



## A avalanche de oportunidades na venda de ingressos online

Eduardo Henrique (\*)

*Shows oferecem uma oportunidade única de aproximação do seu artista, banda ou comediante favoritos*

No entanto, os altos custos, longas filas e a necessidade de monitorar lançamentos para conseguir um ingresso, especialmente se for de uma celebridade famosa, são fatos que contribuem para tornar o processo de compra muito menos agradável.

Felizmente, os marketplaces online excluem a necessidade de acampar em dias de chuva, aguardar em longas filas e ter que tirar um tempo de trabalho para conseguir os melhores lugares ou mesmo um assento! Tudo o que você precisa fazer é logar na sua conta pelo celular e comprar ingressos sem aborrecimentos. Mesmo em comparação ao processo de compra no computador, com o advento da geolocalização e notificações via push com sugestões específicas, e a possibilidade de armazenar os ingressos em seu dispositivo móvel, comprar ingressos pelo celular se tornou uma experiência ainda mais otimizada, conveniente e rápida.

### O que torna este mercado super promissor

Comprar ingressos online é o resultado inevitável da crescente popularidade das compras mobile, bem como o aumento do interesse em shows e outros eventos presenciais. O Harris Poll descobriu que as pessoas agora estão gastando 70% mais em experiências do que em bens materiais. A tendência é ainda maior entre os millenials, que compartilham grande parte de suas vidas nas mídias sociais. De acordo com a pesquisa, 72% deste público também prefere gastar dinheiro em atividades como shows do que na compra de roupas e outros bens. Enquanto os fãs de música têm mais oportunidades do que nunca de ouvir suas músicas favoritas, a sensação de um show ao vivo ainda é atrativa. Ir para um show é uma chance de se conectar mais aos artistas populares, além de se sentir parte de uma comunidade maior de fãs com interesses semelhantes. Em um mundo em que passamos tanto tempo online, eventos presenciais, que oferecem emoções únicas que nunca poderão ser revividas, assumiram um valor significativo. Os festivais também têm sido extremamente populares, especialmente entre os millenials, reforçando a atração não apenas de ver um artista, mas também de participar de uma experiência completa. Não é de se estranhar que os ingressos para shows têm previsão de superar as vendas de álbuns de duas grandes gravadoras.

### Plataformas online de compras de eventos

A música também se tornou mais global. A Live Nation, usando o Ticketmaster como plataforma de venda de ingressos online, domina a maioria das vendas internacionais de grandes eventos ao vivo. No passado, os eventos musicais tinham locais de apresentação limitados, mas com o acesso imediato e global a novas músicas, os artistas estão indo para lugares que raramente visitavam, ou até mesmo nunca visitaram, com maior frequência, incluindo a América Latina. Além de proporcionar um acesso mais global aos artistas, a Live Nation prevê que os espectadores terão

uma experiência ainda mais ininterrupta, onde a emissão de bilhetes, a entrada e até a compra de comida se realizarão quase sem esforço.

Dado todas as formas em que o comportamento do consumidor mudou devido à inovação tecnológica, não é de admirar que as plataformas online para compra de ingressos tenham se tornado vitais para qualquer evento, por menor que seja. A Eventbrite, que começou principalmente como um site de autoatendimento para eventos pequenos, muitas vezes gratuitos, cresceu tanto que se tornou o principal concorrente da Ticketmaster. Eles devem sua popularidade, em parte, à sua capacidade de aproveitar as ferramentas das redes sociais, permitindo fácil compartilhamento através do Facebook, LinkedIn e Twitter.

Apesar do crescimento da Eventbrite, ainda há muitas oportunidades para explorar esta nova tendência de comportamento dos usuários e alinhá-la à venda de ingressos online para eventos médios e pequenos. Aqui na América Latina, perto de crescer além de suas fronteiras, a Sympla, uma das empresas investidas da Movel, procura preencher algumas lacunas deixadas por essas plataformas. Ela oferece um ambiente simples e conveniente para eventos de todos os tipos, incluindo conferências, reuniões e workshops, além de shows e festivais. O aplicativo possui um sistema 'do it yourself' para que as pessoas possam aproveitar o poder dessas ferramentas para comercializar e vender ingressos para mais de 12 mil eventos simultâneos, atingindo um milhão de ingressos vendidos por mês. Enquanto a Live Nation e a Eventin oferecem experiências de grandes shows em toda a América Latina, há menos consumidores nesta região que são atraídos ou dispostos a pagar esses eventos. A Sympla atende essas diferenças culturais, dando aos organizadores do evento a capacidade de se conectar com o público-alvo.

### O futuro das plataformas de venda de ingressos online

É claro que os vendedores de ingressos online para grandes artistas, eventos esportivos e festivais já se apoderaram do mercado e continuarão sendo mais inovadores e globais. Mas, como podemos ver com a Eventbrite e a Sympla, ainda existem muitas oportunidades para as plataformas oferecerem uma maneira de se conectar com os públicos para eventos locais e regionais de pequeno e médio porte. Com tantos consumidores com vontade de viver ainda mais experiências, essas oportunidades viverão um crescimento exponencial.

Outro efeito colateral do crescimento das plataformas de emissão de ingressos é o potencial para introduzir e integrar outros apps e oportunidades de marketing. Os consumidores estão sempre procurando facilidade e conveniência, e quanto mais integrados estiverem os diferentes aplicativos e serviços, mais oportunidades surgirão para aproveitar esse mercado. Esta é uma tendência que estamos vendo em toda a tecnologia móvel, como nós desenvolvemos no Rappido, e não será nenhuma surpresa se os aplicativos de ingressos abraçarem esta integração para oferecerem vários serviços também.

(\*) É fundador e diretor de novos negócios da Movel.

# Confira 5 tendências para empreender no e-commerce em 2018

Sapatos artesanais femininos e camisetas personalizadas de filmes e séries estão entre segmentos que estarão em alta; especialista em e-commerce Bruno de Oliveira dá dicas para abrir loja virtual

O início de um novo ano serve como estímulo para colocar em prática os planos de iniciar um novo negócio. O comércio eletrônico está cada vez mais em alta, mas, na hora de empreender, é fundamental escolher bem o setor em que se irá atuar, considerando não apenas a afinidade pessoal como o potencial de sucesso e crescimento.

"Muitas vezes a pessoa quer montar uma operação de e-commerce mas não tem nenhuma ideia de qual setor quer empreender, nem que tipo de produto quer vender. Nessa hora, sempre recomendo avaliar as tendências do mercado e apostar em produtos inovadores", explica Bruno Oliveira, especialista em e-commerce e criador do Ecommerce na Prática. Segundo o relatório Webshoppers 36 da Ebit, os setores de Moda e Acessórios, e Esporte e Lazer estão entre os que obtiveram maior faturamento em 2017.

O especialista indica cinco setores promissores para abrir um e-commerce neste ano:

### . Sapatos artesanais femininos



O setor de moda e acessórios representa 6,4% do faturamento total do mercado de e-commerce, e é uma grande vantagem oferecer a esse público modelos que serão encontrados somente através da sua marca. "A empresa estará entregando valor a seus clientes, e, por isso, poderá cobrar um preço maior. A desvantagem é, caso o empreendedor não possua experiência com a fabricação desses artigos, será necessário desembolsar recursos para contratar pessoas que façam isso."

### . Camisetas personalizadas de filmes e séries



Com baixo custo inicial, é um setor muito concorrido, mas que possui grande recorrência. "Uma pessoa não compra uma camiseta só porque precisa andar vestida pela rua, elas vestem uma ideia que têm de si mesma e que quer transmitir para os demais. Por isso, invista em diferenciais, estude muito a persona do seu negócio e busque estratégias para fidelizar seu cliente", recomenda Oliveira.

### . Moda praia feminina



Com um mercado repleto de micro nichos, esse campo de atuação permite que os empreendedores tenham a possibilidade de oferecer produtos com exclusividade e estoque relativamente barato. "Um bom exemplo para esse setor é trabalhar com modelos para crianças e mulheres de mais idade. Isso proporcionará maiores chances de ter um negócio de sucesso".

### . Acessórios para ciclismo/triatlo



"Este é um mercado em que os interessados por esses produtos geralmente não costumam economizar na hora da compra", explica o especialista. Isso porque o setor de esporte e lazer está associado ao hobby das pessoas e, com isso, geralmente são compras desencadeadas pela paixão e realizadas de forma impulsiva. Com um faturamento de 3,8% do total do mercado, a área de esporte e lazer é um segmento com ampla abertura. "Aqueles que já são ciclistas ou aficionados por esse setor têm a vantagem de conhecer bem quais são as dores e os anseios da sua persona, antes mesmo de fazer qualquer pesquisa", comenta.

### . Lingerie



Outra oportunidade no mercado de moda feminina é o de moda íntima. Apesar da forte concorrência, é possível sobressair-se ao oferecer produtos diferenciados. Essa área tem a vantagem de possuir alta demanda e recorrência, boas possibilidades de fidelização, exclusividade e baixo custo inicial. "O empreendedor pode procurar fornecedores diferentes, que possam oferecer modelos exclusivos e estampas diferenciadas. Outra possibilidade é investir em micro nichos, como a muda plus size", sugere Oliveira.

No entanto, é importante destacar que ficar atento às tendências e segmentos não basta para abrir uma loja virtual. Para o especialista, é necessário ter também um plano de negócios estabelecido, missão, visão e valores definidos e saber quem é o cliente que se precisa alcançar. "Com um planejamento estratégico bem definido, o empreendedor terá muito mais chances de obter sucesso com sua empresa, evitando alguns tropeços".

## Fones In-Ear Bluetooth

A Shure, líder mundial no setor de microfones e áudio, acaba de lançar dois novos fones In-Ear Bluetooth; os modelos SE112-BT1 e SE215-BT1, além de um cabo Bluetooth compatível com os modelos SE215, SE315, SE425, SE535 e SE846.

Desenvolvidos a partir da consagrada linha de fones in-ear SE da companhia, os dois novos fones oferecem áudio nítido e tecnologia Sound Isolating™, além de design ergonômico e kit com diversas espumas isolantes que bloqueiam qualquer ruído externo e proporcionam alta qualidade de áudio em qualquer situação. O modelo SE112 está disponível na cor preta com driver fixo, enquanto o SE215 está disponível nas cores transparente (clear), preto, azul ou branco e conta com drivers destacáveis.

O cabo Bluetooth (que também é vendido separadamente e sem os drivers) foi projetado para consumidores que já possuem outros modelos de Fones In-ear da linha SE e desejam a liberdade e comodidade da conexão sem fio enquanto ouvem música, praticam esportes, falam ao telefone ou qualquer outra situação cotidiana.

Portáteis e super-resistentes, todos os novos fones já vêm com microfone, controle integrado de três botões controle de volume e da reprodução do



áudio e bateria com duração de até oito horas. Um dos pontos principais nos novos fones é a qualidade de áudio superior e todos ainda contam com alcance de aproximadamente 10 metros, tecnologia Bluetooth 4.1 e conectividade simples e automática com smartphones, laptops e outros dispositivos móveis Bluetooth.

"Há 20 anos, a Shure vem elevando a categoria de seus fones ao criar produtos que oferecem áudio excelente, design, conforto e durabilidade", comentou Matt Engstrom, Diretor Sênior da Shure. "Agora que os consumidores buscam cada vez mais soluções móveis, temos a satisfação de atender os pedidos de nossos clientes e oferecer novas soluções sem fio com a qualidade de áudio e a durabilidade que sempre foram as marcas registradas da Shure".

As três novidades estarão disponíveis em março na loja oficial da marca no Brasil www.lojashure.com.br.

## News @TI

**Brasil Game Show lança segunda edição de seu livro**

@Com números expressivos, a Brasil Game Show já se consolidou como o maior evento de games da América Latina e um dos principais do mundo. Em dez edições, mais de 1,5 milhão de visitantes passaram pela feira e puderam curtir milhares de jogos, atrações exclusivas e ver grandes nomes da indústria mundial, como Hideo Kojima, Phil Spencer, Nolan Bushnell e Ed Boon. Para reviver ou conhecer os momentos marcantes da história do evento e ainda ficar por dentro dos detalhes e bastidores dessa incrível trajetória iniciada em 2009, no Rio de Janeiro, a BGS lança a edição especial e atualizada de "Brasil Game Show - o Livro", publicado pela Editora Europa, com capítulos sobre as dez edições, incluindo a histórica BGS10, textos em português e inglês, capa dura, embalagem exclusiva e diagramação totalmente reformulada. Em edição limitada, a nova obra já está disponível para compra pelo site da BGS (www.brasilgameshow.com.br) e custa R\$ 99.

**Olist vai abrir 120 novas vagas de trabalho em 2018**

@O Olist, empresa de tecnologia que conecta micro e pequenos vendedores aos marketplaces de grandes varejistas, planeja a abertura de 120 vagas de trabalho até o final de 2018. A estimativa é feita com base nos planos de crescimento da empresa sediada em Curitiba (PR), que prevê dobrar o tamanho da sua operação nos próximos 12 meses. Com novas oportunidades abertas todas as semanas, o time de RH espera encontrar, além de candidatos tecnicamente aptos para as funções, futuros colaboradores que tenham compatibilidade com o perfil cultural da empresa. Pessoas criativas, flexíveis, que saibam trabalhar bem em equipe e com uma personalidade aberta ao aprendizado e aperfeiçoamento constante são algumas das características valorizadas dentro da organização. A busca e aquisição de novos profissionais também serão marcadas pela avaliação do talento e aptidão de cada candidato, independente do número de vagas, como explica a Head de RH do Olist, Daiane Peretti. "Se estamos à procura de pessoas para preencher cinco vagas em uma determinada área da Olist, mas seis talentos se destacam durante o processo, contratamos os seis. Preferimos iniciativa à experiência. O fit cultural é fundamental", explica (olist.com.).

www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

**TEL: 3106-4171**