

Oeste Distribuidor já recebe mais de 50% dos seus pedidos através do e-commerce B2B

Ainda está na dúvida se é hora de apostar em um e-commerce B2B? A Oeste Distribuidor, empresa de distribuição de produtos naturais, apostou nessa tendência em 2016 e só colhe bons resultados desde então!

Começar cedo tem as suas vantagens

Em 2016, quando a Oeste Distribuidor recebeu o convite da Mercos para conhecer o e-commerce B2B, nenhum dos seus concorrentes tinha um sistema de vendas online rodando.

A atitude também colocou o negócio na frente durante a pandemia, que mudou o comportamento dos compradores. Afinal, eles estavam preparados para atender de forma 100% remota — e seguem como referência presentemente, já que o canal digital se consolidou em todos os segmentos B2B e B2C.

Eles assumiram o risco e apostaram em ser pioneiros. Como resultado, mais de 50% dos pedidos são recebidos pelo e-commerce B2B.

Para chegar nesse excelente resultado, algumas ações foram essenciais! Confira:

Sobre a Oeste Distribuidor:

A Oeste Distribuidor é uma empresa tradicional do ramo de distribuição de produtos naturais. Localizada em Camboriú, atende clientes em Santa Catarina, Paraná e Mato Grosso do Sul com os mais de 2 mil produtos de seu portfólio.

Apresentação, apoio e comissionamento dos representantes



Desde o começo, a Oeste Distribuidor sabia que seus representantes precisavam entender todo o potencial do e-commerce para usá-lo. E, claro, que não vissem o novo canal de vendas como uma competição.

Afinal, a soma de canais e a visão omnichannel são essenciais para manter negócios competitivos na atualidade, o que significa que a plataforma trabalha junto aos vendedores para expandir os resultados. Sendo assim, a empresa optou por manter todos os clientes da carteira de cada vendedor e também as suas comissões, exatamente como nas vendas presenciais.

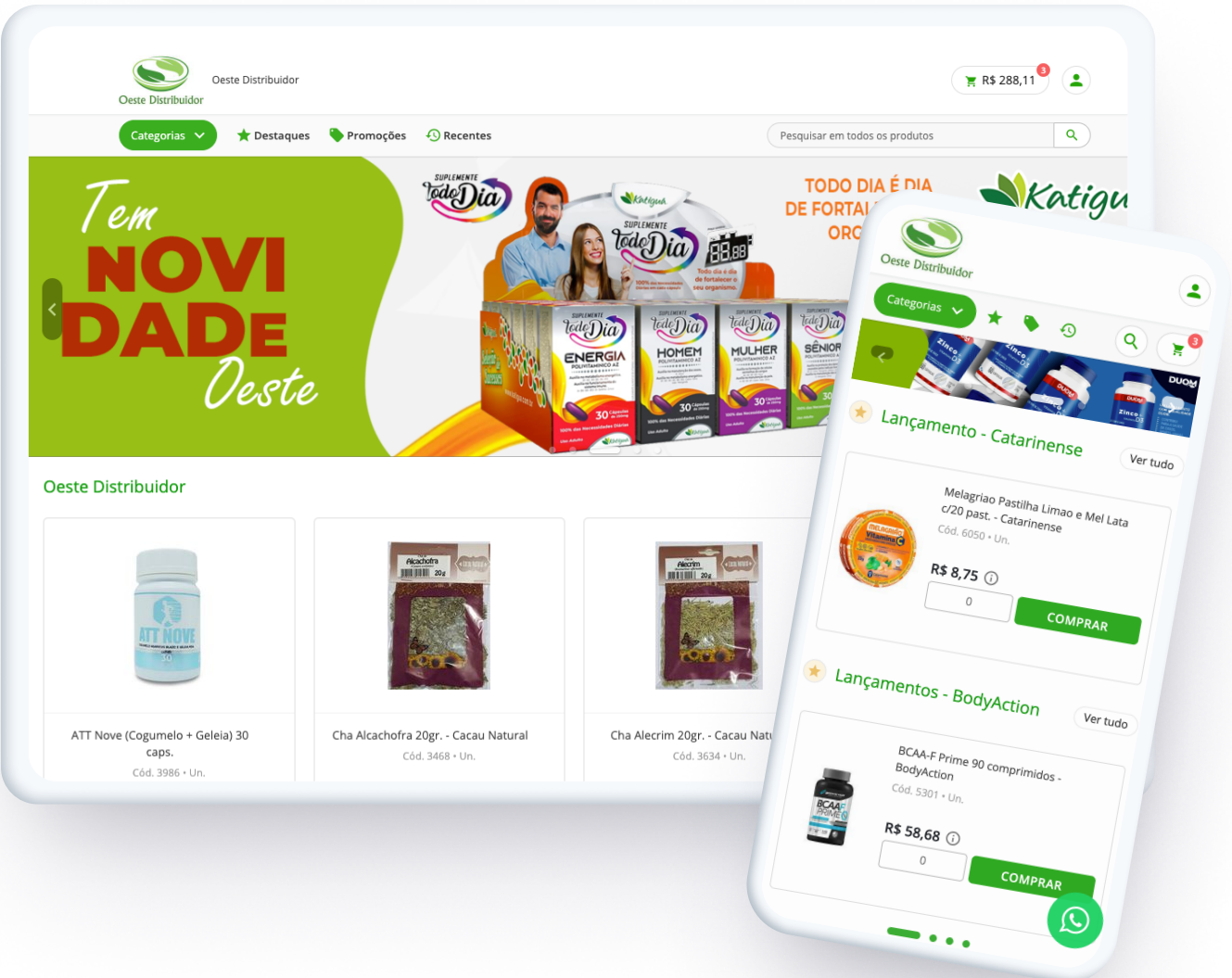
Os representantes que usam o e-commerce B2B em suas visitas incentivam que os clientes conheçam a plataforma e, quando recebem os pedidos pela ferramenta, analisam e negociam sugerindo novos produtos, pagamento e prazos vantajosos.

Aceitação dos clientes antigos

Tudo que é novo dá um “friozinho na barriga”. A Oeste Distribuidor não sabia como seria a reação dos clientes ao serem apresentados ao e-commerce, mas tiveram uma ótima surpresa!

Eles adoraram conhecer a novidade, viram como uma inovação e logo começaram a utilizar. Já no primeiro ano, 21% dos pedidos dos clientes começaram a vir pelo e-commerce B2B. E pra ter uma ideia como a adesão foi massiva, 43% dos clientes da base já fizeram algum pedido pelo canal de vendas online.

Novos clientes



Sem dúvidas, a Oeste Distribuidor conquistou novos clientes com o e-commerce B2B. Isso porque eles mostraram um diferencial claro em relação aos concorrentes só em ter a plataforma. Mas, principalmente, pelo diferencial da agilidade!

Isso porque é possível cadastrar um novo cliente com rapidez e, em 5 minutos, liberar o acesso aos produtos, preços e condições de pagamento. Essa praticidade é uma exigência dos clientes que não têm muito tempo para os pedidos — e é muito elogiada.

E as visitas?

Os representantes comerciais da Oeste Distribuidor continuam visitando seus clientes e trabalhando o relacionamento. Eles sabem que esses momentos são importantíssimos para a manutenção do vínculo. O que mudou é que, agora, os pedidos chegam a todo momento, não apenas nas visitas! E tem coisa melhor que poder receber pedidos 24 horas, 7 dias por semana?

Case Oeste Distribuidor em números

21% de pedidos
pelo e-commerce já no primeiro ano

54% de pedidos
pelo e-commerce

43% dos clientes
da base já fazem pedidos pelo e-commerce



+2 mil
produtos no portfólio

E você? Já pensou em ter mais de 50% dos seus clientes comprando online?

Agende uma demonstração sem compromisso do e-commerce B2B da Mercos.

agendar demonstração