**Integração entre os pontos de venda físico e digital permite que o cliente inicie a compra presencialmente e conclua via QR Code**

A **Liderança Capitalização**, empresa do Grupo Silvio Santos, acaba de anunciar uma evolução no modelo de comercialização da **Tele Sena**, uma das marcas mais tradicionais do mercado brasileiro de títulos de capitalização.

A iniciativa adota um modelo **figital**, que integra a oferta física à conveniência do digital, tornando a jornada de compra mais rápida, simples e autônoma. Com o novo sistema, o consumidor pode iniciar a compra no ponto de venda físico e concluir a aquisição por meio de um **QR Code** disponibilizado no local.

O modelo figital reforça a estratégia híbrida da marca, na qual o canal físico segue essencial, garantindo proximidade com o cliente, abordagem humana e estímulo à compra, enquanto o digital finaliza a aquisição de forma ágil, simples e segura. A experiência é fluida e intuitiva, eliminando barreiras e tornando o processo de compra rápido e confortável.

Segundo Renato Terzi, CEO da Liderança Capitalização, o novo modelo une o melhor da experiência física com a praticidade do uso dos canais digitais. "O ponto de venda continua sendo central, com o atendente estimulando a compra, enquanto o QR Code oferece ao cliente autonomia e rapidez para concluir a aquisição da sua Tele Sena. É uma solução que fortalece o ponto de venda com jornada de compra fluida, garantindo uma experiência simples e segura para o consumidor", afirma.

Com a iniciativa, a Liderança Capitalização reforça o compromisso da Tele Sena em conectar tradição e futuro, aproximando o cliente da marca de maneira moderna e prática, ao mesmo tempo em que simplifica e fortalece a performance comercial dos parceiros nos pontos de venda, ampliando o alcance da marca no mercado brasileiro de títulos de capitalização.

**Fonte:** Liderança Capitalização/GBR, em 19.01.2026.