



Novo ecossistema digital Toca Obra vai ajudar o pequeno e médio varejo a aumentar as vendas de material de construção

O negócio nativo digital do Grupo Saint-Gobain aposta na economia de rede para incrementar as vendas de materiais de construção e digitalizar o pequeno e médio lojista

A Saint-Gobain acelera seu investimento em inovações digitais no mercado da construção nacional com o lançamento da empresa [Toca Obra](#), um ecossistema multimarca de vendas e serviços digitais que reúne milhares de ofertas de pequenos e médios varejistas em todo o Brasil. Essa plataforma, que funciona como *marketplace*, vai aumentar a oferta e aprimorar a experiência online da categoria materiais de construção, ainda pouco desenvolvida no país e com grande potencial de crescimento.

A nova empresa Toca Obra é operada de forma independente, com o objetivo de acelerar a digitalização e aproximação de toda a cadeia - indústrias, pequenos e médios varejistas e o cliente final. Com apenas alguns meses de operação, já possui cerca de 25 mil ofertas online e 200 lojistas parceiros e segue com um ritmo de forte crescimento, com expectativas de alcançar 500 milhões de reais em vendas no *marketplace* até 2023.

De acordo com a associação do setor, Anamaco, o varejo da construção movimentou R\$140 bilhões em 2019 e conta com aproximadamente 150 mil lojas, que na sua grande maioria são pequenos e médios comerciantes com pouca atuação digital. Eles representam hoje menos de 10% da venda digital do varejo da construção, embora sejam responsáveis por mais de 70% da venda em loja física. O Toca Obra, com um conjunto de tecnologias inéditas no mercado, tem como missão estimular a atuação deste varejista na economia digital além de trazer mais conveniência para quem compra materiais para construção.

“O varejo é a peça-chave da nossa cadeia de valor e, por isso, precisamos acelerar a sua transformação digital. A nossa plataforma oferece as ferramentas e o apoio necessário, além da força de rede, para que estes comércios tenham uma nova fonte de receita, otimizem a lucratividade de seus negócios e impulsionem a economia do setor. Não vamos deixar ninguém para trás. A nossa missão é qualificá-los para este perfil de operação, buscando a integração da venda digital e da loja física, além de assegurar um cadastro de produtos genuíno, o que gera mais confiança para o consumidor na hora de comprar”, explica Lucile Charpentier, Diretora do Toca Obra.

A plataforma se apoia em uma base tecnológica forte e com os melhores padrões do mercado para garantir a sua escalabilidade. Entre as principais funcionalidades, o varejista tem a sua própria loja e-commerce personalizável onde terá acesso, em breve, a funcionalidade de vitrine infinita e estoque compartilhado com os outros parceiros da rede; promove suas melhores ofertas no *marketplace* Toca Obra e administra em um só local informações sobre preços, opções de fretes e estoque. Como próximo passo, a Toca Obra irá reunir novos serviços que irão trazer mais canais de negócios, inclusive com a indústria, e apoiar a atuação *omnichannel* do lojista.

O consumidor da plataforma Toca Obra pode receber os produtos em casa ou retirar na loja do varejista. A rede Toca Obra já se espalha por São Paulo, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Goiás, Distrito Federal, Bahia e está em expansão para o Brasil inteiro. Em poucos cliques, o cliente acessa mais de 600 subcategorias da construção



com alto nível de informações, como vídeos explicativos, imagens, entre outros conteúdos para apoiar a sua jornada de compra.

A plataforma oferece também a contratação de profissionais como arquitetos, pedreiros, encanadores entre outros, por meio da integração com o GetNinjas, maior aplicativo para contratação de serviços e profissionais da América Latina.

“A iniciativa está estruturada no modelo ganha-ganha e de comunidade: vamos potencializar e trazer novos clientes e negócios para os varejistas, ampliando seu alcance e facilitar a jornada de quem precisa tocar a obra. Nosso objetivo é tornar viva no ambiente digital essa rede de mais de 150 mil pontos de venda pulverizados por todo o Brasil”, conclui Lucile.

SOBRE TOCA OBRA

A Toca Obra é uma empresa independente de tecnologia especializada no varejo digital da construção e parte do Grupo Saint-Gobain. Atua como um ecossistema multimarcas de vendas e serviços digitais, que reúne milhares de ofertas de pequenos e médios varejistas da construção de todo o Brasil. O propósito do Toca Obra é tornar a obra mais fácil, rápida e digital, conectando quem precisa com quem entende de construção.

www.tocaobra.com.br

Instagram/ Facebook: @tocaobra

SOBRE A SAINT-GOBAIN

A Saint-Gobain projeta, fabrica e distribui materiais e soluções pensadas para o bem-estar de cada um de nós e o futuro de todos. Podem ser encontrados em todos os lugares em que vivemos e no nosso dia a dia: em edifícios, transportes, infraestruturas e em muitas aplicações industriais. Eles proporcionam conforto, performance e segurança, ao mesmo tempo em que respondem aos desafios da construção sustentável, eficiência do uso de recursos e mudança climática.

€42.6 bilhões de vendas em 2019

Opera em 68 países

Mais de 170.000 funcionários

www.saint-gobain.com

@saintgobain

SOBRE A SAINT-GOBAIN NO BRASIL

A Saint-Gobain atua há mais de 80 anos no Brasil com um portfólio diversificado de marcas como Brasilit, Isover, Norton, PAM, Placo, Sekurit, Telhanorte e Quartzolit. O Grupo tem mais de 12 mil colaboradores diretos e indiretos no país, vendas anuais de R\$ 8,1 bilhões em 2019, assim como 57 fábricas, 34 centros de distribuição, 3 mineradoras, 75 lojas, 3 escritórios comerciais e 1 centro de pesquisa e desenvolvimento.

Mais informações sobre Saint-Gobain no Brasil

www.saint-gobain.com.br

Informações para a Imprensa

Textual Comunicação



Clelia Ribeiro | cliarebeiro@textual.com.br | 11 5180-6940
Yuri Antigo | yuriantigo@textual.com.br | 11 5180-6927