

Por meio de uma nova plataforma tecnológica, resultado de parceria da MServiços com a Ô Insurance, a cliente Marisa encontrará os melhores serviços Auto Mulher de acordo com o seu perfil; expectativa é que outros produtos e serviços sejam agregados à oferta da Marisa nas próximas semanas

Por meio de uma nova plataforma tecnológica, resultado de parceria da MServiços com a Ô Insurance, a cliente Marisa encontrará os melhores serviços Auto Mulher de acordo com o seu perfil; expectativa é que outros produtos e serviços sejam agregados à oferta da Marisa nas próximas semanas

Na esteira do anúncio realizado sobre a parceria com a Credsystem, a [Marisa](#) comunicou hoje uma nova parceria para a oferta de seguros de automóveis. A iniciativa é parte da estratégia da varejista de modo a acelerar a oferta de produtos e serviços de terceiros por meio de seus canais de vendas e a expectativa é que outros acordos semelhantes sejam firmados nas próximas semanas.

Com a entrada em operação da nova plataforma, a Marisa poderá aumentar sua capacidade de distribuição de produtos e serviços sinérgicos com sua marca de forma organizada. Hoje, a Marisa já distribui produtos de seguro, em parceria com a Assurant e a Sulamérica (planos odontológicos).

A oferta do Seguro Auto Mulher Marisa foi desenvolvida em parceria com a Asseguroou ([Grupo Ô Insurance](#)), plataforma tecnológica de produtos e serviços. A cliente Marisa pode buscar no aplicativo e futuramente em totens nas lojas físicas os melhores serviços auto mulher, com condições e vantagens diferenciadas de acordo com o seu perfil e necessidades. Grandes seguradoras como Porto Seguro, HDI e Suhai estão entre as opções disponíveis através do hub de serviços Marisa, administrado pela MServiços. O público feminino responde por aproximadamente 75% da clientela da Marisa.

O plano de negócio da parceria com a Ô Insurance prevê a geração de R\$140 milhões em prêmios acumulados nos próximos 5 anos, gerando aproximadamente R\$ 20 milhões em comissão para a Marisa.

“A Marisa tem uma marca forte, querida pelas brasileiras, que há décadas se identificam com o slogan ‘De Mulher pra Mulher’. Ao agregar produtos e serviços ao hub da Marisa, estamos transformando esse poder de marca em valor por meio de uma estratégia de geração adicional de receita no nosso balcão, seja ele nas lojas físicas ou no online, com nosso site e aplicativo. O Seguro Auto Mulher Marisa tem tudo a ver com a nossa cliente”, afirma João Pinheiro Nogueira Batista, presidente da Marisa.

Alinhada ao plano de eficiência operacional da companhia, a estratégia é utilizar a força de sua marca com o público feminino e a capilaridade de sua rede de 246 lojas espalhadas por todo o Brasil, site e aplicativo para levar às consumidoras ofertas de interesse, fortalecendo fontes adicionais de receita para a Marisa.

Segundo Nogueira Batista, outras parcerias e serviços voltados para atender às necessidades das mulheres serão anunciados ainda em 2023. “Queremos inovar em serviços que façam realmente a diferença para as nossas consumidoras e que permitam rentabilizar o balcão da Marisa”, conclui.

Fonte: Marisa, em 25.09.2023.
