

RESUMO DO CASE

SICOOB CREDICITRUS AUMENTA EFICIÊNCIA DO SEU MARKETPLACE

COOPERATIVA

SICOOB CREDICITRUS

PALAVRAS-CHAVE: inovação de produto ou serviço, experiência do usuário, TI, transformação digital

RAMO: crédito **REGIÃO:** Sudeste

CONTATO

ELAINE DIAS

analista de comunicação do Sicoob Credicitrus
eberenguel@credicitrus.com.br



contexto

COOPERATIVA

Nome: Sicoob Credicitrus

Fundada em 1983 por 24 produtores rurais dos municípios paulistas de Bebedouro, onde fica a sede, e Monte Azul Paulista. Foi constituída para ser o braço financeiro da Coopercitrus.

Tamanho: 61 postos de atendimento, 930 colaboradores, entre funcionários, estagiários e aprendizes, e mais de 106 mil associados.

DESAFIOS

Uso eficiente dos pilares que sustentam a inovação, ou seja, pessoas, estratégia, processos e recursos, para acelerar ideias, produtos e a transformação digital da cooperativa como um todo.

Buscava-se tornar o Market Club - marketplace para gerar negócios entre os cooperados, com vantagens para quem vende e para quem compra - cada vez mais eficiente, atrativo e abrangente.

Com o isolamento social causado pela Covid-19, que aumentou o volume de negócios digitais em todo o mundo, era preciso acelerar ainda mais as melhorias na plataforma.



desenvolvimento

NOVA VERSÃO

O processo de reestruturação do Market Club foi acelerado e uma nova versão foi lançada em junho de 2020.

A funcionalidade Crédito Rápido, que antes fazia análise de crédito com cerca de 18 a 19 minutos, agora é realizada em apenas 2 minutos.

TECNOLOGIA

O ganho de eficiência se deu por meio dos investimentos em tecnologia. Basicamente, a análise de crédito era feita por pessoas e, atualmente, é feito por robôs.

Ao acessar o Market Club, o cooperado é identificado automaticamente, facilitando sua análise de crédito e, conseqüentemente, as vendas.

ÁREAS ENVOLVIDAS

Além de TI, Inovação e a contratação de uma empresa de tecnologia, a inovação demandou esforço de várias áreas: Processos, Cadastros, Financeiro, Back Office, Marketing - esta última foi a responsável pela criação da plataforma em 2018.

Hoje, o Market Club é gerido pelo departamento de Negócios Digitais, que também cuida da abertura de contas digitais.



aprendizados e resultados

NÚMEROS

Como a atualização é muito recente, o Sicoob Credicitrus dispõe de números da primeira versão do Market Club, que são os seguintes:

14 mil cooperados já cadastrados

20 mil pontos de venda

R\$ 150 mil economizados anualmente pelos clientes

ECONOMIA

O valor de R\$ 150 mil em economia se deve ao funcionamento da plataforma: como o Sicoob Credicitrus financia a compra do cliente e efetua o pagamento à vista ao vendedor, geralmente ocorrem descontos nas negociações, trazendo benefícios para todas as partes.

PARCERIAS

Para aumentar sua abrangência e com foco na aceleração digital devido ao isolamento social, o Market Club se uniu ao Instituto Credicitrus para firmar parceria com a Samsung e ofertar aos cooperados, com condições especiais, produtos importantes para que todos tenham acesso às evoluções tecnológicas.



próximos passos

O Market Club segue em atualização e novas funcionalidades devem ser lançadas ainda em 2020. Por exemplo:

- Lançamento do CDC Lojista: financiamento em tempo real de veículos, compras de produtos, fotovoltaicas e serviços (inclusive aos finais de semana);
- Parcerias com mais concessionárias e montadoras de veículos;
- Migração de 100% da base de cooperados para a plataforma;
- Realização de cadastros instantâneos;
- Criação do bônus fidelização.

O Sicoob Credicitrus tem como objetivo cadastrar na plataforma a maior quantidade possível de empresas de máquinas, equipamentos e veículos de todo o Brasil. É importante ressaltar que empresas não-associadas podem anunciar no Market Club, mas, para ter o benefício do financiamento aos clientes, é preciso ser cooperado.



Para acessar o case **CASE COMPLETO:** www.inova.coop.br/radar

RADAR DA
INOVAÇÃO

inova **COOP**

44 Sistema **OCB**