Belgo Bekaert lança marketplace e reforça presença do arame no varejo brasileiro Loja online tem foco inicial em produtos para agronegócio, solda, construção civil e cercamento urbano.

A Belgo Bekaert, líder e referência brasileira na produção de arames de aço, lança hoje, 24 de agosto, sua loja online com entrega para todo o país. Com foco na oferta de produtos e soluções para o agronegócio, o lançamento da loja Belgo (www.lojabelgo.com.br) faz da empresa a única produtora de arames que oferece venda direta on-line para seus clientes finais. Na plataforma, serão oferecidos também produtos e soluções para cercamento urbano, construção civil e solda. A expectativa é que, em três anos, 5% do volume das vendas anuais destes segmentos sejam na modalidade on-line.

“Queremos estar cada vez mais próximos do consumidor final, que já está habituado a multicanais de compra. Construímos um marketplace onde o cliente pode comprar produtos com a qualidade Belgo direto da fábrica, mas também por meio de dois parceiros comerciais importantes neste início: o grupo Alvorada, um dos maiores distribuidores de produtos agropecuários do país, e a ArcelorMittal, uma de nossas acionistas”, afirma Ricardo Garcia, CEO da Belgo Bekaert. Estas parcerias possibilitam não só a entrega no local escolhido pelo consumidor, como também a retirada da compra em um local físico (conforme disponibilidade).

Após mais de um ano com restrições sanitárias e de circulação para o combate da Covid-19, o e-commerce segue como opção cada vez mais popular. Segundo a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), somente no ano passado, 20,2 milhões novos consumidores

foram às compras pela internet. O faturamento do e-commerce no Brasil registrou receita de R$ 126,3 bilhões e a perspectiva é seguir em disparada até o fim de 2021, com a expectativa de alta de 34%.

A Belgo espera que ao longo dos próximos meses, mais revendas agro se juntem ao marketplace, aumentando a capacidade de entrega e a capilaridade. Segundo estudo da consultoria Mckinsey “A mente do agricultor brasileiro na era digital”, o interesse por compras agrícolas on-line aumentou 10pp no último ano. E mais: 71% dos agricultores já utilizam diariamente canais digitais para buscar informações e solucionar questões relacionadas à fazenda.

Além do investimento no e-commerce, a Belgo Bekaert está ampliando sua atuação no mercado B2C por meio da única franquia de cercamentos urbanos existente no país, a Belgo Cercas. Já são 11 lojas próprias, com expectativa de lançar mais 5 até final de 2022. “O marketplace é também uma oportunidade para as nossas franquias começarem a vender on-line. Nos transformamos para este mundo digital e trazemos conosco nossos parceiros, ofertando uma estrutura robusta e a força da marca Belgo”, afirma Garcia.

Foto: Ricardo Garcia, CEO da Belgo Bekaert