

RESUMO DO CASE

COOPERANTE DESENVOLVE E-COMMERCE B2B

COOPERATIVA

COOPERANTE - COOPERATIVA AGRÍCOLA DE CAMPO DO TENENTE

PALAVRAS-CHAVE: inovação de processo, inovação organizacional, experiência do usuário, TI

RAMO: agropecuário **REGIÃO:** Sul

CONTATO

GILSON HOLLERWEGER FERNANDES

Superintendente-Executivo da Cooperante
gilson@cooperante.com.br
(41) 3628-1308



contexto

COOPERATIVA

Nome: COOPERANTE - Cooperativa Agrícola Campo do Tenente

Recepção e beneficiamento de soja (para exportação), trigo (venda para moinhos, mercado interno), feijão e milho (varejo) e, mais recentemente, desenvolveu a produção de suco integral de uva (também para o varejo)

Faturamento próximo de R\$ 70 milhões/ano

Possui 489 cooperados

DESAFIOS

Suprir uma possível saída de representantes comerciais, o que já havia ocorrido uma vez, resultando na perda de clientes.

Criar uma plataforma de vendas B2B que não fosse apenas um site, mas também um aplicativo.

Desenvolver a iniciativa internamente, sem terceirização e com custo baixo.

Ter uma plataforma com a identidade da cooperativa e do cooperativismo.



desenvolvimento

E-COMMERCE

Foi desenvolvido um e-commerce que oferece aos usuários a opção de compra e acompanhamento do pedido.

Os pedidos são direcionados para um painel de controle no qual é verificado se são compatíveis com o limite de crédito do cliente, podendo ou não ser aprovado.

FUNCIONALIDADES

O cliente acompanha todo o processo na própria plataforma, desde o envio do pedido até a sua entrega.

Ainda na plataforma, a Cooperante publica notícias e oferece um canal de atendimento direto.

VALIDAÇÃO

O aplicativo foi desenvolvido pelo setor de vendas e varejo com o apoio de um comitê de inovação, sem qualquer apoio externo.

Atualmente, o projeto está na fase de testes para ser validado com uma parcela de clientes.



aprendizados e resultados

ATENDIMENTO

A expectativa da cooperativa é atender melhor os clientes, oferecendo praticidade e conforto na hora da compra, pois não há a necessidade de visitas presenciais do representante.

VANTAGENS

Outro ponto é a não dependência dos representantes de vendas, o que traz maior segurança ao negócio.

Além disso, cria maior vínculo da cooperativa com os clientes e também reduz custos com comissões.

EXPANSÃO

Ainda não é possível mensurar em quais locais o aplicativo pode chegar e até onde é possível expandir. Mas a cooperativa tem ciência da necessidade de uma capacitação e organização logística para atender de maneira eficiente os clientes.



próximos passos

Como está na sua fase piloto, o aplicativo pode ser visto, atualmente, como um protótipo do que realmente ele pode se tornar. Pois ainda existe a necessidade de se obter mais dados sobre a interação do cliente com o aplicativo, para melhorá-lo ainda mais.

A integração com Google Analytics, a elaboração de um termo de uso robusto de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e o desenvolvimento de um painel de controle para desktop também são melhorias e adequações a serem feitas.



Para acessar o case **CASE COMPLETO:** www.inova.coop.br/radar

RADAR DA
INOVAÇÃO

inova **COOP**

 Sistema **OCB**