



Magalu lança lives para dar visibilidade a lojistas parceiros

As transmissões semanais no Instagram da marca abordarão temas como café; jardinagem; higiene e limpeza de casa; produtos veganos.



O Magazine Luiza começou, a partir desta quinta-feira, 2, a realizar uma série de lives em seu perfil do Instagram com lojistas da plataforma Parceiro Magalu e influenciadores de diversas áreas. **O objetivo é dar visibilidade a esses pequenos lojistas que estão utilizando a plataforma de vendas da marca e apresentar os produtos vendidos nela.** “Vamos trazer influenciadores e autoridades especialistas em diferentes temas, para conversarem com nossas lojas parceiras especializadas no assunto e que, por sua vez, terão oportunidade de apresentar seus produtos para nossa audiência”, explica Pedro Alvim, gerente de mídias sociais do Magalu.

Inicialmente as lives acontecerão **sempre às quintas-feiras, às 11h**, no Instagram da companhia. Nesta primeira semana, o tema da live comandada por Paula Varejão, apresentadora do programa *Tá na hora do café* do canal Mais Globosat, foi “Café: da planta à xícara”. A transmissão ainda contou com convidados representantes das **marcas Café Campos Altos, La Finca Brasil, Cereja do Café e Marcus Magalhães Cafés**, que trouxeram informações sobre cafés especiais, processo de torra e outras curiosidades. Além disso, o Magalu ofereceu frete grátis nos produtos desses parceiros para todo o Brasil, nas compras feitas pelo aplicativo ou site.

Além de café, **categoria que teve alta de vendas de 2.806%** no marketplace no segundo trimestre, ao longo das próximas semanas, a série de lives abordará temas como **jardinagem; higiene e limpeza de casa; produtos veganos** etc. “A escolha dos temas é feita em conjunto entre os times de redes sociais e marketplace, sempre considerando a pertinência do assunto para os nossos clientes e os parceiros cadastrados na plataforma”, comenta Alvim.

Logo no início da pandemia o Magalu lançou a plataforma digital de vendas, Parceiro Magalu, com **o objetivo de ajudar os micro e pequenos negócios a continuar vendendo**, de forma digital, durante a crise provocada pelo novo coronavírus. “Se antes, eles tinham um raio de atuação, agora, passam a vender para todo o Brasil, sem custo logístico, faturando pela própria plataforma e pagando uma comissão, somente pelo pedido pago”, afirma Mariana Castriota, gerente de marketplace da companhia, reforçando que a marca também ganhou com essa parceria: “Para o Magalu, essas PMEs adicionam um portfólio de produtos vasto e diverso, enriquecendo ainda mais nosso catálogo e fortalecendo nosso #TemNoMagalu. De café a mangueira de ordenhadeira, ganhamos uma variedade de produtos impensáveis, anteriormente. Além disso, aumentamos a nossa capilaridade e fortalecemos, junto com eles, nossa presença regional. São parceiros espalhados por todo Brasil, de Roraima ao Rio Grande do Sul”.

Fonte: <https://www.meioemensagem.com.br/home/marketing/2020/07/03/magalu-lanca-lives-para-dar-visibilidade-a-lojistas-parceiros.html>



comercialonline.tv.br