

Case ClearSale



Grupo DPSP

Prevenção de riscos para movimentar a economia farmacêutica

Fundado em 2011, o Grupo DPSP é a segunda maior rede varejista de farmácias do Brasil, composto pelas Drogarias Pacheco e São Paulo, que estão há mais de 120 anos presentes no dia a dia dos brasileiros.



Desafio:

A operação de e-commerce do Grupo teve início em 2015, e a cada ano, o online ganha maior relevância para o negócio, atualmente representando mais de 10% das vendas. Por isso, desde seu lançamento, a empresa entendia a importância e a necessidade de um antifraude e escolheu a ClearSale como parceira de prevenção de riscos.



Solução:

A ClearSale é a parceira antifraude do Grupo DPSP desde o início de seu e-commerce, e essa escolha foi feita levando em consideração o tamanho e inteligência de mercado que a ClearSale possui, atuando com grandes varejistas e líderes de mercado.

Desde então, foi construído um relacionamento muito próximo entre as empresas, com reuniões mensais de acompanhamento e discussões de maneiras para deixar o processo de compra ainda mais seguro para o cliente. Hoje, o Grupo possui 99% de taxa de aprovação e 0,15% de chargeback, em um volume de pedidos que chega próximo a um milhão por mês.

99%

de aprovação
de pedidos

0,15%

de chargeback

+1MM

de pedidos
mensais

“É fundamental ter um antifraude para que o negócio tenha um processo de vendas seguro, tanto para o lado da empresa, evitando chargebacks, mas principalmente pelo lado do cliente, para que ele possa realizar um processo de compras seguro. Hoje a ClearSale é a nossa ferramenta de segurança.”

Ricardo Ribeiro

Gerente de Canais Digitais do Grupo DPSP

Quer saber como a ClearSale pode te ajudar a melhorar os indicadores de fraude e risco?

Entre em contato conosco!



ClearSale

