

5 momentos em que a Mercos ajudou a B.O.B. — Bars Over Bottles

A B.O.B. é uma empresa brasileira que produz cosméticos sólidos, shampoos e condicionadores em barras.

O nome Bars Over Bottles já diz tudo: eles preferem as barrinhas às garrafinhas plásticas.

Nascida em 2019, a iniciativa surgiu da amizade de longa data entre Andreia e Victor, dois jovens com carreiras estabelecidas em outras áreas, mas que compartilhavam de uma crescente preocupação com a questão do lixo, principalmente a poluição plástica.

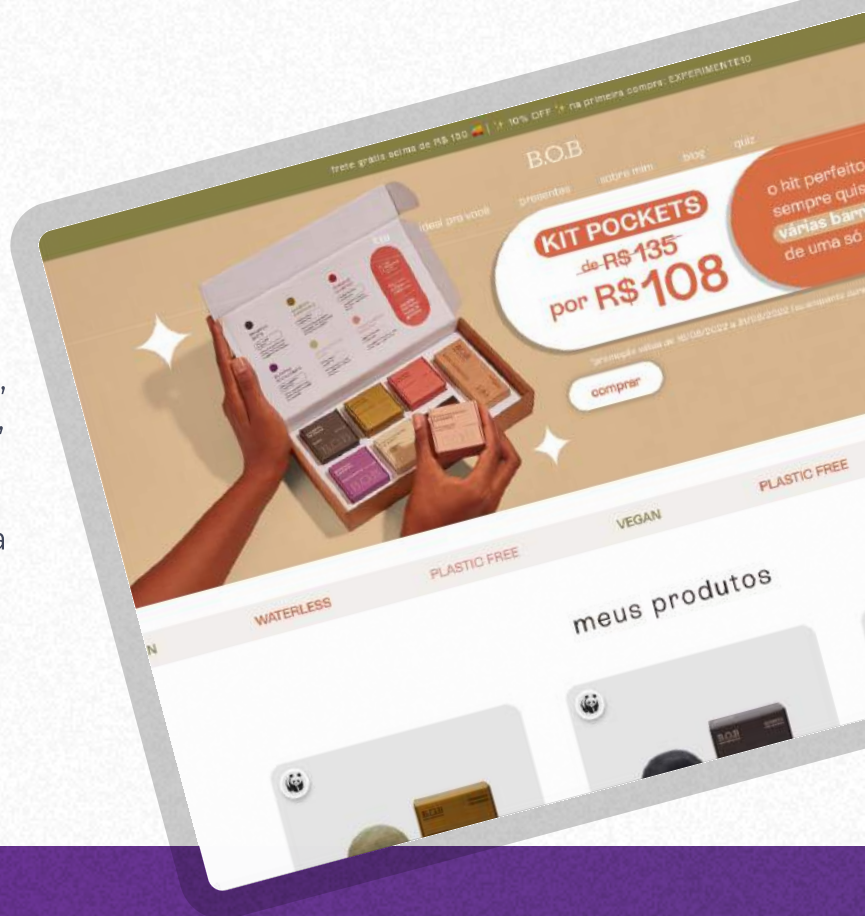
Confira 5 momentos em que ajudamos a construir essa história!



1. Quando a B.O.B decidiu experimentar o B2B

A B.O.B começou o seu negócio vendendo online e diretamente ao consumidor final. Com produtos inovadores e o sucesso entre o público, chamou a atenção de grandes marcas, como Pánel, Amaro e Riachuelo. Isso fez a equipe abrir os olhos para a possibilidade de vender no B2B (venda entre empresas).

O sucesso da operação exigiu uma automação dos processos. E foi aí que entrou o e-commerce B2B da Mercos!



“Antes, os clientes nos enviavam os pedidos em planilhas. Precisávamos digitar item por item manualmente no ERP, o que gerava alguns erros. Depois que contratamos o Mercos e integramos ao nosso ERP, boa parte da nossa carteira de clientes compra pelo e-commerce B2B, com autonomia. Nossa produtividade aumentou e os erros reduziram!”

Julia Rodrigues
Analista B2B da B.O.B.

ERP

2. Na personalização das tabelas de preço para cada cliente

A B.O.B vende para diferentes estados, segmentos e tipos de clientes. Então, pratica tabelas de preços distintas, especialmente em função dos impostos.

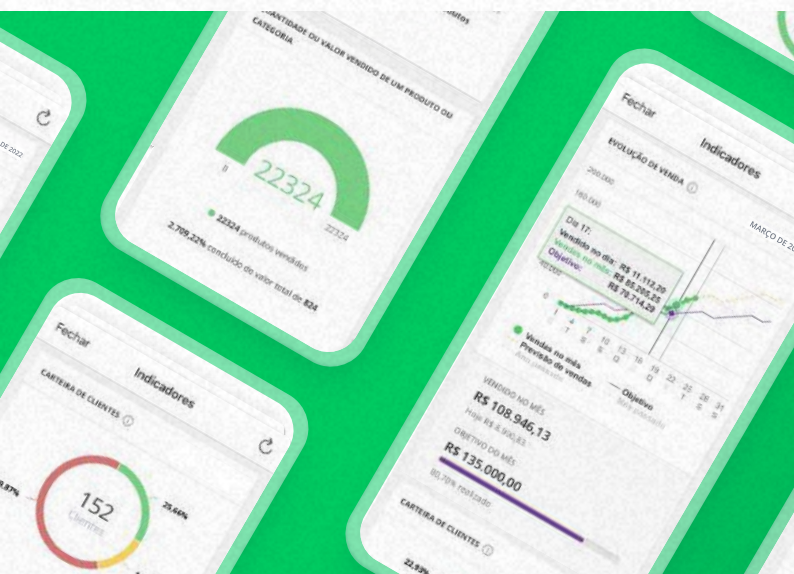
Com o Mercos, isso não é um problema. O cliente tem acesso somente às tabelas de preços específicas para ele — e só vê os preços da marca após aprovação do acesso.

Desse modo, a equipe consegue praticar os preços mais adequados para cada caso sem comprometer a marca e a margem de lucro!

Cliente	Tabela
Cliente 1	
Cliente 2	3%
Cliente 3	1.7%
Cliente 4	1.2%
Cliente 5	4%
Cliente 6	2%
Cliente 7	1.3%
	2%

3. Com nossos indicadores e relatórios

Como você define e monitora as metas da sua empresa? A B.O.B usa o Mercos! Com nossos indicadores e relatórios, a equipe tem uma noção clara dos seus resultados em tempo real e consegue identificar o que é necessário fazer para crescer ainda mais.



“O Mercos também nos dá indicadores para acompanhar as vendas, a positivação do período, a curva ABC de clientes e a taxa de conversão do e-commerce. Ah! E recebemos avisos de carrinhos em aberto, abrindo espaço para oportunidades de contato e de fechamento. Isso otimiza o atingimento de metas”, comenta Julia.

4. Com o Mercos Pay, a nova solução de pagamento da Mercos

A B.O.B experimentou em primeira mão uma super novidade do Mercos: o Mercos Pay! Eles toparam dar feedbacks para ajudar a criar o recurso e estão usando a solução há cerca de um ano.

Trata-se de uma solução de pagamentos que permite a geração de cobranças por meio de boleto bancário, cartão de crédito e PIX. É possível deixar que o cliente finalize o seu pedido no e-commerce ou gere links de pagamento a partir dos pedidos para seus clientes.

Usando o Mercos Pay, a B.O.B deixou de ter erros na emissão de cobranças, agilizou o processo de vendas e passou a ter um controle integrado dos pedidos e dos pagamentos dos seus clientes B2B. Recebendo com segurança e de forma super prática.



Mercos Pay



5. Na entrega de uma só plataforma que faz tudo

O Mercos se mostrou uma ferramenta de vendas completa para a B.O.B! Ele ajudou com o desafio de lidar com diferentes plataformas, que geravam perda de orçamentos e de informações importantes, além de retrabalho.

Segundo a empresa, agora, a equipe consegue fazer (em um só local):

- a organização de pedidos e orçamentos gerados online;
- a visualização completa e inteligente da carteira de clientes;
- a geração de cobranças em segundos, sem a necessidade de retrabalho;
- a emissão de boletos com dias e data de vencimento das parcelas bem claros, facilitando a relação com os compradores;
- o acompanhamento das informações de pedidos e pagamentos;
- o checkout no próprio Mercos, com o Mercos Pay.
- diversas análises das vendas B2B para elaborar novas estratégias de crescimento;
- o recebimento das vendas de forma fácil, segura e organizada por meio do Mercos.

A solução de Pagamento da Mercos, o Mercos Pay agora está aberta para toda a nossa base de clientes!

Assim como fizemos com a B.O.B, estamos prontos para ajudar você a conquistar ainda mais resultados — indo muito além desses 5 benefícios!

Vamos juntos 🚀

Você também pode conhecer o Mercos Pay em primeira mão.

Cadastre-se e use a nova solução de pagamentos da Mercos!

Cadastrar o Mercos Pay →

