EBOOK

Transforme seus **clientes em parceiros** de lucro no agronegócio e multiplique sua receita.

Estratégia de customer share

EEmovel AGRO

Introdução

No agro, conquistar um novo cliente é difícil. Mas extrair todo o potencial da carteira que você já tem pode ser ainda mais desafiador.

Hoje, muitas empresas do setor investem tempo e recursos em prospecção, mas negligenciam oportunidades claras dentro da própria base. Clientes que já confiam na marca continuam sendo atendidos apenas em parte do que consomem, ou em apenas uma das propriedades que operam.

Esse é o ponto central da estratégia de Customer Share: ampliar o valor de cada cliente ao identificar onde mais sua empresa pode – e deve – estar presente.

Customer share:

CONCEITOS FUNDAMENTAIS

Customer Share é o percentual do consumo total de um cliente que sua empresa consegue atender. Não se trata apenas de fidelização, mas de expansão estratégica do relacionamento comercial.

Enquanto o Market Share mede quanto sua empresa participa do mercado como um todo, o Customer Share foca em quanto você participa da jornada de compra de cada cliente específico.

No agronegócio, isso pode significar:

- Atender um produtor em todas as áreas em que ele atua, não apenas na principal;
- Oferecer mais de um produto dentro do mesmo ciclo produtivo;
- Ampliar o ticket médio e a frequência de compra de quem já está na sua carteira.

Benefícios diretos da estratégia:

Aumento do LTV (Lifetime Value):

O LTV representa o valor total que um cliente entrega à sua empresa ao longo do tempo. Ao aumentar o Customer Share, você amplia o tempo e a profundidade da relação comercial, tornando o cliente mais lucrativo.

Redução do CAC (Custo de Aquisição de Clientes):

É mais barato e eficiente vender mais para quem já compra de você. Menos gasto em marketing, menos esforço de convencimento. Com uma base ativa bem trabalhada, seu time vende com mais agilidade e previsibilidade.

Maior resiliência do negócio:

Quanto mais diversificada e profunda for sua presença no cliente, mais difícil será para a concorrência substituir você. Isso fortalece sua posição durante períodos de oscilação de mercado.

Criação de defensores da marca:

Clientes bem atendidos e acompanhados com inteligência tendem a recomendar sua empresa. O Customer Share não apenas fideliza, mas transforma clientes em aliados estratégicos.

Conhecendo o produtor moderno

Antes de expandir, é preciso entender. O produtor rural de hoje é multifacetado, opera em diferentes regiões, cultiva múltiplas culturas e atua tanto como proprietário quanto como arrendatário ou parceiro.

Perfil atual:

- Digitalização crescente da gestão;
- Sucessão familiar;
- Tomada de decisão mais técnica e profissionalizada.

Dores comuns no campo:

- Dificuldade de acesso ao crédito;
- Necessidade de tecnologias adaptadas;
- Falta de assistência técnica especializada;
- Gestão de riscos em ambientes cada vez mais voláteis.

Fatores que influenciam as decisões de compra:

- Sazonalidade e janelas curtas de decisão;
- Planejamento antecipado e fluxo de caixa concentrado;
- Confiança em parceiros que estejam presentes e disponíveis.

Esse novo perfil exige uma abordagem mais analítica e segmentada. Não basta mais conhecer o nome do cliente. É preciso compreender:

- Quantas áreas ele opera;
- Onde estão essas áreas;
- Qual o potencial produtivo e tecnológico de cada uma;
- E, principalmente, o quanto sua empresa está (ou não) presente nelas.

É aqui que a EEmovel Agro entra como diferencial. A plataforma cruza CPF, matrículas, culturas e dados documentais para oferecer uma visão completa do produtor – revelando áreas ocultas, novas culturas plantadas e outros pontos de atuação não explorados.

Inteligência de mercado e dados essenciais

A análise de Customer Share só é possível quando a empresa tem uma visão clara, integrada e estratégica da sua base de clientes. Para isso, é fundamental ir além do CRM tradicional ou das planilhas da força de vendas. É preciso trabalhar com inteligência de mercado baseada em dados reais e atualizados.

Essa inteligência permite cruzar informações cadastrais com dados territoriais, produtivos e documentais, para identificar oportunidades ocultas e gerar ações práticas de expansão dentro da carteira.

COMO A EEMOVEL AGRO APOIA ESTE PROCESSO:

A plataforma da EEmovel Agro integra, organiza e cruza milhares de pontos de dados, como matrículas, CPF, produção por área, presença de infraestrutura, entre outros. Tudo isso apresentado de forma visual, segmentável e pronta para uso comercial.

Isso permite que:

- Identifique áreas e culturas que ainda não estão sendo atendidas;
- Classifique os clientes por potencial e nível de cobertura;
- Crie ações orientadas por dados e direcionadas ao campo com precisão.

Estratégias de personalização

Com inteligência de mercado, sua empresa pode sair da abordagem genérica e adotar estratégias altamente direcionadas, como:

- Ofertas customizadas por cultura plantada e safra vigente;
- Recomendação de produtos conforme o nível tecnológico da área (ex: pivô, orgânico, produção intensiva);
- Apoio à expansão com serviços como financiamento, seguro ou assistência técnica sob medida;
- Segmentação por perfil de atuação: proprietário, arrendatário, parceiro ou cooperado.

Escalabilidade e eficiência

Com a ajuda da EEmovel Agro, essa personalização deixa de ser uma ação pontual e se torna parte da estratégia da empresa.
A plataforma permite que as equipes:

- Criem filtros inteligentes por cultura, região ou tipo de cliente;
- Encontrem "gêmeos produtivos" dentro da base (clientes com perfis semelhantes);
- Planejem campanhas e abordagens comerciais personalizadas por perfil de propriedade.

Personalizar não é sobre criar discursos diferentes para cada cliente, é sobre entregar a solução certa, no momento certo, com base em dados reais.

Construindo relacionamentos duradouros

A análise de Customer Share não é uma ação pontual, é um modelo de relacionamento contínuo. Para crescer dentro da carteira, é essencial criar conexões sustentáveis, baseadas em confiança, transparência e presença ativa.

Pilares do relacionamento comercial no agro:

- Transparência nas negociações: o produtor valoriza clareza em preços, prazos e condições comerciais.
- Cumprimento de promessas: entregas no prazo e suporte técnico fazem a diferença.
- Presença constante: visitas técnicas, eventos, acompanhamento pós-venda e canais diretos de comunicação, como WhatsApp Business.

Esses fatores criam um ambiente favorável para expansão da presença da marca dentro da propriedade do cliente. Mais do que vender, é preciso estar presente quando o cliente precisa, mesmo fora do ciclo de compra.

Relacionamento sólido diminui a sensibilidade ao preço. O produtor valoriza quem entende o negócio dele de verdade.

Cross Selling e Up Selling no Agro

O cross-selling no agronegócio representa uma das estratégias mais eficazes para aumentar o Customer Share, aproveitando a natureza interconectada dos sistemas produtivos agrícolas onde diferentes produtos e serviços se complementam naturalmente.

As oportunidades de cross-selling no agronegócio são frequentemente determinadas por fatores técnicos e operacionais específicos. Diferentes culturas requerem pacotes de insumos específicos, sistemas de produção demandam equipamentos complementares, e práticas de manejo integrado criam necessidades de produtos e serviços relacionados. Compreender essas conexões técnicas é fundamental para identificar oportunidades genuínas de valor agregado.

Já o up-selling, envolve a migração de clientes para produtos ou serviços de maior valor agregado, aproveitando oportunidades de melhoria de desempenho, redução de custos operacionais ou aumento de produtividade. Diferentemente do cross-selling, que adiciona produtos complementares, o up-selling substitui produtos atuais por alternativas superiores que justifiquem investimento adicional.

As estratégias de up-selling no agronegócio devem ser baseadas em demonstração clara de valor, com ROI quantificável e benefícios tangíveis para o cliente. A chave está em demonstrar que o valor adicional justifica o investimento extra.

Às vezes o cliente nem sabe que precisa de algo que você já tem no portfólio. Os dados ajudam a mostrar onde há espaço para ampliar a entrega de valor.

Métricas e acompanhamento

Para que Customer Share funcione como estratégia contínua, é necessário acompanhar indicadores que mostrem evolução, eficiência e retorno.

Principais métricas:

- Fórmula do Customer Share:
  Compras com sua empresa ÷ Total estimado de compras do cliente × 100;
- Ticket médio por cliente;
- Frequência de compra por safra;
- Diversidade de produtos por cliente;
- Cobertura da base por área e cultura;
- NPS e feedback do produtor.

Implementação Prática

A aplicação do Customer Share envolve método. Abaixo, uma jornada simplificada que pode ser aplicada na prática por qualquer empresa do setor.

Jornada estratégica:

Conhecer → Personalizar

Relacionar → Acompanhar

Etapas da implementação:

- Mapeie a carteira: integre os dados da base com informações produtivas e territoriais (CRM + EEmovel Agro);
- Identifique lacunas de atendimento: avalie onde o cliente atua, mas sua empresa não está presente;
- Crie segmentações inteligentes: cultura, região, nível tecnológico, ciclo de compra;
- Personalize a abordagem comercial: campanhas, visitas técnicas, ofertas por cultura;
- Acompanhe com indicadores: ajuste a estratégia conforme os dados evoluem.

Conclusão

Customer Share não é apenas uma estratégia. É uma nova forma de pensar o relacionamento com o produtor rural.
Empresas que colocam esse conceito em prática colhem resultados concretos:

- Crescimento com eficiência;
- Fortalecimento da marca dentro da base;
- Menos dependência de prospecção externa;
- Relacionamento mais sólido e estratégico com o campo.

A EEmovel Agro apoia todo esse processo com dados territoriais, produtivos e estruturais, traduzidos em insights acionáveis e visão clara do real potencial da sua carteira.

Próximo passo: Quer descobrir onde mais sua empresa pode vender para os clientes que já tem? Fale com a equipe da EEmovel Agro e comece hoje a construir sua estratégia de Customer Share.

eemovelagro.com.br

contato@eemovelagro.com.br

EEmovel AGRO