

RESUMO DO CASE

TORREFAÇÃO COOXUPÉ LANÇA PLATAFORMA INOVADORA DE E-COMMERCE B2B

COOPERATIVA

COOXUPÉ (COOPERATIVA REGIONAL DOS CAFEICULTORES EM GUAXUPÉ)

PALAVRAS-CHAVE: Inovação de marketing/ experiência do usuário/transformação digital

RAMO: Agropecuário **REGIÃO:** Sudeste

CONTATO

HUGO FURLAN JÚNIOR

Supervisor de Marketing da
Torrefação Cooxupé
hugo@cooxupe.com.br



contexto

COOPERATIVA

Nome: Cooxupé (Cooperativa Regional dos Cafeicultores em Guaxupé)

Ramo: Agropecuário

Breve histórico: Fundada há mais de 90 anos em Minas Gerais, a Cooxupé produz café do tipo arábica nas regiões do Sul de Minas, Cerrado Mineiro, Média Mogiana do estado de São Paulo e Matas de Minas.

Tamanho: A cooperativa reúne mais de 18 mil cooperados e 18 unidades de negócios.

DESAFIOS

Modernizar o processo de negociação de café da Torrefação Cooxupé.

Acelerar a atuação no ambiente digital.

Passar por um processo de transformação cultural.



desenvolvimento

INTEGRAÇÃO

Em sua jornada de transformação digital, a Torrefação Cooxupé integrou a plataforma Salesforce, pensando em aumentar a competitividade no mercado de café.

MENTALIDADE

Conjuntamente ao desenvolvimento da plataforma, a cooperativa implementou uma cultura voltada à inovação e competitividade.

LANÇAMENTO

O processo de desenvolvimento foi um sucesso e o portal de vendas B2B da Torrefação Cooxupé passou a funcionar no final de 2022.



aprendizados e resultados

MULTICANALIDADE

Com a nova tecnologia, a cooperativa pode unir todas as frentes comerciais da área ao marketing digital, proporcionando uma experiência multicanal aos clientes PJ.

AUTONOMIA

Assim, os clientes da Torrefação Cooxupé ganham mais uma opção na hora de fazer as compras.

NOVIDADE

Como a plataforma ainda está há pouco tempo no ar, ainda não é possível quantificar os resultados obtidos.



próximos passos

O e-commerce B2B da Torrefação Cooxupé seguirá passando por ajustes para melhorar a experiência dos usuários. A cooperativa, contudo, seguirá caminhando em sua jornada de transformação digital. Por mais que o modelo presencial ainda seja muito forte no mercado da cooperativa, a migração para o digital anda a passos largos.



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

RADAR DA
INOVAÇÃO

inova **COOP**

Sistema **OCB**