

# Como Transformamos Revendas de Gás em Fontes de Receita com Inovação Aberta

Natália Gil  
Copa Energia



REALIZAÇÃO:

# Contexto & Desafio

**EMPRESA DE GRANDE PORTE**

**MAIOR DISTRIBUIDORA DE GLP DA AMÉRICA LATINA**

**ATUAÇÃO EM 24 ESTADOS E DISTRITO FEDERAL**

**+5.000 REVENDAS EM TODO O PAÍS**

**NECESSIDADE DE DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO**

**DIFICULDADE NA FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES**



**COMO COMEÇOU A  
CONSTRUÇÃO DO  
NOSSO DESAFIO?**



# Contexto & Desafio

DESAFIO:

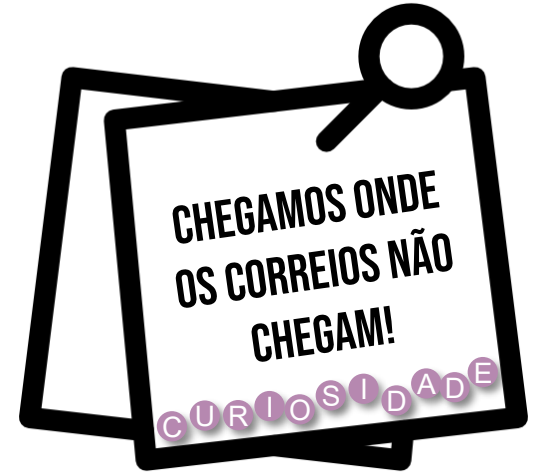
**COMO GERAR RECEITA USANDO O QUE JÁ TÍNHAMOS DE MELHOR?**

ATIVO POUCO EXPLORADO:

**CONHECIMENTO LOGÍSTICO**

OPORTUNIDADE:

**RE VENDAS COM ESTRUTURA OCIOSA E BUSCANDO NOVAS FONTES DE RENDA**





## DESAFIO

Criar uma nova frente de negócios usando a **EXPERTISE LOGÍSTICA** da empresa, garantindo a **FIDELIZAÇÃO DAS REVENDAS** por meio de **GERAÇÃO DE RECEITA** através do uso de **ESPAÇO OCIOSO**

# Tipo de Caso & Descrição da Prática

**CONEXÃO ENTRE REVENDAS DA COPA E STARTUPS  
LOGÍSTICAS**

**TRANSFORMAÇÃO DOS PONTOS EM LOCAIS DE  
ARMAZENAGEM E RETIRADA DE PACOTES**

**GERAÇÃO DE RECEITA NEM NECESSIDADE DE  
INVESTIMENTO DAS REVENDAS**



# Tipo de Caso & Descrição da Prática



# Originalidade & Inovação

**INOVAÇÃO DE MODELO DE NEGÓCIO:  
DO CORE LOGÍSTICO PARA O CORE RELACIONAL**

**SOLUÇÃO SIMPLES, ESCALÁVEL, BASEADA EM ATIVOS  
EXISTENTES**

**PIVOTAGEM COMO PARTE DA ESTRATÉGIA, NÃO COMO  
FALHA**



# Demonstração de Resultados



**+15.000** PACOTES ARMAZENADOS

**+R\$ 140.000** EM RECEITA TOTAL

REVENDA COM GANHOS DE ATÉ **4 SALÁRIOS MÍNIMOS/MÊS**



## FATORES CRÍTICOS PARA ESCALAR

- Não exige investimento das revendas
- Rede nacional pronta para ativar como hubs logísticos
- Modelo adaptável a qualquer player de logística
- Operação treinável em poucas horas
- Indicadores mostram retorno já nos primeiros meses

## RECOMENDAÇÕES PARA ADAPTAÇÃO

- Levantar volume de pacotes e parceiros locais
- Ajustar remuneração ao perfil da revenda
- Selecionar parceiros logísticos com presença regional
- Validar operação com piloto rápido
- Comunicar ganhos concretos desde o início



# Lições Aprendidas & Recomendações Práticas



ESCUTE O CLIENTE, ELE APONTA PARA O REAL VALOR

PIVOTAR NÃO É RECUAR, É AJUSTAR ROTA COM CORAGEM

INOVAÇÃO NÃO PRECISA SER COMPLEXA, PRECISA SER ÚTIL

TENHA ÁREAS PARCEIRAS PARA APOIAR A JORNADA

MEÇA E COMUNIQUE SEUS RESULTADOS RAPIDAMENTE

TENHA PROCESSOS, MAS NÃO BUROCRATIZE A INOVAÇÃO

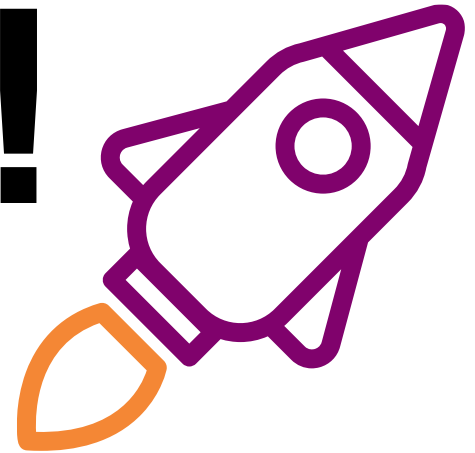
DOCUMENTE ERROS E ACERTOS

FOMENTE A PARTICIPAÇÃO DA ALTA LIDERANÇA





# OBRIGADA!



[inovacao@copaenergia.com.br](mailto:inovacao@copaenergia.com.br)

4° Congreso  
Latinoamericano  
de Casos de  
Open Innovation

**Obrigada!**  
**¡Gracias!**

[natalia.gil@copaenergia.com.br](mailto:natalia.gil@copaenergia.com.br)  
[www.linkedin.com/in/nataliaagil/](http://www.linkedin.com/in/nataliaagil/)

REALIZAÇÃO:

**oiweek** 100  
open innovation week  
**LATAM**

