, maior acesso do consumidor a serviços financeiros e experiências aprimoradas do cliente.

A Dock opera 70 milhões de contas ativas e mais de 7 bilhões de transações anuais por meio de sua plataforma em nuvem, reduzindo a carga operacional e regulatória, bem como oferecendo outras ferramentas valiosas aos clientes por meio de seu ecossistema de parceiros, para que eles possam se concentrar na experiência do usuário final.