



E-BOOK

O potencial de vendas cruzadas com silo bolsa e acessórios

Durante muito tempo a distribuição de lonas agrícolas esteve associada a um modelo de venda essencialmente transacional.

Durante muito tempo a distribuição de lonas agrícolas esteve associada a um modelo de venda essencialmente transacional.

O cliente precisava cobrir, proteger ou vedar uma estrutura específica, adquiria a lona adequada e encerrava ali o processo de compra.

Esse modelo funcionou por décadas, especialmente em um agronegócio menos técnico e com menor complexidade operacional.

No entanto, à medida que a produção rural brasileira se profissionalizou, incorporando tecnologia, gestão e escala, esse formato passou a revelar limites claros.

Hoje, vender apenas a lona já não responde plenamente às demandas do campo.

Nesse novo contexto, o papel do atacadista evoluiu de forma significativa.

Distribuir lonas deixou de ser apenas fornecer um material de cobertura e passou a significar entregar soluções completas para armazenamento, conservação e logística agrícola.

O conceito de venda cruzada

Essa mudança de postura abre espaço para estratégias comerciais mais sofisticadas, capazes de ampliar margens, reduzir a dependência de volume e fortalecer o relacionamento com revendedores e produtores. Entre essas estratégias, a venda cruzada se

destaca como uma das mais eficientes.

A venda cruzada no agronegócio não é apenas uma técnica comercial, mas uma resposta direta à forma como o produtor rural passou a tomar decisões. Hoje, ele busca conveniência, compatibilidade entre produtos, disponibilidade imediata e, cada vez mais, orientação técnica. O produtor não quer correr o risco de perder grãos, silagem ou insumos por falhas de vedação, armazenamento inadequado ou uso incorreto de materiais. Por isso, a compra isolada de uma lona já não atende plenamente às necessidades da operação agrícola moderna.



Fonte: Envato

Enxergar a cadeia produtiva do cliente como um todo

Quando um cliente adquire uma lona para silo, cobertura de máquinas ou proteção de grãos, sua demanda real vai muito além desse item principal. Ele precisa garantir vedação eficiente, durabilidade do material, resistência às intempéries e segurança do produto armazenado. Isso exige o uso de acessórios específicos, manutenção adequada e, em muitos casos, equipamentos complementares. O

atacadista que compreende essa lógica deixa de ser apenas um fornecedor e passa a ocupar o papel de parceiro técnico dentro da cadeia produtiva.

Dentro dessa estratégia, o silo bolsa surge como um produto âncora de alto valor agregado. Seu uso se expandiu de forma consistente no Brasil, impulsionado pela necessidade de ampliar a capacidade de armazenamento nas propriedades, reduzir custos logísticos e oferecer maior flexibilidade ao produtor no momento da comercialização da safra. O silo bolsa permite ao agricultor armazenar grãos na própria fazenda, evitando gargalos de transporte e pressão por venda imediata.

No entanto, o silo bolsa não funciona de forma isolada. Para cumprir sua função com eficiência, ele depende de uma série de acessórios indispensáveis.



Fonte: Acervo Lonax

Válvulas de controle de gases são fundamentais para manter a atmosfera adequada dentro da bolsa, preservando a qualidade dos grãos e evitando perdas. Fitas de vedação específicas garantem o fechamento correto, impedindo a entrada de ar e umidade. Sistemas de fixação ao solo oferecem estabilidade, especialmente em regiões com ventos fortes ou terrenos

irregulares.

Além disso, kits de reparo para pequenos danos são itens de reposição frequente e de alto valor percebido pelo cliente. Pequenos furos causados por animais, máquinas ou manuseio inadequado podem comprometer toda a operação de armazenamento se não forem corrigidos rapidamente.



Fonte: Envato

Equipamentos para carga e descarga, como extratores e adaptadores, completam o sistema e tornam o uso do silo bolsa mais eficiente e seguro. Ao oferecer esse conjunto de forma integrada, o atacadista transforma uma venda pontual em uma solução completa de armazenamento agrícola.

Outro pilar importante da venda cruzada está nos acessórios agrícolas ligados ao uso e à manutenção das lonas.

Cordas, ganchos, sacarias especiais, pesos, mantas, fitas e materiais de reparo apresentam características extremamente atrativas do ponto de vista comercial.

São produtos de alto giro, com reposição recorrente ao longo do ano,

menor sensibilidade a preço e logística simples, tanto no transporte quanto no armazenamento.

Esses acessórios ajudam o atacadista a diluir custos operacionais e a aumentar a rentabilidade do portfólio. Para o revendedor e para o produtor, a conveniência de adquirir todos os itens necessários em um único fornecedor pesa mais do que pequenas diferenças de preço. Esse fator contribui diretamente para a fidelização do cliente e para o aumento do valor total de cada relacionamento comercial, o famoso ticket médio.

Para que o potencial da venda cruzada se transforme em resultado concreto, é fundamental que o atacadista adote método e planejamento.

Os kits que impulsionam relacionamento e ticket médio

A criação de kits pré-configurados, pensados a partir da aplicação prática no campo, facilita a decisão de compra e reduz falhas na operação do cliente. Kits de silo bolsa com válvulas, fitas e materiais de reparo, por exemplo, aumentam o ticket médio de forma natural e agregam valor à venda.

A argumentação comercial também precisa evoluir. Em vez de focar exclusivamente no preço da lona, a equipe de vendas deve orientar o cliente sobre riscos, perdas evitáveis e eficiência operacional.

Demonstrar quanto uma falha de vedação pode representar em perdas

financeiras ajuda o produtor a entender o valor dos acessórios. Investir em treinamento da equipe comercial é, portanto, um fator decisivo para o sucesso dessa estratégia.

Estoque inteligente garante fluxo e impede quebra

Outro aspecto essencial é a gestão de estoque. Trabalhar com um portfólio integrado exige planejamento para garantir disponibilidade dos itens complementares nos períodos de maior demanda, como colheita e ensilagem. Um estoque inteligente, baseado em histórico de vendas, sazonalidade regional e perfil do cliente, evita rupturas e maximiza oportunidades comerciais.



Fonte: Envato

No cenário atual do agronegócio brasileiro, cresce de forma sustentável o atacadista que consegue se posicionar como integrador de soluções. Ao dominar o portfólio de lonas, silo bolsas e acessórios agrícolas, ele deixa de competir apenas por volume e passa a competir por valor. Esse posicionamento fortalece a relação com revendedores, amplia a confiança do produtor e cria barreiras naturais à entrada de concorrentes

focados exclusivamente em preço.

Distribuir mais que lonas não significa vender algo completamente diferente, mas vender de forma mais estratégica e inteligente.

Ao estruturar um mix complementar bem planejado, o atacadista aumenta o ticket médio, melhora margens, reduz a volatilidade das vendas e constrói relações comerciais mais duradouras. Em um mercado cada vez mais competitivo, essa visão integrada deixa de ser diferencial e passa a ser condição para crescer de modo constante e sustentável.

Da redação Lonax Play.
Lincoln Gomide, Jornalista Responsável.
Com revisão da equipe de Comunicação da Lonax.





LONAX

Protege muito mais.

lonax.com.br



[/lonaxindustria](https://www.instagram.com/lonaxindustria)