

“Cada vez mais pessoas comparam antes de comprar”

O KuntoKusta, comparador de preços líder em Portugal, faturou 1,4 milhões de euros em 2016, com 25,7 milhões de visitas. Para 2017, a empresa está a preparar novos investimentos e a apostar na melhoria das plataformas e da aplicação móvel. “Os dados dizem que cada vez mais pessoas comparam antes de comprar, o aumento da taxa de penetração do mobile também está a contribuir bastante para esse aumento”, refere o CEO da empresa, Paulo Pimenta, em entrevista à Start&Go.

Como nasceu o KuntoKusta e como tem sido a evolução no mercado português?

O KuntoKusta nasceu de uma necessidade. Tínhamos uma loja de informática e quando pesquisamos por um comparador de preços que nos desse os preços da concorrência reparámos que não existiam comparadores de preços em Portugal. Foi



fácil a decisão, fechámos a loja e abrimos um comparador de preços.

2016 foi um ano positivo?

Foi um ano francamente positivo. Ao fim de 12 anos e sempre a crescer 2 dígitos pelo menos. Crescemos 36% em faturação e 32% em visitas.

todas as principais características e funcionalidades dos atuais sistemas analíticos. Desta forma, as lojas poderão acompanhar de perto a sua performance no KK, com muito mais informações e funcionalidades disponíveis, o que irá permitir melhorar as decisões do negócio.

Que objetivos estão previstos para este ano?

A aposta principal continua a ser no nosso principal produto, o KuntoKusta. Temos algumas funcionalidades que já implementamos, tal como o histórico de preço de produto e o alerta de preço que permite o utilizador ser notificado quando o produto baixa para o valor pretendido. Está previsto o desenvolvimento de novas funcionalidades para o utilizador, como por exemplo o registo no site que irá permitir entre outras coisas, que o utilizador fique com um histórico da sua navegação no KK, o que permitirá poupar tempo em futuras comparações de preços. Também está previsto ser lançada uma área reservada totalmente nova para as lojas parceiras. Esta nova área terá

Os portugueses estão rendidos à comparação de preços?

Quase todos (risos). Estes 12 anos de mercado já permitiram que conseguíssemos educar uma grande fatia da população, no entanto ainda há pessoas que não comparam, ou porque o preço não é importante ou porque estão demasiado fidelizados a uma marca. Os dados dizem que cada vez mais pessoas comparam antes de comprar, o aumento da taxa de penetração do mobile também está a contribuir bastante para esse aumento.

Que trabalho ainda falta fazer?

Há sempre coisas a melhorar. Essencialmente, é preciso estar atento às alterações e necessidades do mercado e agir rápido.

“Há sempre coisas a melhorar. Essencialmente, é preciso estar atento às alterações e necessidades do mercado e agir rápido. Os primeiros a adaptarem-se às alterações terão sempre vantagem”

Os primeiros a adaptarem-se às alterações terão sempre vantagem. Por outro lado, também iremos dedicar especial atenção aos outros produtos que temos atualmente: o Kuantokusta Supermercados, que é o nosso comparador de preços de supermercados, e o Pricebench, que é uma ferramenta profissional de análise de mercado.

É possível perceber quais as categorias de produtos que lideram a procura?

É uma constante ao longo dos tempos. Telemóveis, portáteis, TV e eletrodomésticos são sempre os produtos mais requisitados. No entanto, há áreas que estão a crescer imenso nos últimos tempos, entre as quais podemos referir a categoria de Puericultura, Desporto e Saúde/Beleza.

Que benefício têm as lojas em se registarem na plataforma?

Essencialmente, a visibilidade. Costumamos dizer que o Kuantokusta é o maior Shopping Online de Portugal. As lojas presentes no Kuantokusta estão expostas a uma média de 90 mil visitas diárias. Este “shopping” tem a vantagem de estar acessível a partir de qualquer dispositivo com acesso a internet 24H/dia. Há várias lojas que, se não estivessem presentes no KK, apenas seriam conhecidas na rua, onde têm o seu espaço físico e pouco mais.

Como decorre todo o processo?

É extremamente simples. A loja faz o regis-



to na nossa plataforma, depois é contactada pelo nosso gestor de integração de lojas que irá acompanhar e orientar todo o processo de integração da Loja. Resumidamente, a loja tem que nos enviar um ficheiro com os produtos que pretende apresentar no KK, carregar a conta corrente e está pronta a receber os primeiros utilizadores enviados pelo KK. Em condições normais, uma loja pode ficar visível no Kuantokusta menos de 24 h depois do seu registo.

Fecharam a plataforma em Espanha. O que correu mal?

“O nosso foco está totalmente virado para Portugal e passa por melhorar os produtos já existentes, bem como o lançamento de novos produtos”

Espanha é um mercado muito mais evoluído no que diz respeito ao comércio online, maior, maduro e por esse motivo é também muito mais concorrencial. A existência de vários concorrentes iria exigir um forte investimento em divulgação, um esforço que não estávamos disponíveis para fazer nesta fase. Por todas estas razões entendemos abandonar a operação em Espanha nesta fase e concentrar os esforços em Portugal.

Como fica o processo de internacionalização? Pretendem investir noutros países?

De momento, fica em “stand-by”. O nosso foco está totalmente virado para Portugal e passa por melhorar os produtos já existentes, bem como o lançamento de novos produtos, que ainda não podemos revelar o que são.

PATRÍCIA FLORES
patriciaflores@vidaeconomica.pt

