

Embracon inova na experiência de compra de consórcios com foco nas gerações nativas digitais



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Com a incorporação de tecnologias avançadas e uma abordagem centrada no cliente, o site se destaca como o mais rápido do segmento

A Embracon, uma das maiores administradoras de consórcios do país, anuncia o lançamento da sua plataforma de e-commerce para venda de consórcios. Desenvolvido pelos departamentos de marketing e TI da empresa, o novo e-commerce redefine o processo de compra de consórcios, proporcionando uma experiência rápida, eficiente e acessível aos clientes.

Com uma abordagem centrada no cliente, a Embracon reconstruiu o simulador de consórcios em um novo framework. Trata-se de uma área digital em que o consumidor pode personalizar orçamentos e escolher o plano de consórcios ideal para seu perfil. A reestruturação garante velocidade e acessibilidade na navegação, sem que haja objeções que dificultem a compra do cliente. Esta nova tecnologia não apenas simplifica o processo de simulação de compras, mas também permite uma seleção simplificada de opções de

grupos de consorciados, que varia de acordo com a renda, produto e número de parcelas escolhidos pelo cliente.

Segundo André Herculano, gerente do Departamento de Projetos e Desenvolvimento de Sistemas, o processo de simulação e compra foi totalmente arquitetado e desenhado pelo time da Embracon. “O formulário de cadastro possui validação em tempo real de campo e grupo, com seleção inteligente de opções baseada na simulação de compra do cliente. Recuperamos dados em cada etapa para garantir continuidade em caso de perda de conexão ou troca de dispositivo. Isso é um processo que aos olhos do consumidor pode parecer simples, mas existe um grande sistema para garantir a melhor navegabilidade e entrega de soluções”, explica.

Ainda segundo a empresa, ao finalizar a compra, o usuário entra automaticamente no fluxo de clientes e recebe orientações para acessar sua Área de Cliente no site e no App da Embracon. “Lá, terá acesso a todas as informações sobre seu consórcio, incluindo dados da cota, datas das assembleias, boletos e a capacidade de ofertar lances, seguindo o padrão de qualidade e atendimento da empresa”, explica Helder Santos, gerente de Martech da Embracon.

Para garantir a segurança e a eficiência neste processo, a Embracon vem aprimorando seu e-commerce desde 2021, permitindo uma integração direta com o software de vendas, que é responsável por obter em tempo real os tipos de planos, grupos necessários para as simulações da compra do consórcio e disponibiliza as opções de formas de pagamento como PIX, cartão de crédito, débito e boleto. “Isso elimina a necessidade de cadastros intermediários e reduz significativamente o passivo operacional para manutenção”, avalia Herculano.

Canais de vendas da Embracon

Até 2016, a Embracon trabalhava exclusivamente com filiais próprias. Naquele ano, a empresa criou uma diretoria de parceiras, dando início a uma estratégia multicanal para a venda de seus consórcios. Hoje a empresa trabalha com mais de 600 parceiros de negócios, entre varejistas, montadoras, cooperativas de crédito e empresas de máquinas agrícolas. E no ano passado, a empresa entrou no ramo de franchising para expansão de vendas.

Agora, como parte também da expansão de vendas internas, porém com foco na digitalização, a Embracon inclui o sistema de e-commerce como um novo canal de vendas. Segundo Luís Toscano, vice-presidente de Negócios da empresa, a ideia é estar presente em todos os meios em que os clientes preferem consumir, inclusive um novo perfil de consumidor de consórcios, abaixo dos 30 anos. “A incorporação de tecnologias avançadas é uma abordagem centrada no cliente, especialmente para o jovem que não tem interesse em visitar filiais físicas para comprar consórcios. Ele sabe que o sistema é uma modalidade de poupança programada que possui diversas vantagens, mas entre se deslocar para comprar uma cota e não comprar, ele acaba desistindo do processo. Por isso, a Embracon decidiu oferecer uma linguagem que ele já domina, a digital e liderar o caminho na indústria de consórcios, oferecendo uma experiência de compra on-line incomparável”, explica o vice-presidente.

Sobre a Embracon

A Embracon está há 35 anos no mercado de consórcios e já entregou mais de meio milhão de bens. A empresa é autorizada e fiscalizada pelo Banco Central do Brasil e associada à **ABAC (Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios)**. A empresa possui cerca de 100 filiais próprias, 600 parceiros de negócios, considerando, varejistas, institucionais, montadoras, cooperativas de crédito, bancos estaduais, empresas de máquinas agrícolas e quase 3 mil colaboradores celetistas.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC