

12 ETAPAS PARA IMPLANTAR O CARTÃO PRIVATE LABEL DO SEU SUPERMERCADO

Transforme fidelidade em recorrência de vendas e reduza a dependência das bandeiras nacionais.

ALGORIX

SUMÁRIO

03	ALGORIX em Números
04	Introdução
05	Dimensione o potencial do cartão na sua base
06	Cartão private label
07	Crie regras de crédito para o público
08	Defina o benefício principal do cartão
09	Planeje a captura do cadastro no checkout
10	Integre ao programa de fidelidade atual
11	Treine as equipes de frente de caixa
12	Integre com ERP e frente de caixa
13	Estruture a comunicação de CRM
14	Dimensione a operação de cobrança
15	Adicione o crediário digital complementar
16	Monitore os 6 KPIs críticos
17	Fale com um especialista

ALGORIX em Números

A ALGORIX é uma processadora de cartões com mais de 20 anos de atuação no mercado de meios de pagamento eletrônico. Operamos 98% do workload em IBM Cloud, com arquitetura resiliente distribuída em datacenters de duas regiões diferentes. Atendemos administradoras, varejistas, fintechs e instituições financeiras em todo o Brasil.

3 MI

Transações processadas mensalmente

5 MI

Beneficiários em nossa base

+200 MIL

Estabelecimentos homologados

Introdução

Um cartão **private label** bem implantado aumenta o ticket médio entre **20 e 40%**, reduz a dependência de bandeiras e transforma uma base de clientes dispersa em uma audiência recorrente e mensurável. Mas o processo exige decisões certas em ordem certa — da **política de crédito à integração com o PDV**, da **captura no checkout** ao **treinamento do operador de caixa**.

Este material organiza as **12 etapas críticas** que separam um cartão bem-sucedido de um cartão que morre em 90 dias. Cada etapa foi organizada para ser lida em ordem, mas você pode usar o sumário como índice de consulta. Ao final, você encontra o contato direto com um **especialista ALGORIX** para tirar dúvidas ou iniciar o processo.

Dimensione o potencial do cartão na sua base atual

Levante: **quantos clientes únicos por mês, ticket médio por cliente, frequência de visitas/mês, % de vendas a prazo no carnê ou cheque.** Supermercados que convertem **30% da base ativa** em portadores de cartão aumentam o ticket médio em **20 a 40%.**

01

Cartão private label

Private label puro (uso só na sua rede) reduz custos e amarra o cliente.

02

Crie regras de crédito adequadas ao público

Supermercado atende público **A/B/C/D**. Política conservadora demais derruba aprovação; flexível demais explode inadimplência. Comece com **limite inicial entre R\$ 300 e R\$ 800**, aumentando por comportamento nos primeiros **90 dias**.

03

Defina o benefício principal do cartão

Desconto exclusivo em marcas próprias, parcelamento sem juros, cashback, pontos por compra, dia da semana com vantagem. Escolha **1 ou 2 benefícios** claros — muitos benefícios confundem e reduzem percepção de valor.

04

Planeje a captura do cadastro no checkout

Abordagem no caixa, app próprio com onboarding digital, totem de autoatendimento no PDV, captura via e-commerce.

A taxa de conversão cai pela metade a cada etapa manual extra — digitalize o máximo possível.

05

Integre o cartão ao programa de fidelidade atual

Se você já tem um clube de vantagens, cashback ou pontos, o cartão precisa ser a **camada financeira desse clube** — não um produto paralelo. Cliente com **cartão + fidelidade** tem recorrência **3x maior** que só fidelidade.

06

Treine as equipes de frente de caixa

80% da venda do cartão acontece no momento do pagamento. **Script simples, incentivo individual ao operador, meta semanal e ranking.** Sem isso, o cartão morre em **90 dias**.

07

Garanta integração total com seu ERP e frente de caixa

O cartão precisa funcionar como **forma de pagamento nativa no PDV**, sem fricção. Integração com sistemas como **Linx, Consinco, SAP Retail** e similares é pré-requisito — não aceite processadora que não entregue isso.

08

Estruture a comunicação de CRM do portador

Extrato mensal com ofertas personalizadas, lembrete de fatura, push de promoções por categoria comprada, aniversariantes do mês. O cartão dá acesso a dados de comportamento que nenhuma outra ferramenta dá.

09

Dimensione a operação de cobrança

Inadimplência em supermercado rotativo fica entre **4% e 8%**.
Régua automatizada (SMS, e-mail, WhatsApp) resolve **60% dos casos**; os **40% restantes** precisam de parceria com **bureau de cobrança**.

10

Planeje o crediário digital como produto complementar

Nem todo cliente aprova no cartão de crédito. Oferecer **crediário digital** (carnê eletrônico, boleto parcelado, BNPL) captura a **base não bancarizada** e aumenta a taxa total de aprovação em **até 2x**.

11

Mensure os 6 KPIs críticos mensalmente

Base ativa, % de penetração na base total, ticket médio do portador vs não-portador, frequência média, inadimplência D30, margem líquida do cartão. Sem dashboard desses 6 números, você está operando no escuro.

12

Fale com um especialista

A ALGORIX opera cartões **private label para supermercados** há mais de uma década, com integração nativa aos principais **ERPs de varejo** e **+200 mil estabelecimentos homologados**. Fale com um especialista e coloque o cartão da sua rede no mercado em semanas.

TELEFONE

(21) 97101-0806

E-MAIL

vendas@algorix.com

ENDEREÇO

Rua Uruguaiana, 10 - gr. 406
Rio de Janeiro – RJ

SITE

algorix.com/supermercado