

Bidon Corretora de Seguros investe em público da classe C

 segs.com.br/seguros/114037-bidon-corretora-de-seguros-investe-em-publico-da-classe-c

Bidon Corretora de Seguros investe em público da classe C

Com o aumento da população brasileira na classe C cresce procura por serviços direcionados exclusivamente a esse público que representa 30% das vendas dos serviços da rede de franquias

Representando um público de 57,1% da população brasileira, cresce cada vez mais no país produtos e serviços direcionados a classe C. De acordo com a **Fundação Getúlio Vargas (FGV Social)**, com base em números do IBGE, em 2004 a classe C representava 39,7% da população, dez anos depois esse número saltou para 58,4%. Com isso, esse público passou a ter acesso a serviços e bens que até então era considerado de pessoas ricas, como por exemplo, carros e eletrodomésticos, além de gastos com passagem aérea. Esse público representa 31% do potencial de consumo, sendo que na faixa C1 a renda familiar média é de R\$2.705, enquanto na faixa C2 a renda é de R\$1.625.

Dessa forma, redes de franquias estão de olho nesse público e o quão vantajoso ele representa para o mercado. Henrique Mol, diretor executivo da Bidon Corretora de Seguros, rede com 130 franqueados pelo país, explica que a classe C representa hoje uma grande fatia do mercado consumidor no Brasil. “Ignorar o crescimento dessa classe é praticamente ignorar um mundo infinito de possibilidades de negócios e crescimento exponencial de acordo com o crescimento do público em questão. Desta forma, entendemos que investir nessa classe é indispensável e totalmente necessário, uma vez que buscamos atender a demanda de todos que nos procuram oferecendo a solução necessária para cada um, sendo da classe A, B ou C”, diz.

Por representarem 30% nas vendas dos serviços oferecidos pela Bidon, a empresa utiliza de forma considerável as grandes oportunidades que as companhias seguradoras estão lançando no mercado, que são os seguros populares que oferecem opções com coberturas e valores mais enxutos além de contar com formas de pagamento totalmente flexíveis a este público em específico.

Campeão de vendas

Preocupados cada vez mais com a própria segurança, o Seguro Automóvel não é somente procurado pelo público da classe C, mas como também de todas as classes sociais. Tanto é que este tipo de seguro representa 70% das vendas pelos franqueados da rede Bidon.

Mol conta que a rede percebeu que os brasileiros sentem a necessidade de protegerem seu patrimônio, o que faz com que busquem alternativas para se resguardar da crescente violência que assola todo o país.

“Embora seja uma classe com poder econômico bastante limitado, a classe C vem aprendendo a ter um uso eficiente de suas finanças, ou seja, eles estão a cada dia

gastando seus rendimentos com produtos mais pertinentes ao seu dia a dia e segurança. Em algumas regiões do país fica praticamente indispensável que a população contrate algum tipo de seguro para se precaver de possíveis prejuízos financeiros, devido a isso podemos observar uma população de baixa renda se preocupando muito em contratar apólices de seguros residenciais, automotivos, vida, entre outros”, afirma.

Para se tornar diferenciada entre os demais concorrentes, a Bidon investe pesado em qualidade de atendimento e conhecimento técnico para que isso pese na decisão final do cliente.

Microfranquia barata e lucrativa

Para quem está pensando em investir nesse público e ter um negócio próprio, a Bidon Corretora de Seguros é uma ótima oportunidade, além de ser uma microfranquia com investimento inicial de apenas R\$11.990,00, considerando taxa de franquia e capital de giro. Outro fato que chama atenção desse modelo de negócio é o faturamento bruto mensal de um franqueado que poderá chegar a R\$ 50 mil, com lucro médio mensal de R\$ 7.500,00. Enquanto o prazo de retorno do investimento está estimado entre 3 a 12 meses.

Até o momento, a Bidon Corretora de Seguros atua exclusivamente no sistema home office. “Optamos por esse modelo, devido a simplicidade do negócio e a necessidade de uma baixa infraestrutura – apenas computadores, internet e telefone”, conclui o diretor executivo da marca.

Sobre a Bidon Corretora de Seguros

A Bidon Corretora de Seguros surgiu em 2010, em Campo Bom, região metropolitana de Porto Alegre (RS), e entrou para o mercado de franchising em setembro de 2016. Ou seja, é novidade no mercado de franchising, mas com forte atuação e experiência no mercado de seguros. A marca já possui 130 franqueados, pelo sistema home office (modelo de negócio da franquia), e atua comercializando seguros nas áreas de: acidentes pessoais, empresarial, condomínios, responsabilidade civil, risco de engenharia, imobiliário, caminhão, motos, frotas de veículos, e o carro-chefe – seguros de automóveis. Além disso, a Bidon oferece carta verde, consórcios, previdência privada, fiança locatícia, planos odontológicos e de saúde, e seguros de vida (individual e coletivo), residencial e de viagem. E o investimento inicial da Bidon Corretora de Seguros – aproximadamente R\$10 mil – é outro grande atrativo da rede.

www.bidon.com.br

[voltar ao topo](#)