

INFORMATIVO SINDIFLORES

ANO 19 – EDIÇÃO 26
JUNHO/2023



AUMENTE A RECEITA DA EMPRESA ATUANDO COMO PONTO DE COLETA DO MERCADO LIVRE

Conheça os requisitos necessários e as vantagens de se tornar um parceiro da plataforma

Quem nunca ouviu falar do Mercado Livre? O maior marketplace da América Latina tem hoje mais de 10 milhões de vendedores e ultrapassa os 200 milhões de usuários. O que poucos sabem é que a plataforma de comércio eletrônico é uma ótima oportunidade para que comerciantes de diversos segmentos tenham uma renda extra ao se tornarem um ponto de coleta Mercado Livre.

Ser um agente de coleta é apenas intermediar o vendedor do marketplace e o cliente. Não é preciso realizar nenhuma entrega nos endereços dos consumidores. Segundo dados do próprio Mercado Livre, a plataforma tem hoje 3,5 mil agências, que permitem uma capilaridade de operações e entregas rápidas por todo o Brasil.

O serviço funciona assim: um lojista inscrito no Mercado Livre realiza uma venda e, em vez de despachar o produto pelos Correios, ou esperar pela coleta em sua própria loja, ele deixa o pacote nas dependências de um ponto de coleta parceiro a fim de aguardar a empresa de logística buscar o pacote e entregar ao destinatário final.

Mas também pode ser o inverso: o cliente que comprou o produto quer fazer uma devolução e não precisa ir aos Correios, já vai direto a uma agência de coleta próxima de sua casa para deixar o produto.

Todo o gerenciamento das mercadorias, tanto as recebidas quanto as enviadas, é feito pela plataforma da Kangu, parceira do Mercado Livre. Dessa forma, o lojista não precisa investir em nada, apenas receber e despachar os produtos. A Kangu não é responsável pela coleta, apenas pelo cadastro e pelo gerenciamento dos agentes. As coletas são feitas pelo próprio Mercado Livre.

O mais importante é que, para se tornar um ponto de coleta, não é preciso ser vendedor no Mercado Livre. Segundo Luiz Vergueiro, diretor sênior de Logística do Mercado Livre, existem algumas regras: basicamente, é necessário ter um comércio com fachada, ter funcionamento em horário comercial, ter espaço disponível para o armazenamento dos produtos fora do alcance de clientes do negócio principal e adequar o CNAE para emissão de notas fiscais.

“É importante que os estabelecimentos funcionem normalmente de acordo com seus negócios, em paralelo à transação de pacotes do Mercado Livre. Após o cadastro, fazemos uma análise detalhada que inclui, por exemplo, qual é a demanda da nossa plataforma na região onde a loja candidata está localizada, além de verificar se ela atende a todos os requisitos”, afirma.

A iniciativa de criar pontos de coleta e não depender apenas dos Correios surgiu da necessidade de o marketplace desenvolver um sistema mais prático para envios e recebimentos de produtos.

“Queríamos oferecer a melhor operação para quem vende e o melhor atendimento para quem compra. A integração das agências Mercado Livre à rede de entregas e retornos nos possibilitou ampliar as opções para que nossos consumidores possam postar seus pacotes”, explica Vergueiro.

“A partir de um maior número de pontos físicos do last mile mais próximos do destino final dos pacotes, ou seja, do endereço dos consumidores, ganhamos em eficiência logística, o que é fundamental para os nossos centros de distribuição”, complementa o executivo.

Para se tornar um agente, o comerciante deve preencher um cadastro on-line no site da Kangu (veja os requisitos necessários abaixo). “Caso seja aprovado, entramos em contato com o lojista e a parceria é efetivada”, explica o diretor do Mercado Livre.

VANTAGENS

O principal objetivo de um comerciante que se torna um ponto de coleta do Mercado Livre é obter uma renda extra, ganhando dinheiro ao oferecer um espaço em seu estabelecimento para o armazenamento de produtos.

No entanto, as vantagens vão além disso. O estabelecimento comercial ganha divulgação, já que ele será mais conhecido e comentado entre os clientes do Mercado Livre que forem retirar ou entregar mercadorias. A própria plataforma fará essa divulgação na ferramenta de buscas de pontos de coleta, com dados de endereço e horário de funcionamento.

Outro ponto positivo é a quantidade de pessoas indo até o comércio parceiro, o que pode também se transformar em vendas. O Mercado Livre tem cadastros de chaveiros, padarias, farmácias, papelarias, lojas de produtos de informática, assistências técnicas, pet shops, gráficas, clínicas veterinárias, entre outros comércios e serviços diversos.

Há cerca de cinco anos, quando o Mercado Livre ainda estava iniciando a criação de agências de coleta, Júlio Ribeiro, proprietário da papelaria Videira, no bairro do Tatuapé, Zona Leste da capital, foi procurado pela plataforma para se tornar um ponto de coleta.

Sua principal vantagem é a localização: fica na principal praça do bairro, a Silvio Romero, onde o acesso é bastante fácil para quem mora na região. Ribeiro tem um espaço de cerca de 2,5m x 1,5m para armazenar as mercadorias, sem acesso dos clientes da papelaria.

“É muito vantajoso porque é uma renda extra para o meu negócio. Dá para pagar algumas contas da papelaria, como custos de energia, de água, entre outros”, conta o comerciante, sem divulgar qual volume recebe de mercadorias mensalmente.

Todos os dias, o Mercado Livre retira as encomendas que sairão para entregas e Ribeiro também recebe devoluções ou lojistas que preferem retirar suas compras no local em vez de receber em suas casas. Para ele, há mais benefícios do que desvantagens, mas algumas regras não podem ser quebradas.

Os agentes não podem recusar nenhum produto e, às vezes, o cliente pode demorar até uma semana para vir buscar o pacote. Pode ser desde uma caixinha bem pequena ou até uma moto.

“Na maior parte das vezes, é bem rápido e o aplicativo no celular funciona muito bem e é fácil de usar. Não tenho filas na minha papelaria por conta dessa demanda do Mercado Livre e acabo às vezes até vendendo produtos do meu negócio para essas pessoas”, conta Ribeiro.

Outro ponto de coleta que já está há cerca de quatro anos como parceiro do Mercado Livre é a Kaçula Autopeças, no Bosque da Saúde, Zona Sul de São Paulo. Segundo Íris de Oliveira, funcionária da área administrativa da loja, a principal vantagem é a divulgação da empresa.

“Temos cerca de nove metros quadrados para armazenar as mercadorias e o trânsito de clientes do Mercado Livre não atrapalha o negócio principal da loja porque fica separado”, conta.

Diariamente, a Kaçula Autopeças recebe produtos de lojistas do Mercado Livre e acontece frequentemente de clientes acabarem comprando na própria Kaçula. “É bem comum o consumidor vir para buscar ou devolver uma mercadoria e comprar algo na nossa loja. É um dos pontos mais positivos, além, obviamente, da renda extra gerada para o estabelecimento.”

O processo com os pontos de coleta funciona da seguinte forma: o Mercado Livre avisa o cliente quando a compra chegar na agência e ele terá até sete dias para retirar. Ao chegar no estabelecimento, o cliente do Mercado Livre mostra o código QR no seu celular, sem precisar imprimir papéis nem levar documentos.

Para devoluções, o cliente solicita o pedido e leva o pacote até uma agência. Ele receberá um comprovante via e-mail e, assim que a plataforma finalizar o reembolso, o consumidor será avisado.

QUANTO GANHA UM AGENTE?

Apesar de não ser uma informação pública divulgada pelo Mercado Livre, cada lojista recebe atualmente R\$ 0,60, em São Paulo, por pacote recebido, segundo agentes de pontos de coletas ouvidos pelo Diário do Comércio.

O valor total no fim do mês vai depender da quantidade de produtos que o comerciante irá receber para armazenar. Os lojistas ouvidos pela reportagem não abrem publicamente os valores, mas apontam que os lucros podem chegar a até R\$ 10 mil por mês. Em média, com uma cota boa mensal, os ganhos podem variar de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil, apesar dessa informação não ser confirmada pelo Mercado Livre.

Cibele Gandolpho – Jornal Diário do Comércio 24-05-2023

Se deseja não receber mais mensagens como esta, responda esse e-mail com a palavra [CANCELAR](#)

Sindiflores

Sindicato do Comércio Varejista de Flores e Plantas Ornamentais do Estado de São Paulo

Rua Monte Alegre, 61, sala 63 - Perdizes – São Paulo – SP, CEP 05014-000 - Telefone: (11)3865-7475

www.sindiflores.com.br - secretaria@sindiflores.com.br <https://www.facebook.com/sindifloressp>