

Cia. Hering expande plataforma social de vendas também para pessoas físicas

Social Selling representa 10% da operação de e-commerce e já possui mais de dois mil colaboradores internos e franqueados na ferramenta

Buscando oferecer a melhor experiência onde quer que o cliente esteja, a Cia. Hering ampliou os serviços ofertados em seu e-commerce, promovendo uma integração ainda mais efetiva de seus canais. Uma das ferramentas ativadas agora é o Social Selling, que permite o pagamento de uma comissão a franqueados, multimarcas e colaboradores da rede em vendas nos sites das marcas e via WhatsApp, por meio de vouchers que concedem benefícios exclusivos. A grande novidade a ser lançada ao longo de julho, é que qualquer pessoa de fora da rede também poderá ser um novo empreendedor, integrando-se a esta plataforma.

O diretor de Novo Varejo e Consumidor da Cia. Hering, Filipe Albuquerque, explica que a modalidade já estava no radar da empresa, mas foi acelerada com o objetivo de apoiar os franqueados em função do momento de pandemia e de lojas fechadas. Colocada em prática em menos de uma semana, diante da urgência do cenário, a plataforma foi lançada na última semana de março, e, em abril, já representou quase 10% da participação de toda a venda realizada pelo site. “Em maio, dobramos esta receita, auxiliando ainda a operação da rede durante o Dia das Mães. O sucesso tem sido tão significativo que criamos uma unidade de negócio para gerir a plataforma e expandir a iniciativa, gerando fluxo de novos consumidores no ambiente omnichannel”, comenta o executivo.

Em relação à remuneração, a Cia. Hering paga parte da venda em comissões aos vendedores do Social Selling. Os 10 participantes com melhor performance no mês recebem esta comissão em dobro. A estratégia está em linha com o objetivo de inovar nos formatos, explorar ações de compartilhamento de receita e estimular ainda mais o comportamento empreendedor nos times.

OLHAR EMPREENDEDOR

Hoje, já são mais de duas mil pessoas atuando nesta força de venda, entre lojistas e time interno. E, possibilidade de crescimento exponencial com a integração de pessoas de fora da rede direta de colaboradores e parceiros.

Para os colaboradores, a ferramenta estimula o exercício de novas habilidades. “Quando soube da campanha, fiquei animada, pois achei muito positiva a oportunidade que a companhia está oferecendo de contribuirmos de forma mais ativa. Temos a chance de falar de modo direto sobre as marcas com a nossa rede de contatos e estimular a nossa criatividade com formas diferentes de divulgação, já que não podemos ter o contato pessoal nesse período por conta da pandemia”, destaca a *web designer* e

colaboradora Fabiana Ranieri Senatore, segunda colocada no *ranking* de vendas da ferramenta.

Alexandre Lima pertence à segunda geração de franqueados – seu pai Arlindo Lima abriu a primeira franquia, que está em operação até hoje em São Paulo. Lima assumiu há cinco anos a gestão deste e de outros pontos de venda da rede, e, comenta que a pandemia tem trazido aprendizados: “Foi um dos momentos mais difíceis que já vivi. Os custos se mantinham, os boletos continuavam chegando e a nossa receita foi a zero, da noite para o dia. Foi um momento bem desafiador de nossa história, mas é durante as crises que se fazem bons negócios. É com este olhar que temos administrado o nosso dia a dia”, destaca o empresário.

AVANÇOS NA OMNICALIDADE

Além do *Social Selling*, a Cia. Hering habilitou outros formatos de venda, com o intuito de ativar os estoques das lojas físicas e potencializar o relacionamento com os seus consumidores. Desta forma, a omnicanalidade já praticada anteriormente, ganha um novo status, muito mais ágil e integrado à rede da companhia.

O destaque vai para os serviços de *ship from store*, que envia produtos sem o uso de centros de distribuição, e, acessando diretamente o estoque das lojas. A Cia. Hering implantou também a venda via WhatsApp, habilitada nas redes sociais e nos sites. Este recurso permite que consumidores entrem em contato diretamente com a sua loja preferida, acessem um catálogo virtual e comprem seus produtos, sem saírem de casa.

Sheila Maia é franqueada da Hering em São Luís (MA), cidade onde foi decretado o *lockdown*. A empresária conta que, durante este período de bloqueio das atividades – momento em que nem o delivery poderia ser feito – trabalhou com a “Venda Programada”, oferecendo a possibilidade de o cliente, que realizasse o contato com ela via WhatsApp, pudesse receber os produtos, assim que a reabertura do comércio ocorresse. “A Hering criou uma ferramenta que foi fantástica para nós. Ela joga o cliente na nossa mão e pôde ampliar o nosso leque de vendas”, ressalta Sheila.

Neste caso, a loja física atua como *hub* de distribuição local, cujas vendas também são facilitadas a partir dos serviços de *delivery* e *drive thru* em operações que estão com restrição de funcionamento por conta das recomendações de isolamento social.

Além disso, a companhia ampliou a sua presença nos principais *marketplaces* e apps de entrega e está testando marcas de terceiros em sua própria plataforma, com o objetivo de complementar a oferta de itens sob o conceito de “conforto e bem-estar” e “fique em casa”.

SOBRE A CIA HERING

A Cia. Hering é protagonista da jornada do conforto e com as marcas Hering, Hering Kids e Dzarm tem foco em experiências de bem-estar. Nos seus 140 anos em atividade, formou um modelo de negócios ancorado nos valores: fazer acontecer, gerar valor, paixão pela causa, espírito empreendedor e construir juntos.

Hoje, a Cia. desenvolve, fabrica, distribui e comercializa seus produtos, e transmite o orgulho de ser nacional, a clareza na procedência e a preocupação em contribuir para a comunidade. As unidades ficam localizadas em São Paulo, Santa Catarina, Goiás e Rio Grande do Norte. E, as marcas têm alcance em todo o País e no exterior, com mais de 700 lojas, além da presença no digital e em mais de 10.000 pontos multimarcas.

A Cia. Hering enxerga a vida de um jeito mais leve, humano e descomplicado, e acredita: isso nunca sai de moda.

Para mais informações, acesse: <http://www.ciahering.com.br/> | Facebook: [/ciaheringinstitucional](#) | LinkedIn: [/company/cia-hering](#)

Gestão de relacionamento com a imprensa | Cia. Hering:

APPROACH COMUNICAÇÃO (11) 3846-5787

Talita Caetano: talita.caetano@approach.com.br Ramal 34 | Atendimento

Ana Claudia Camara: anaclaudia.camara@approach.com.br Ramal 71 | Gerência