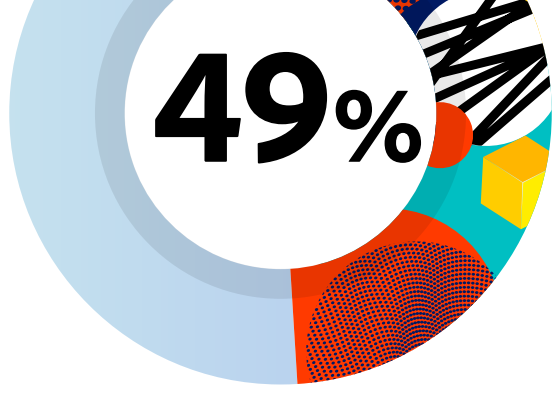


A Fórmula D2C para o crescimento do B2B

A venda direta ao consumidor (D2C) pode ser um divisor de águas para o B2Bs

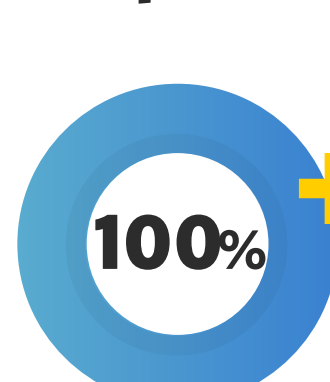
As vendas no varejo digital estão crescendo em todo o mundo...

Estados Unidos

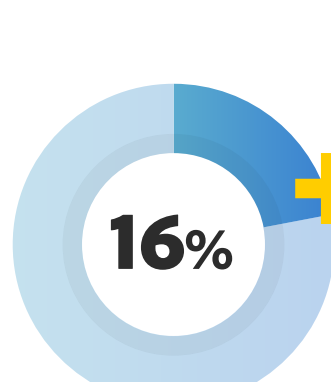


e-Commerce dos EUA as vendas aumentaram 49% em abril de 2020.¹

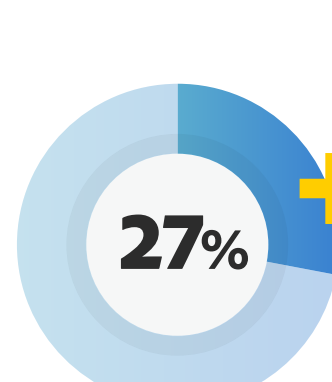
Europa



YoY de março de 2020 O crescimento do e-commerce na Itália excedeu 100%.³



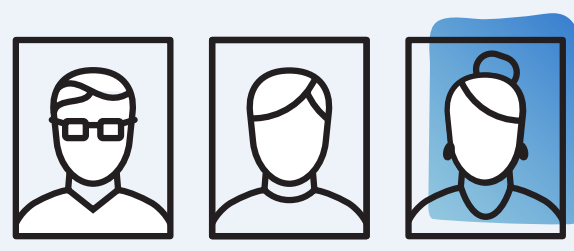
No final de 2020, espera-se que as vendas de e-commerce no varejo na Alemanha aumentem 16,2%.⁴



Enquanto isso, o e-commerce provavelmente representará 27,5% das vendas no varejo de 2020 no Reino Unido.⁵

Sudeste da Ásia

O número de consumidores no sudeste da Ásia baixando aplicativos de compras estão cada vez maiores.⁶



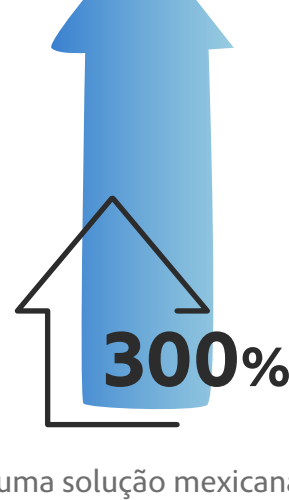
Um em cada três compradores do Sudeste da Ásia entrevistados disseram que provavelmente continuarão comprando mantimentos online após a pandemia.⁷



América Latina



Nos primeiros 15 dias de março de 2020, as vendas gerais de e-commerce no Brasil aumentaram 40% YoY.⁸



Jústo, uma solução mexicana que permite aos clientes comprar sem sair de suas residências, registrou um crescimento de 300% na demanda de pedidos no primeiro trimestre de 2020.⁹



...e muitas dessas vendas são diretas ao consumidor.

Só nos EUA, existem 87,3 milhões de compradores digitais diretos ao consumidor.¹⁰

Em 2021, haverá 95,4 milhões—ou mais.¹⁰

Na verdade, D2C está crescendo rapidamente em todo o mundo, à medida que marcas como Hello Fresh, SleepyCat e Amaro ganham força.



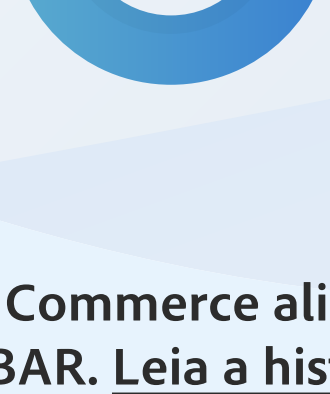
Um número crescente de B2Bs está se perguntando: "Por que não vendo para os consumidores?"

Esta é uma boa pergunta.

Receita para o sucesso D2C da RXBAR

RXBAR é uma empresa Kellogg conhecida por suas barras energéticas saudáveis e deliciosas, que apresentam ingredientes como "3 claras de ovo, 6 amêndoas, 4 castanhas de caju, 2 tâmaras" na embalagem.

Dois anos atrás, uma pesquisa interna sugeriu que eles poderiam agregar receita—muita receita—vendendo diretamente aos consumidores.



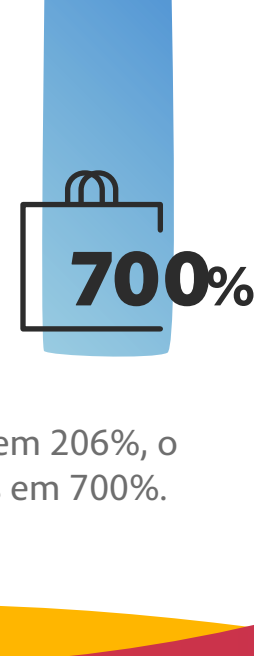
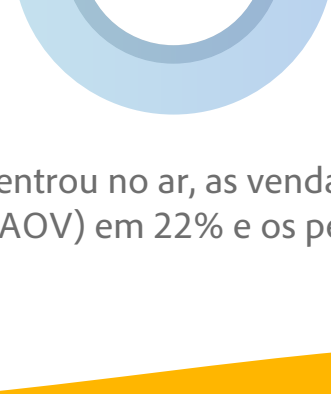
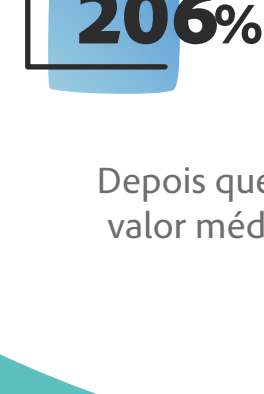
Hoje, as vendas D2C representam 75% da receita online da RXBAR.

Aprenda como a Magento Commerce alimenta a experiência B2B2C da RX BAR. [Leia a história completa.](#)



Reforma D2C da Just For Men

Por décadas, os produtos Just For Men são vendidos exclusivamente em lojas de varejo. Como o tráfego da web da empresa cresceu ao longo do tempo, eles decidiram mergulhar nas vendas D2C com assinaturas recorrentes.



Depois que seu site D2C entrou no ar, as vendas aumentaram em 206%, o valor médio do pedido (AOV) em 22% e os pedidos repetidos em 700%.

Veja como Just for Men se tornou D2C com a Magento Commerce. [Leia a história completa.](#)

Três razões para vender direto ao consumidor:

- 1** Aumentar as receitas
As receitas D2C de muitos fabricantes de bens de consumo podem, na verdade, exceder suas receitas de atacado.
- 2** Entender seus clientes finais
Um site D2C pode ajudar a reunir dados sobre as pessoas que realmente usam seus produtos—o que pode ajudar a refinar estratégias de preços e projetar novos produtos.
- 3** Compartilhar seu sucesso com parceiros de revenda
Quando você vende produtos D2C, pode pedir aos clientes que os busquem nos locais dos parceiros de revenda—ou encaminhá-los a parceiros para instalação e suporte.

As possibilidades são infinitas.

Está pensando em começar com vendas diretas ao consumidor? Comece aqui.

www.magento.com