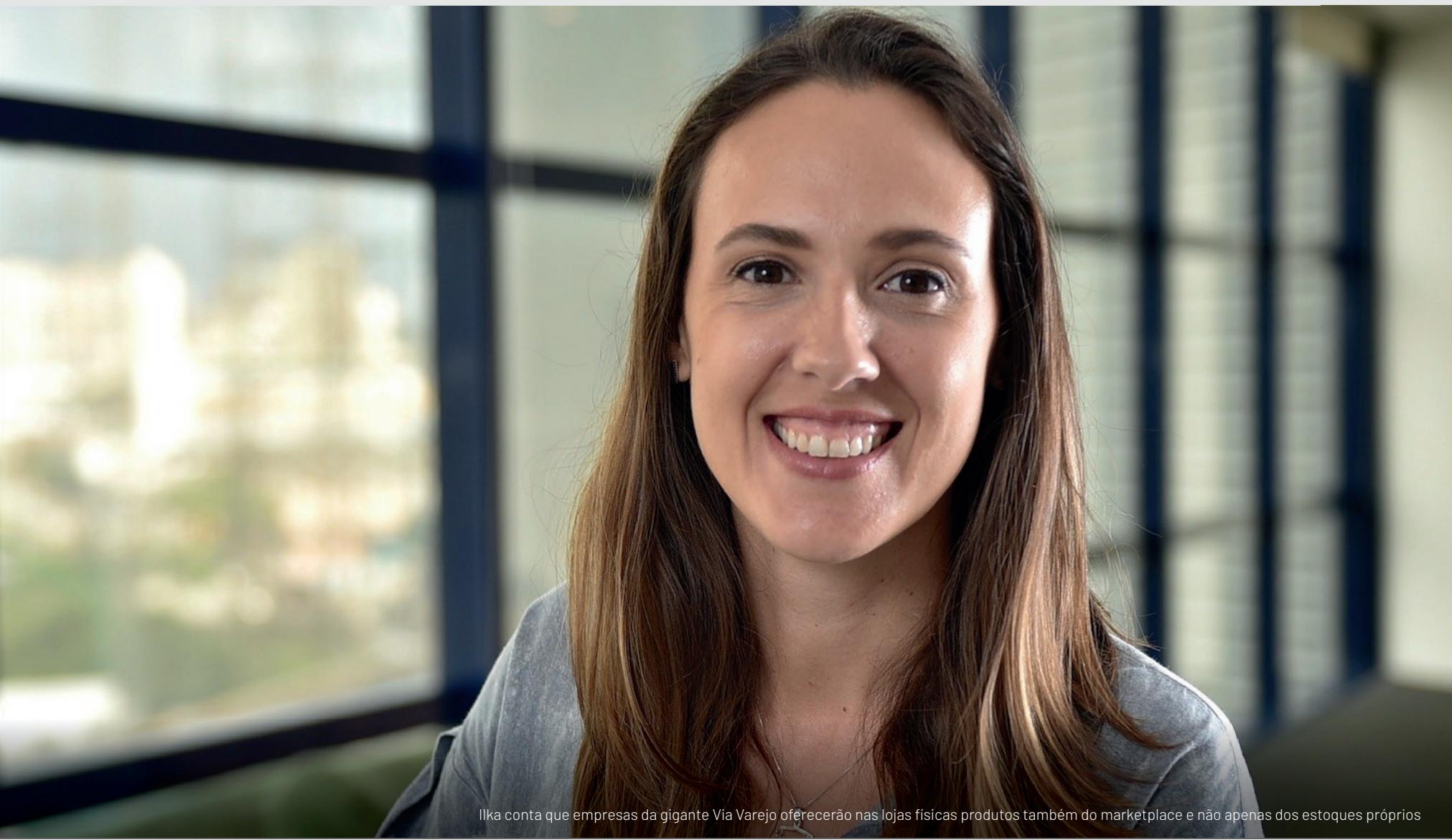


**IS** - O mundo está cada vez mais digital e os consumidores – a cada dia mais familiarizados com o online – de fato, estão buscando por novas experiências na jornada de compra. Entendemos que é preciso estar conectado com o consumidor em todos os pontos de contato, com a interligação entre as lojas físicas e online. Com essa visão, estamos integrando cada vez mais nossas plataformas de venda para que, na loja física, nosso vendedor também possa oferecer ao cliente todos os produtos ofertados no online, inclusive os do marketplace, não o limitando ao estoque da loja e gerando recorrência. As empresas que se preparam para ter suporte e qualidade em seus respectivos canais de venda e atendimento, naturalmente, estarão à frente no mercado em que atuam. Com essa visão e nossa estratégia omnicanal, a jornada

entre ON e OFF é cada vez mais integrada. Hoje, cerca de 80% dos nossos vendedores trabalham com devices com a última atualização do Via+mobile – aplicativo interno de vendas da Via Varejo – e uma maquininha de cartão. Além do app de vendas, os equipamentos contam com acesso para a plataforma Vendedor Online, que possibilita a oferta em todas as categorias disponíveis no site das marcas, incluindo parceiros do marketplace, e o relacionamento com o cliente por meio do “Me Chama no Zap”, para Casas Bahia, e “Vai no Contatinho”, para Pontofrio. Assim como ocorre no caixa, a etiqueta do produto é escaneada pelo device e o pagamento é realizado com a maquininha de cartão própria do vendedor. Eliminando a ida até o caixa o pagamento e retirada do produto.



Ilka conta que empresas da gigante Via Varejo oferecerão nas lojas físicas produtos também do marketplace e não apenas dos estoques próprios