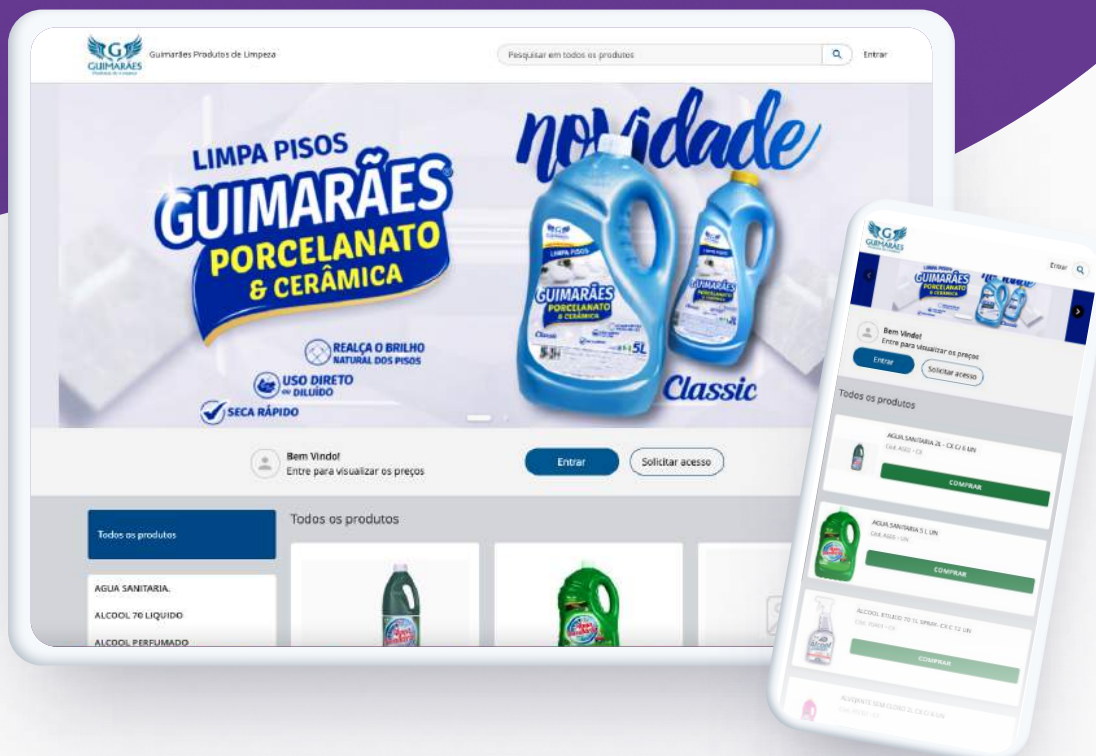


250

MIL REAIS EM VENDAS

em apenas 5 meses com o
e-commerce B2B da Mercos



Apenas
5 MESES
de uso do e-commerce
B2B Mercos

25%
das positavações feitas
pelo e-commerce

47%
das vendas realizadas
exclusivamente pela
plataforma

Quando falamos em adotar soluções digitais nas vendas de um negócio, sabemos que há muito a ser analisado.

A escolha da plataforma ideal, o mapeamento dos processos e os produtos comercializados são alguns exemplos disso. Mas e quando tudo já está solidificado — e o desafio é **apresentar a novidade para a base de clientes?**

Há 5 meses, a Guimarães Produtos de Limpeza adotou o e-commerce B2B da Mercos e se deparou com essa realidade.

A verdade é que saber como mostrar aos clientes os benefícios e diferenciais de comprar online é uma dúvida comum e uma preocupação de grande parte dos gestores.

Contudo, esse receio não impediu a empresa de chegar onde desejava. Em apenas 5 meses, **mais de 47% das vendas já é feita pelo e-commerce B2B**, com uma excelente aceitação por parte da base!



\$

47%

das vendas realizadas
exclusivamente pela
plataforma

Acompanhe a história para entender como esses resultados surgiram e quais são os próximos passos da empresa!

História da empresa

A Guimarães Produtos de Limpeza é uma empresa com 34 anos de história. Ela **comercializa produtos de limpeza e atende mercados de diferentes portes**, além de empresas agropecuárias e lojas especializadas.

A trajetória começou em Capivari de Baixo, Santa Catarina, onde está localizada a matriz.

O empreendimento nasceu em 1987, sob a gestão de João Batista da Rosa. Na época, ele produzia os itens que comercializava em um liquidificador e os distribuía em uma kombi.

O espírito empreendedor de João sempre esteve ali.

Ao uni-lo ao conhecimento técnico de um engenheiro químico, seu irmão, a Guimarães ganhou ainda mais potencial. O fundador sempre se dedicou a cuidar de cada pedaço da empresa, apoiando os colaboradores e se envolvendo constantemente com os processos. Tudo para que o sonho de chegar cada vez mais longe se tornasse realidade — o que aconteceu!

Hoje, a companhia atende os três estados do Sul, tem filiais físicas em Criciúma e em Caxias do Sul, está presente nos estados de São Paulo, Mato Grosso e do Acre e realiza exportações para o Uruguai.



Há poucos meses, João decidiu que era hora de passar a tomada de decisão da companhia para frente.

E não pôde fazer isso de uma forma melhor! Atualmente, quem está à frente da Guimarães Produtos de Limpeza é sua talentosa filha, a CEO Letícia Mendes Guimarães. Ela trouxe novos olhares às operações do negócio, identificando, inclusive, **a necessidade de testar soluções digitais**.

A adoção e-commerce B2B da Mercos é parte da reformulação recente vivida pela Guimarães.



LETÍCIA FALA UM POUCO
SOBRE O PROCESSO:

“No momento, buscamos fortalecer a imagem da Guimarães, realizando mudanças tanto na equipe interna quanto na imagem que apresentamos ao público”.

As alterações realizadas são guiadas por um lema em especial: renovação e essa ideia é inspirada pela lenda da águia, que remete às grandes transformações de vida.

“Apesar de ser apenas uma lenda, ela fala muito sobre a necessidade de ‘trocar as penas’ e se abrir ao novo de tempos em tempos. E com tantos anos de história, julgamos ser o momento de fazer isso — inclusive com a inclusão de uma plataforma de vendas online em nossa operação”, comenta Letícia.



Essa ideia se tornou tão representativa para a empresa que a águia passou a fazer parte da marca da Guimarães e a transformação digital uma estratégia de negócio.

E-commerce B2B

Para se ter uma ideia do crescimento das plataformas de venda online no Business to Business brasileiro, segundo dados trazidos pelo portal E-commerce Brasil, as vendas por plataformas web e apps atingiram R\$ **35,2 bilhões**. Isso, somente nos três primeiros meses de 2021. Em comparação a 2020 — um ano de pleno crescimento digital — **o aumento foi de 72%**!

Ou seja, é o momento perfeito para **innovar e tornar as vendas online a realidade das empresas**. Seguindo essa tendência nada passageira, Letícia e sua equipe decidiram fazer um teste.

Ao perceber que vender online poderia ser benéfico, a localização geográfica deixou de ser um impedimento para que a Guimarães ampliasse sua presença. Além dos 15 representantes comerciais, que realizam visitas presenciais aos clientes com o amparo do nosso Força de Vendas, a empresa ainda passou a contar com o e-commerce B2B da Mercos.

Hoje, a equipe interna da Guimarães conta com 4 colaboradores dedicados à plataforma, cujos esforços são responsáveis por quase 80% do faturamento do negócio. Eles realizam os contatos com as empresas de forma próxima e humanizada, passando login e senha para cada cliente e **mostrando, passo a passo, como usar a ferramenta**. E esse é um dos grandes segredos do sucesso da empresa, que hoje realiza quase metade de suas vendas online!

Mas como isso aconteceu?

Em linhas gerais, a Guimarães percebeu ser preciso ajudar o seu cliente.



Ajudar e educar o cliente

Ainda que haja um crescimento expressivo das transações B2B por e-commerce, Letícia e sua equipe ainda se depararam com clientes que não tinham familiaridade com o digital ou temiam mudar a forma de realizar pedidos. Especialmente aqueles de perfil tradicional, que incluem boa parte da base.

De modo geral, eles observaram que os clientes de maior porte tinham mais erros operacionais, que aconteciam em pedidos errados enviados por WhatsApp, por exemplo. Então, em vez de tentar aplicar o uso da ferramenta a 100% da base de clientes, eles decidiram **segmentar** a base de clientes a ser atendida pelo e-commerce B2B, para poderem dar mais atenção e apoio para cada cliente.

Optaram por apresentar a ferramenta apenas aos clientes com um **ticket médio mais elevado, de segmentos com pedidos maiores**, e não abrir o e-commerce B2B para novos compradores temporariamente.

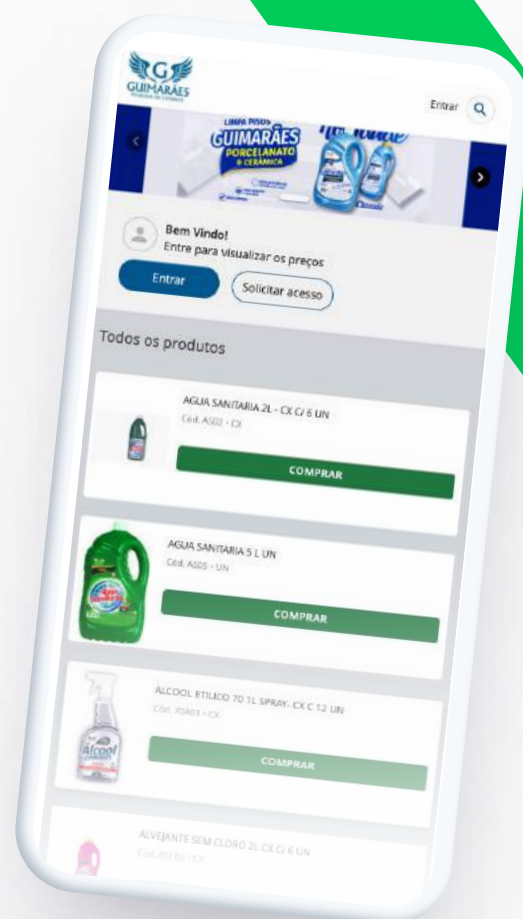


Com isso, colocaram a equipe interna na função de apresentar os benefícios de adotar a ferramenta à base, como:

- + melhor experiência do usuário, que pode comprar a qualquer hora e local — inclusive em fins de semana, feriados e fora do horário comercial;
- + praticidade, finalizando os pedidos em poucos cliques;
- + visualização clara do mix de produtos disponíveis;
- + acompanhamento e recebimento do pedido sem sair da empresa;
- + acesso a diferentes formas de pagamento, entre outros.
- + garantia de entrega do pedido correto, sem falhas na comunicação por WhatsApp, e-mail ou outros meios.

Eles realizaram promoções exclusivas para o e-commerce, enviaram banners para os clientes pelo WhatsApp, construíram políticas de desconto que incentivavam os pedidos pela ferramenta e adicionaram o link da plataforma ao site oficial.

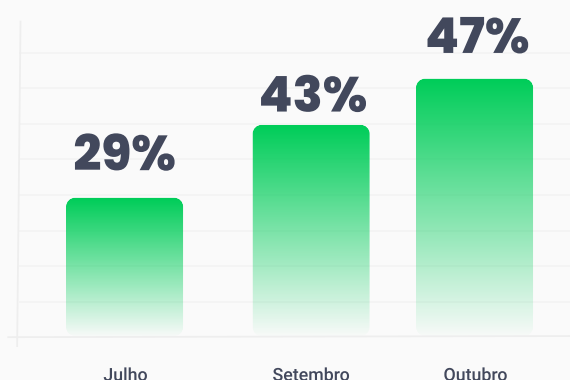
Tudo isso com a ajuda da equipe da Mercos, que acompanhou o processo de perto!



Resultados

Como é possível imaginar, os resultados não poderiam ser melhores. Com a base bem segmentada, alinhada aos objetivos da empresa e com o compromisso da equipe interna de ensinar os clientes o passo a passo do uso do e-commerce B2B da Mercos, a adesão foi se tornando cada vez maior.

Vendas pelo E-commerce



Em julho, 29,4% dos compradores faziam seus pedidos pelo e-commerce. No mês de setembro, esse valor já estava em 43,2%. Por fim, em outubro, a Guimarães atingiu **47% das vendas realizadas exclusivamente pela ferramenta!**

Em termos de positividade, a evolução também foi expressiva. Em julho, a porcentagem de positividade era de 12,39%. No mês de setembro, de 19,7%. Já em outubro, **o Força de Vendas da Mercos indica um valor de 25%!**

Por fim, financeiramente, essa realidade se converte em **mais de R\$ 250.000,00 em vendas no mês de outubro**, comparado a R\$ 88.240,00 no primeiro mês de uso da ferramenta.

Sem dúvidas, esses resultados expandem o potencial de vendas da Guimarães Produtos de Limpeza. E isso porque eles ainda nem abriram o e-commerce B2B para novos clientes!

Objetivos futuros

A ideia, é claro, é aproveitar o sucesso que o e-commerce B2B da Mercos fez na base de clientes da empresa e **abrir a compra online para novas oportunidades**. Assim, o alcance dos produtos será muito maior, além do uso da ferramenta para a prospecção – como feito pelo nosso cliente Decor Importadora, foco do último case de sucesso.

Além da expansão das vendas pelo e-commerce B2B, o planejamento da empresa também prevê o crescimento no número de representantes comerciais. Garantindo assim, uma venda multicanal e adequada para o perfil e interesse de cada cliente.

Como é possível perceber, o uso de um e-commerce B2B pode revolucionar a forma de vender de qualquer empresa.

A Guimarães Produtos de Limpeza é a prova viva dessa realidade! Além de inserir com sucesso a ferramenta no dia a dia dos clientes, o negócio ainda é um exemplo ao comprovar a relevância de conhecer seus objetivos claramente e segmentar a base de clientes – oferecendo o melhor negócio possível a eles.

Em união ao time da Mercos e à eficiência da equipe Guimarães, o e-commerce B2B da Mercos se consolidou como um potencial inegável de expansão de resultados. E você, o que está esperando para conhecer mais sobre a ferramenta?

SOLICITE UMA DEMONSTRAÇÃO GRATUITA