

# +57% DE CRESCIMENTO NA EMISSÃO DE PEDIDOS EM 5 MESES

com mais de **R\$ 1,2 milhão** movimentados no Mercos em 2026.



## ANTES DO MERCOS

### Desafios enfrentados

**Baixa cobertura da carteira**  
As vendas dependiam de visitas e mensagens, gerando gargalos no atendimento ao longo do mês.

**Conflitos de agenda**  
Os clientes tinham rotinas corridas e pouca disponibilidade para fazer pedidos no horário comercial.

“  
*A gente percebia que não conseguia atender toda a carteira no mês, porque tudo dependia da visita do representante e do tempo do cliente para fazer o pedido.*  
”

EDUARDA ROVEDA, GESTÃO DE VENDAS

**Catálogo extenso**  
Com mais de mil itens, o tempo para apresentar todas as opções disponíveis era curto, o que impactava no mix.

**Resistência à tecnologia**  
Os representantes receavam que o e-commerce B2B substituisse o trabalho deles.

## A VIRADA DE CHAVE

### O Mercos como diferencial competitivo

A Abrasivos Berwanger passou a usar o **e-commerce B2B da Mercos** como ferramenta estratégica, liberando acesso apenas para empresas parceiras. Isso proporcionou mais liberdade para os clientes comprarem a qualquer hora, aumentando vendas e fidelização.

- Aumento das vendas
- Fidelização de clientes
- Catálogo disponível 24h
- Mix de produtos ampliado
- Atendimento exclusivo
- Autonomia dos compradores
- Otimização de tempo
- Equipe menos sobrecarregada
- Vendedores mais engajados
- Recompra facilitada

“  
*Os clientes que utilizam o B2B aumentaram o mix de produtos e também enxergam que a empresa está mais atualizada e oferecendo mais canais de atendimento.*  
”

EDUARDA ROVEDA, GESTÃO DE VENDAS

## RESULTADOS REAIS

### Números que falam por si

ESTRATÉGIA DE ENGAJAMENTO

**A Quarta do B2B**

Para engajar a equipe, a Abrasivos Berwanger criou a **Quarta do B2B**: toda semana, o time recebe comunicações e novidades sobre a plataforma. Reuniões mensais completam essa cultura de adoção contínua que motivou os vendedores a ampliar o número de clientes cadastrados no e-commerce.

+1.100

PEDIDOS EMITIDOS

+R\$1,2M

MOVIMENTADOS EM 5 MESES

+57%

CRESCIMENTO NA EMISSÃO DE PEDIDOS

“  
*O e-commerce B2B veio para ajudar os representantes a vender mais e melhor. Os clientes passam a enxergar a empresa como atualizada, com mais canais de atendimento.*  
”

EDUARDA ROVEDA, GESTÃO DE VENDAS

A sua empresa também pode **umentar o mix, desafogar os vendedores e oferecer atendimento 24h!**

Faça uma demonstração gratuita do Mercos, o sistema líder de mercado, e aproveite.

**Solicitar demonstração**