

Pegaki é uma das patrocinadoras do Vtex Day 2019, que contará com palestra de Barack Obama

Rede de pontos de retirada vai apresentar solução que vem minimizando as taxas de insucesso de entrega de grandes e-commerces, se apresentando como forte alternativa aos Correios

São Paulo, maio de 2019 – A rede de pontos de retirada [Pegaki](#) é uma das patrocinadoras e participantes do [Vtex Day](#), maior evento de e-commerce e varejo multicanal da América Latina, que acontece durante os dias 30 e 31 de maio, no São Paulo Expo – Rodovia dos Imigrantes, km 1,5. A grade do evento é composta por mais de 100 palestras, entre elas, a do ex-presidente americano Barack Obama. Além das apresentações, o Vtex Day contará ainda com a participação de diversos players do mercado de tecnologia e inovação.

Em seu estande, a equipe da Pegaki deve detalhar ao público todo o funcionamento da sua operação, evidenciando porque a rede de pontos de retirada é tão benéfica para e-commerce, varejo, e claro, o consumidor final. Na prática, o negócio funciona da seguinte forma: o consumidor compra em e-commerces e retira seu produto no ponto Pegaki mais conveniente, que são estabelecimentos parceiros que funcionam como pontos de retirada. Em média, 30% dos clientes que passam no ponto para retirar suas encomendas, acabam comprando algum produto. Ou seja: o e-commerce ganha por eliminar as taxas de insucesso de entrega, o varejo tem a chance de aumentar suas vendas e o consumidor pode retirar sua encomenda em algum endereço próximo à sua casa ou trabalho em um horário flexível.

De acordo com o fundador e CEO da Pegaki, João Cristofolini, há um fit natural da empresa com a proposta do Vtex day. “É um evento que se propõe a discutir e conectar ideias e modelos de negócios que estão transformando mercados, e nós estamos alinhados a essa proposta. A Pegaki vem minimizando consideravelmente os problemas de entrega de grandes e-commerces, integrando tecnologia, gestão e capilaridade, especialmente devido à cada vez mais crescente rede de pontos de retirada. Por isso, é uma honra e uma grande oportunidade participar desse do Vtex Day”, afirma.

Expansão

A empresa criada em Blumenau já conta com mais de 600 pontos ativos em estabelecimentos dos mais variados tipos como farmácias, shoppings e lojas de conveniência. Sua meta é alcançar 3 mil pontos de retirada até o final de 2019. Disponível em todo o Brasil, ao todo a solução já entregou mais de 40 mil produtos, o equivalente a R\$ 4 milhões. Segundo Cristofolini, a demanda pela solução está altíssima, nas três pontas: consumidores, e-commerces e pontos de venda.

"Por uma questão logística, nosso primeiro alvo é o e-commerce. Ele precisa saber que temos uma solução para ele. Em seguida, o conectamos com os pontos de retirada, para os quais são oferecidos um pacote de benefícios e total segurança. Aí temos condição de atender o consumidor, que é o objetivo final da operação. Essa é uma solução simples, bem mais eficiente e que vem agradando todos os agentes envolvidos, não só aqui, mas ao redor do mundo. Diante disso, a perspectiva é de crescimento exponencial, sem dúvida", finaliza.

Sobre a Pegaki

A rede de pontos de retirada da Pegaki disponibiliza a solução para o problema das entregas não realizadas, sem investimento em infraestruturas caras, como lojas próprias ou lockers. O negócio funciona da seguinte forma: o consumidor compra online em e-commerces e retira seu produto no ponto Pegaki mais conveniente, que são estabelecimentos parceiros que funcionam como pontos de retirada. Dessa forma, a Pegaki traz benefícios para todas as partes envolvidas – os consumidores, os e-commerces, as transportadoras e os estabelecimentos que operam como pontos de retirada.

A Pegaki foi fundada por João Cristofolini (CEO), Ismael Costa (CTO) e Daniel Frantz (COO). Os três executivos possuem vasta experiência no mercado corporativo e de startups. João destaca-se pela construção de uma rede de franquias com mais de 30 unidades pelo Brasil, pela autoria de 6 livros de negócios, além da fundação do ResumoCast, podcast de negócios mais acessado do iTunes no Brasil.

Já Ismael Costa também é CTO e Co-fundador da ConnectMoves e profissional com experiência de dez anos em desenvolvimento de softwares e aplicativos. Por fim, Daniel Frantz foi COO e Sócio da Amplio/Metta Trading por 7 anos e é fundador da Solesto, e-commerce com faturamento de mais de R\$ 3,5 milhões por ano.

O perfil dos empreendedores e o potencial disruptivo do negócio da Pegaki vem despertando interesse dos investidores. A empresa foi acelerada pela Cotidiano Aceleradora, em uma primeira rodada de investimento de R\$100 mil. Em 2017, a Pegaki recebeu um segundo aporte, de R\$360 mil, via EqSeed, plataforma que conecta startups a investidores. O valor foi levantado em apenas 9 dias. Já em 2018, a empresa captou R\$ 1,2 milhão pela mesma plataforma. Mais informações: <http://pegaki.com.br/>

Informações à imprensa

Eduardo Cosomano
edbcomunicação
www.edbcomunicacao.com.br
11 9 7272 5400

Wesley Souza
edbcomunicação
www.edbcomunicacao.com.br
11 9 7970 5110 – 11 9 5906 4869