

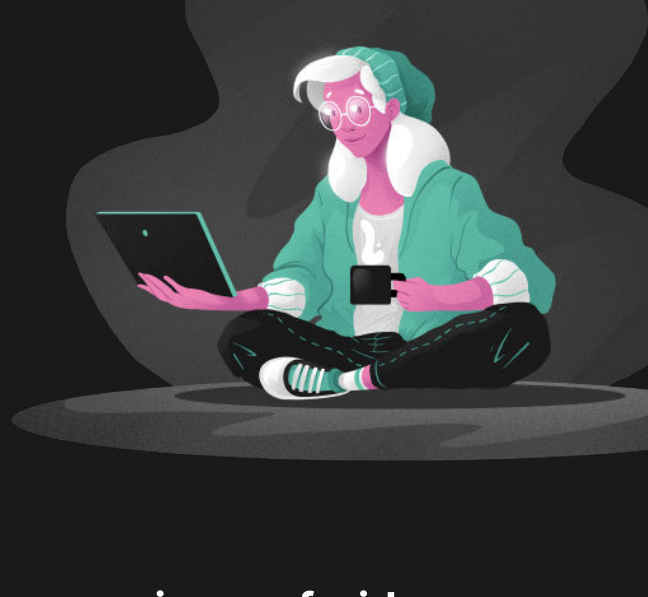
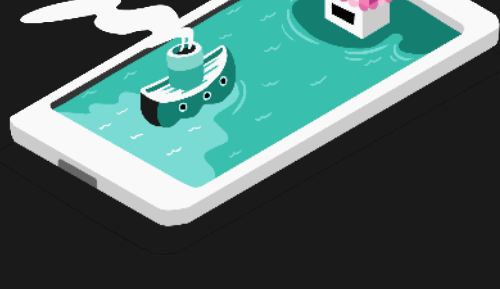


## Dia do Consumidor

Consumidores estão mais exigentes.  
Negócios estão mais adaptáveis.

Fonte de dados: [Malga](#) | [Comscore](#)

## cenário atual

132<sup>MI</sup>pessoas conectadas  
no Brasil3<sup>H</sup>30<sup>M</sup>tempo médio  
por dia na internet

E navegam por seus meios preferidos...

85<sup>MI</sup>Navegam por mobile  
exclusivamente  
(celular + tablet)Total Mobile  
120.5 MM35<sup>MI</sup>Multiplataformas  
mobile e desktop10<sup>MI</sup>Exclusivos com  
desktopTotal Desktop  
47.1 MM

## Oportunidades

Em relação ao comportamento de consumo

57%

usam, com  
frequência, Apps  
de transporte

38%

pesquisam online  
sobre viagens e  
turismo39<sup>MI</sup>pretendem viajar  
de avião nos  
próximos 12 meses

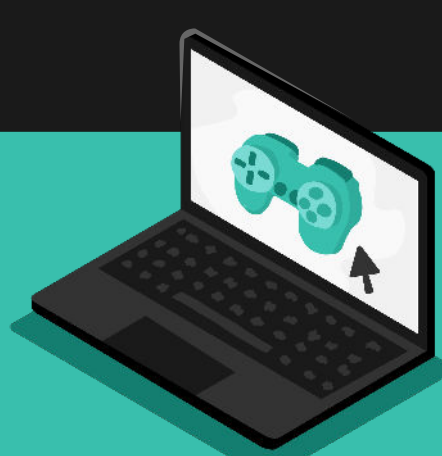
47%

é considerado classe  
social C

44%

procuram produtos  
eletrônicos para  
comprar

35%

são ávidos por  
consumos de joias  
e acessórios

## Como usuários preferem comprar online?

Cartão de crédito

52%

Pix

44%

Boleto

2%

Carteiras digitais

2%

O cartão de crédito segue como  
o método preferido dos usuários  
que transacionam.Vale ter em mente que a  
taxa de aprovação\* é uma  
importante métrica a perseguir.

No Brasil, a média é de 70%.

Com Malga, negócios digitais recuperam em média 20% das transações negadas, tendo um incremento de 6% no volume total de pagamentos (TPV). Alguns clientes chegam a recuperar 80% das transações perdidas.

\*Taxa de aprovação é o número de transações aprovadas com relação ao total de transações criadas.

## Principais motivos de vendas perdidas

1°

Erros  
genéricos\*

2°

Saldo  
insuficiente

3°

Suspeita  
de fraude

Desses 3 motivos, que compreendem 80% das transações negadas em cartão de crédito, dois poderiam sofrer retentativas em outros provedores, elevando as chances de conversão.

\*Erros de processamento, falha de comunicação, entre outros



## Sucesso

Histórias de sucesso em números

Uma plataforma de  
**gestão para o setor  
turismo** em apenas 1 mês:

R\$ 500k

em vendas recuperadas

equivalente à

80%

das transações

Já uma **grande bilheteria  
digital**, somente em um  
evento de vendas de  
ingresso, conseguiu:

R\$ 800k

em vendas recuperadas

equivalente à

2000

das transações

Um **parque de  
brinquedos infantil**  
recuperou em 2 meses:

R\$ 500k

em vendas recuperadas

equivalente à

45%

das transações negadas



## Contato

Ficou com alguma dúvida? Não deixe  
de aproveitar 100% do que Malga  
pode oferecer para a sua empresa.Fale com o nosso time e evolua junto  
com a gente!

falar com malga