

# CASE DE SUCESSO



HISTÓRIA



INOVAÇÃO



MERCADO



SUCESSO

**FICHA TÉCNICA**

Área: marketing digital  
www.mkwebb.com.br

AÇÕES DO MUNDO DIGITAL  
QUE IMPULSIONAM OS NEGÓCIOS NO BRASIL

The screenshot shows the Pro Unha website interface. At the top, there is a navigation bar with the Pro Unha logo and links for Home, Sobre a Pro Unha, Loja Virtual, Blog, Mídias, and Contato. Below the navigation, there is a search bar labeled 'Buscar Produtos' and a 'Últimos Produtos' section. The product grid displays several items, including 'EsfoliaDerm - Pote 250g', 'Pro Unha Bisnaga 30g', and 'ProGel'. Each product card includes an image, a title, a brief description, the price, and a 'Comprar' button. A 'Novidades' section is also visible on the left side of the grid.

## Marketing na web

Antes um catálogo digital, hoje a Pro Unha é um e-commerce completo e bem-sucedido

**ENGENHEIRO DE COMPUTAÇÃO, PETERSON GOMES É FUNDADOR DE UMA EMPRESA VOLTADA PARA AUTOMAÇÃO NAS ÁREAS DE MARKETING. EM QUATRO ANOS, TRANSFORMOU A PRO UNHA, ENTÃO UM CATÁLOGO ONLINE, EM UM E-COMMERCE DE SUCESSO** Por Leo Alves

**H**á seis anos, Peterson Gomes fundou a MKWEBB. Engenheiro de computação, ele e mais três sócios, que eram especializados em marketing, decidiram criar uma empresa para automação nas áreas de marketing e vendas. O principal foco da

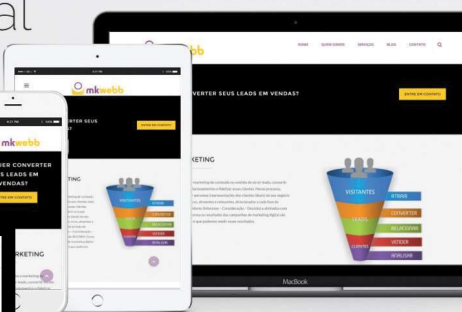
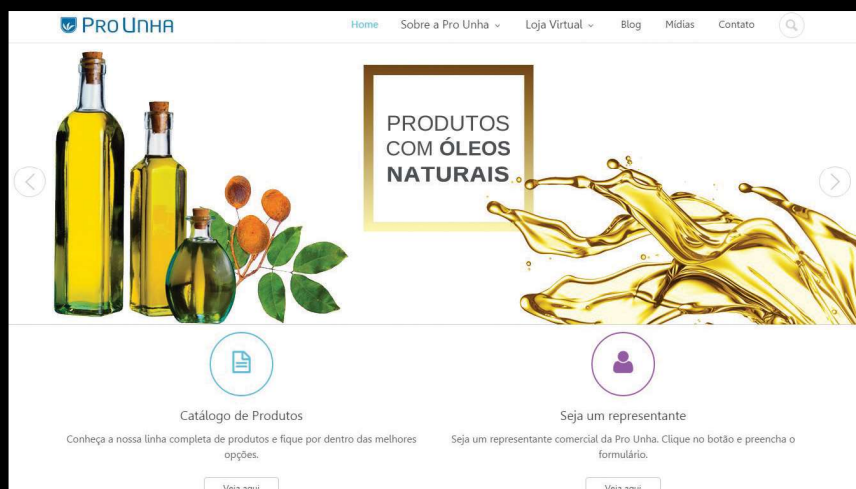
empresa era no mercado business to business (B2B), forma como transações comerciais entre duas empresas são feitas pela internet.

“Também fazemos marketing offline, como impressos e folders, mas o foco é no público B2B”, afirma Gomes. “Além disso, trabalhamos também com a parte interna, como

ferramentas para smartphones para que o cliente tenha um maior controle dos processos realizados.”

Com pouco tempo de vida, entre 2012 e 2014, Gomes percebeu que a expansão dos smartphones e tablets estava influenciando até mesmo a forma de trabalhar de seus clientes. “Nesse período, atuamos na mudança

# [FORAM DOIS ANOS EM TESTES ATÉ QUE O CONSUMIDOR FINAL TIVESSE ACESSO À FERRAMENTA]



diz. “Então, para não cair, aumentamos os recursos durante o evento. Depois reduzimos para o fluxo normal sem maiores problemas.”

Visando a ascensão do site de seu cliente, Gomes pretende adotar a Tray Commerce para a plataforma do e-commerce da Pro Unha. “Estou avaliando a adoção de algo mais robusto, e essa seria uma boa opção”, declara. “Assim, podemos focar mais na estratégia de novos mercados nacionais e no Mercosul, contando com o apoio da Locaweb para o impulso tecnológico”, conclui Gomes.

de cultura do mercado B2B”, afirma. “Ele necessitava de soluções móveis, com integrações a plataformas já existentes na web, para ganho de produtividade, rapidez e integridade de dados entre ferramentas desenvolvidas por nós e o legado dos clientes.”

Foi durante esse período que a empresa Pro Unha passou a ser cliente da MKWEBB. Por ser uma indústria de cosméticos, Gomes percebeu que a empresa poderia ampliar seus negócios atingindo um novo público, que antes era restrito apenas aos seus revendedores. “Embora hoje eles tenham uma plataforma e-commerce, há quatro anos tudo era apenas um catálogo virtual”, relembra Gomes. “Nesse período eles eram praticamente representantes de vendas, mas fizemos essa opção para que tivessem acesso também ao consumidor final, para ampliar os negócios.”

Nesse período, o site da Pro Unha era apenas um meio em que se exibia os contatos da empresa. “Era algo secundário, somente um canal direto”, relata Gomes. “Depois que eles decidiram ampliar para o consumidor final, fizemos a loja, produzimos um site

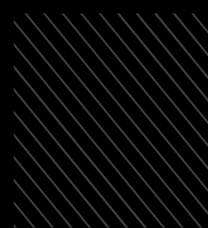
utilizando o ferramental da Locaweb. Apenas customizamos o visual e o meio de pagamento. O restante já estava pronto.”

## MAIS RECURSOS

Após transformar seu cliente em um e-commerce, Gomes esperou dois anos até liberar para o público geral. “Foram dois anos em testes até que o consumidor final tivesse acesso à ferramenta”, explica. Após esse período, em 2014, a MKWEBB e a Pro Unha começaram a desenvolver ações com e-mail marketing para divulgar a ferramenta.

“Tínhamos o objetivo de produzir ferramentas baseadas na web. Precisávamos de um provedor de serviços para internet que também estivesse se ocupando em inovar e acompanhar as tendências do mercado”, afirma Gomes. “Como queríamos investir no mercado nacional, a Locaweb foi a escolhida.”

Além do Cloud e do e-mail marketing, Gomes e a MKWEBB são clientes da Tray Commerce, que aumenta suas vendas, e do serviço de Jelastic, que garante escalabilidade de forma automática. “Diversas vezes, em feiras, a Pro Unha fez alguma promoção, para impulsionar o site”,



Peterson Gomes é um dos fundadores da MKWEBB e ajudou no processo de transformação da Pro Unha em um e-commerce

