

CASE DECOR

IMPORTADORA

O digital veio para ficar.

Somente em 2020, **87,5%** das empresas brasileiras aceleraram seus processos de transformação digital, mostrando que o caminho não é apenas uma tendência passageira.

Com os clientes Mercos não foi diferente. Há alguns meses, a Decor Importadora, empresa do segmento de decoração, com sede em Brasília, não só deu início à sua jornada online. Ela também se tornou um grande case de sucesso para nós — e vamos compartilhá-lo com você!

Acompanhe a trajetória!

R\$ 5.000
em vendas no primeiro mês

R\$ 50.000
em vendas no terceiro mês

Crescimento de

10x
em 3 meses

Atuação em

todo o país

Recorrência em

Vendas digitais



| História da empresa

Para entender como a Decor Importadora começou a deslançar junto ao Mercos, é fundamental conhecer o início de tudo.

A história começou há mais de 15 anos, com a criação de uma **distribuidora de produtos importados** que atendia todo o Brasil. A ideia veio de Carlos Fernandes.

O empreendimento ia muito bem.

Porém, foi preciso dar uma pausa no sonho quando o depósito passou por um incêndio em 2011. A catástrofe fez com que Carlos decidisse parar as operações.



Felizmente, em 2018, seu filho e atual Sócio-Administrador, Paulo Fernandes, decidiu retomar os planos. Dessa vez, com uma nova visão. **“Pensei em usar o conhecimento do meu pai aliado à tecnologia, com foco em acelerar os negócios. No começo, tudo parecia novo, mas resolvi começar mesmo assim”**, diz Paulo.

Foi aí que o Mercos entrou em ação!

E-commerce B2B

Com um novo planejamento estratégico em vista, Paulo começou a analisar sua estrutura de trabalho.

Ele contava com 3 representantes comerciais pelo país, em busca de descentralizar as operações da sede do negócio. Mas já não era suficiente. Então, ele percebeu que poderia se beneficiar do uso do digital em conjunto com as vendas presenciais.

A intenção era prospectar clientes em todo o Brasil. “Um funcionário nosso já tinha realizado algumas vendas pelo Mercado Livre. Foi aí que percebemos o grande potencial do digital — o que acendeu uma luz”, conta Paulo.



Além disso, como já usava o nosso sistema de força de vendas, conhecia o **caráter intuitivo da plataforma Mercos**. Então, bastou ligar os pontos e acionar nossa equipe para conhecer o **e-commerce B2B**!

Com a praticidade do sistema, ficou bem mais fácil lidar com um novo canal de vendas.



“Passamos a prospectar e vender, além do presencial, 24 horas e 7 dias da semana para os clientes! Foi bom perceber o quanto poderíamos atingir”, compartilha o Sócio-Administrador.

Toda a estratégia de construção do novo canal foi feita em conjunto com a Mercos. E, é claro, a Decor se mostrou super engajada, seguindo as indicações feitas pela nossa equipe!

Contando com nossos serviços de consultoria, Paulo percebeu que não tinha nenhum vendedor interno ou SDR (Sales Development Representative ou Representante de Desenvolvimento de Vendas, em português), que faz parte do processo de pré-venda de negócios, na operação.

Então, com a confirmação de que o e-commerce B2B tinha um grande potencial, decidiu incluir o SDR e **otimizar a prospecção e o atendimento inicial dado aos clientes.**



R\$ 5.000

em vendas no primeiro mês

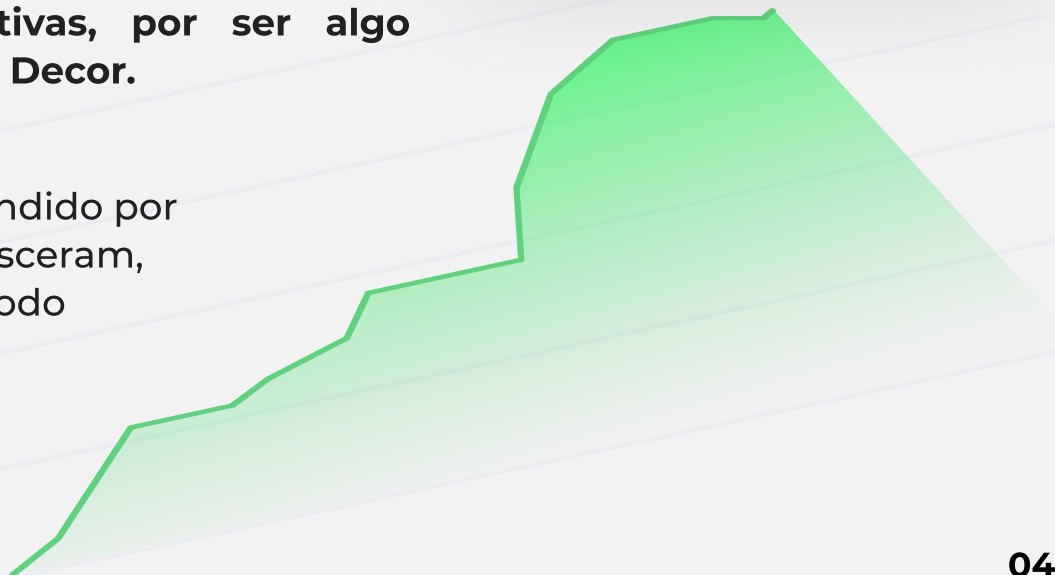
R\$ 50.000

em vendas no terceiro mês

Resultados

O primeiro mês do uso do e-commerce B2B Mercos, para Paulo, era como um período de teste. Ele não estava com grandes expectativas, por ser algo muito novo para a Decor.

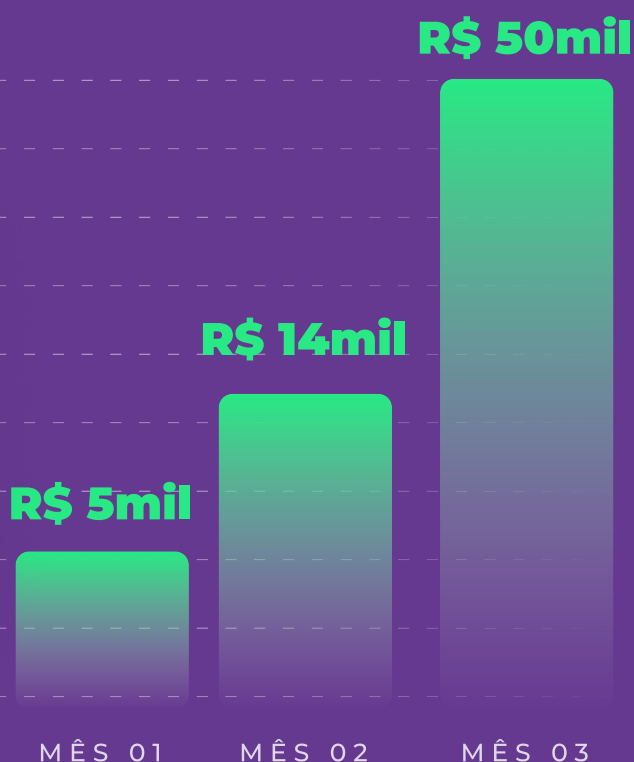
Porém, foi surpreendido por resultados que cresceram, literalmente, de modo exponencial.



Logo nos primeiros trinta dias, ele não tinha expectativa de faturamento, mas alcançou mais de R\$ 5 mil em vendas pelo novo canal. No segundo mês, esse valor quase triplicou. No terceiro, o faturamento ultrapassou os R\$ 50 mil!

10x

de crescimento no faturamento em
3 meses pelo e-commerce B2B
da Mercos



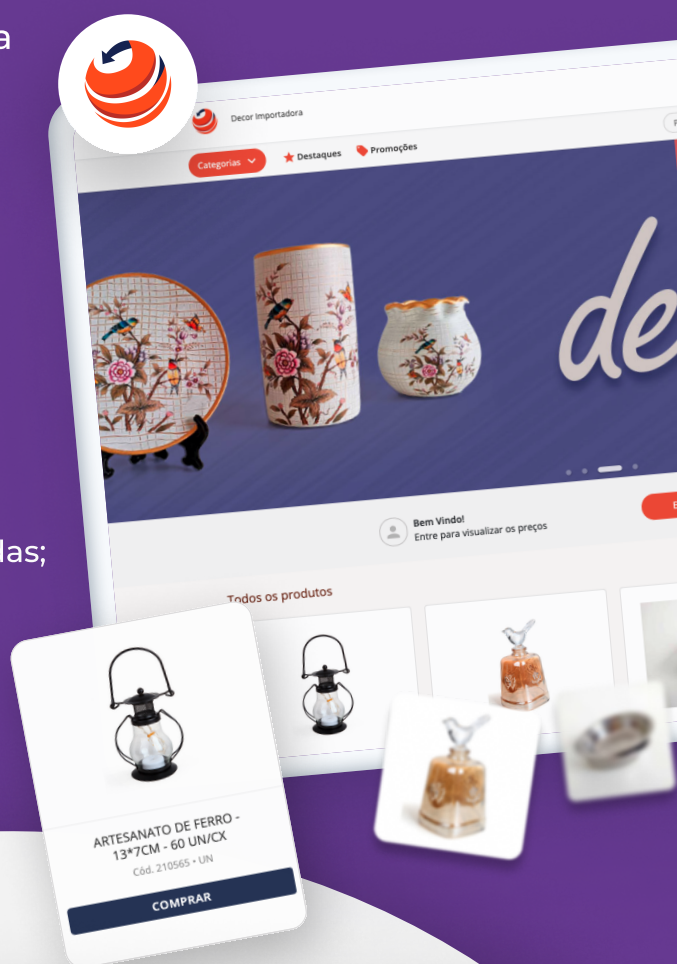
Foi nesse momento que o Sócio-Administrador concluiu que tinha acertado na escolha. O digital era a peça que faltava na expansão do sucesso da importadora! "Nosso intuito era vender além do território que atingíamos com as vendas externas. E foi isso que começamos a fazer, em pouquíssimo tempo!", afirma Paulo.

Mas a plataforma não fez todo o trabalho sozinha.

Ainda que, por si só, seja uma grande facilitadora do processo de compra e venda entre empresas de todos os tipos e portes, o que realmente impressionou Paulo foi o **valor agregado oferecido pela Mercos**, que o ajudou a ampliar os resultados a partir do direcionamento correto das ações indicadas no serviço de implantação.

Nesse processo foram abordados, de forma bem didática e prática, temas como:

- + Design e estética do e-commerce;
- + fotografia;
- + audiovisual;
- + estratégias de vendas remotas;
- + estratégias para adoção pela equipe de vendas;
- + leituras recomendadas, entre outros.



E você, está pronto para dar os próximos passos no seu negócio e experimentar o potencial do digital? Conheça o e-commerce B2B Mercos!

Contorno das objeções

É inegável que algumas pessoas temem a adesão de plataformas digitais de vendas. Afinal, acreditam que concentrarão todas as transações pelo canal, que precisarão dispensar os vendedores presenciais ou que o investimento sairá além do esperado. Porém, nada disso é verdade!

Gradualmente, provamos, na prática, que não era necessário ter receios!

A proposta do e-commerce B2B é **adicionar à operação**, permitindo que o negócio acesse novas fatias de mercado e expanda o alcance. Além disso, cobre alguns gaps comuns no dia a dia do mercado B2B, como pedidos feitos após o horário comercial, em finais de semana e em feriados. **Entende como todos podem somar aos objetivos esperados?**

Por fim, um receio comum é o de não haver recorrência.

Mas esse não é o caso. O novo canal foi tão bem aceito pelos clientes que, mesmo em poucos meses, já era possível observar recorrência em vendas pela plataforma. Mesmo com o esforço de vendas feito apenas uma vez!

“Tem muitos clientes que já entram e fazem o pedido direto”,
conta Paulo.

Agora, esses compradores já sabem que podem **acessar o site e fazer o pedido sempre que precisar, sem complicações.**

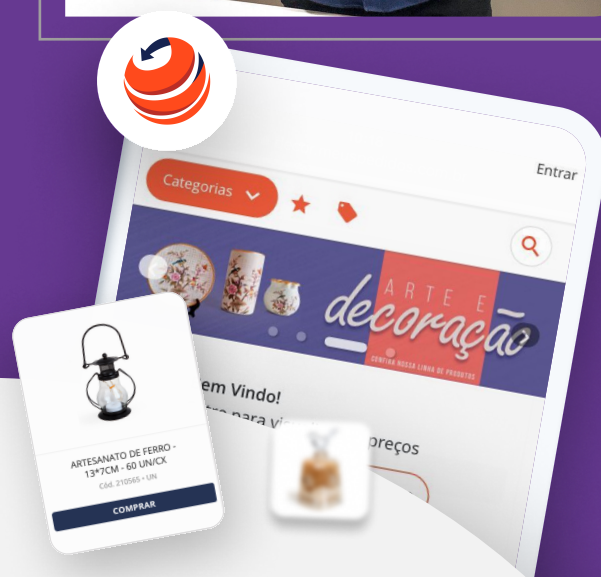
Objetivos futuros

Perguntamos ao Paulo o que a Decor pretende fazer com tanto sucesso.

E a resposta foi aquela que gostamos de ouvir: **continuar a descobrir todo o potencial do digital, expandir o uso do e-commerce para os representantes e conquistar cada vez mais clientes!**

E assim como ele já sabe, deixamos aqui nosso recado:

você também pode contar com a gente para chegar onde deseja!



Dica da Decor



Nas palavras de Paulo:

"A tendência é o online, não tem como fugir. Para alcançar novas fatias de mercado, é preciso acreditar e 'ir com medo mesmo'. Mas pode confiar: **com a Mercos é tudo muito prático!** Em segundos o pedido é feito e já vai direto para o sistema. Sem dúvidas, a equipe nos provou o que significa gerar valor além do preço, tanto na integração da plataforma, quanto na consultoria. **Fez toda a diferença!**"

Com as sugestões em mãos, a dedicação de Paulo e sua equipe, o papel dos representantes e a eficiência do **e-commerce B2B Mercos**, todo o processo de vendas se alinhou e resultou no que propomos aos nossos clientes: **sucesso total!**