

Com ecossistema de consórcio inteligente, Turn2C mira novos públicos para crescer



Com ecossistema de consórcio inteligente, Turn2C mira novos públicos para crescer

Por Bruno Pinheiro, 41 anos, trabalhou no mercado financeiro por vários anos até que, em 2020, foi para a área de consórcios. A partir da experiência, decidiu empreender nesse ramo e, junto com Tatiana Anderson, 45, e Thiago Ramos, 31, criou a Turn2C no ano seguinte.

“Pude observar as principais dores desse segmento, e concluí que a principal delas era a taxa de 50% de cancelamento. Um em cada dois consumidores compra, para de pagar e desiste do consórcio nos primeiros 12 meses. O problema são as vendas malfeitas e não os produtos em si”, conta Bruno Pinheiro.



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

O empreendedor explica que, além de haver produtos complexos, com muitas características e nuances, muitas vezes a força de vendas também não possui qualificação suficiente para fazer uma análise correta e clara, e realizar a melhor venda para o cliente.

Veja Mais

> > As inscrições para o 100 Startups to Watch 2024 estão abertas! Acesse o site 100startupstowatch.com.br e veja como participar.

A startup trabalha justamente para melhorar esse fluxo dentro do ecossistema de **consórcio** e sempre focado no cliente final (Turn2C vem do inglês 'turn to client', ou seja, se voltar para o cliente). O objetivo é fazer com que ele entenda o portfólio de produtos, suas características e quais são os mais adequados à sua necessidade, dentro do valor que deseja pagar.

Para viabilizar essa comunicação mais eficiente, disponibiliza uma plataforma que, por meio de inteligência artificial, conecta a força de vendas das administradoras de **consórcio** aos clientes. “É uma alternativa à venda analógica”, conta Pinheiro.

Resultados positivos

Segundo o empreendedor, os negócios que passam pela plataforma da Turn2C ganham eficiência, já que o sistema de vendas baseado em dados para tomada de decisão se propõe a ajudar quem vende e, principalmente, quem compra. Graças a isso, a taxa de cancelamento de **consórcios** que passam pela ferramenta é de apenas 6%.

Com essa atividade primária funcionando bem, a Turn2C agora foca no chamado mercado secundário. Desde maio, vem atuando no ambiente de registro e cessão de cotas de **consórcio**. Traduzindo: facilita negócios entre quem tem cotas e quer vender e quem tem interesse em comprar, garantindo visibilidade para quem está cadastrado nesse serviço. “É um balcão organizado dentro de um ambiente seguro tanto para registro quando para cessão de cotas de **consórcio**”, explica Pinheiro.

Turbinar esse novo produto e criar novas soluções são algumas das metas da Turn2C. Recentemente, a

startup recebeu aporte de R\$ 25 milhões da Headline, gestora global de venture capital, e deve investir, ainda, em comunicação e marketing para alcançar um público mais abrangente e informá-lo das vantagens de adquirir bens e serviços por meio da operação de **consórcio** inteligente.

Segundo dados do Panorama do Sistema de **Consórcios** do Banco Central de 2023, o valor de crédito de cotas vendidas nesse mercado foi de R\$ 316 bilhões - há muito espaço para ser explorado.

Bruno Pinheiro conta que, até o fechamento do primeiro trimestre deste ano, passaram pela solução da Turn2C mais de R\$ 19 bilhões de crédito. Comparando o primeiro semestre de 2024 com o mesmo período de 2023, houve crescimento de 50%. “Esse número ainda não está auditado, mas devemos fechar nisso. A meta deste ano é triplicar o que fizemos no ano passado, e estamos rumando para o resultado”, diz.

Para Pinheiro, estar na lista das 100 Startups to Watch tem sido bastante importante para a Turn2C: “Fez com que nos tornássemos mais conhecidos no mercado de produtos e de investidores. Sentimos um enorme interesse de pessoas querendo nos conhecer”, comemora o empreendedor.

Mais recente Próxima Standout aposta em novas ferramentas e na internacionalização

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC -
Consórcio, Consórcios