

E - B O O K

E-commerce B2B:

o que é e como ter sucesso
com as vendas online



O e-commerce B2B é um canal de vendas online específico para negociações entre empresas.

É a loja virtual em que **indústrias, distribuidoras e representações comerciais** podem vender os seus produtos para o varejo, 24 horas por dia e 7 dias por semana!

Tudo isso com personalizações de tabela de preços por cliente, políticas comerciais e regras de comissionamento para o time de vendas.

De 2020 para 2021, **o número de pedidos realizados por e-commerce B2B cresceu 75%**, de acordo com os dados da nossa ferramenta! E esse número não para de crescer.

Mas se você ainda não sabe como funciona e quais as verdadeiras vantagens do e-commerce B2B, não se preocupe!

Vamos explicar tudo com detalhes a seguir.

Vamos lá?!

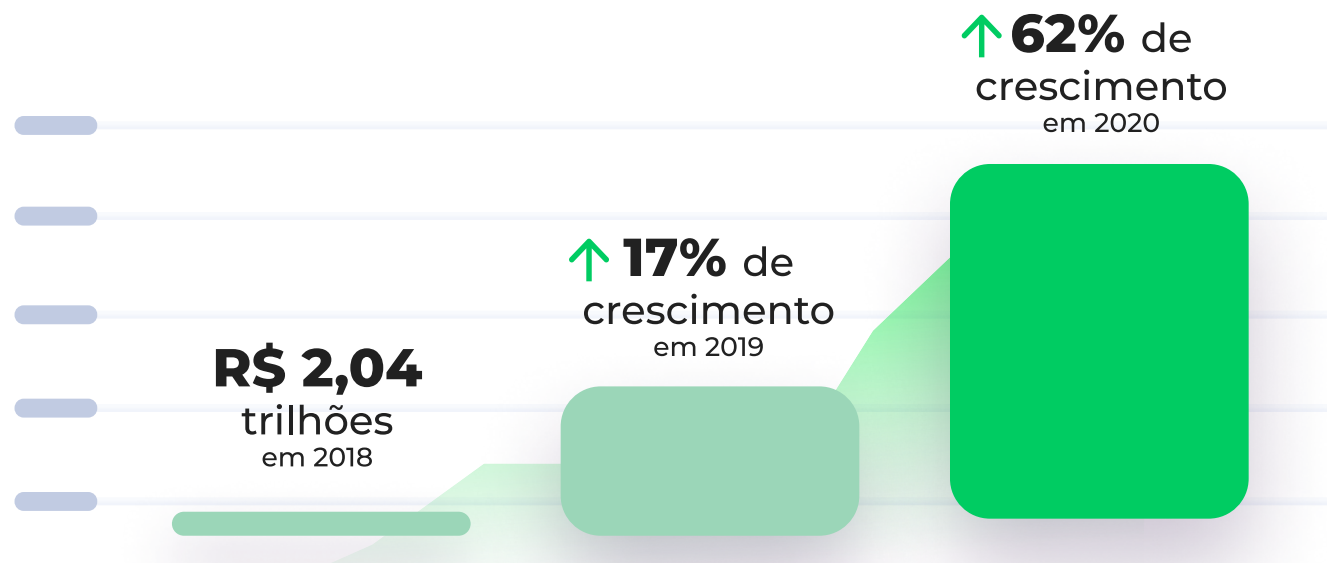
Sumário

- 04** E-commerce B2B: O que é?
- 06** Como funciona?
- 08** Por que você precisa de uma loja online?
- 11** Na prática: Como começar?
- 13** E-commerce B2B da Mercos
- 16** Como fica a equipe de vendas com o E-commerce B2B?
- 17** Divulgação faz a diferença
- 21** Dê o primeiro passo hoje!

E-commerce B2B: O que é?

Se a gente traduzir ao pé da letra, e-commerce B2B é um “**comércio online**” de “**empresa para empresa**”. E é isso que diferencia esse sistema dos tantos outros e-commerces disponíveis atualmente que são para os consumidores finais. O e-commerce B2B já é comum em países como os Estados Unidos e no Brasil tem conquistado cada vez mais espaço.

Crescimento das vendas online B2B



fonte: Mckinsey, E-consulting.



Um dos motivos desse crescimento expressivo é que essa ferramenta se **adequa a diferentes tamanhos de empresa, desde pequenas representações comerciais até grandes organizações**. Algumas das empresas que atuam com esse modelo de vendas, por exemplo, são a Unilever, Ambev, Grupo Martins, Mercedes-Benz, Bic, Arcelor Mittal e Goodyear.

Como funciona?

O e-commerce B2B é um site que pode ser acessado pelo **celular** ou **computador**, **disponível 24 horas por dia** e que seu cliente pode fazer o pedido a qualquer momento, inclusive fora do expediente.

Veja como é fácil e prático utilizar o E-commerce B2B da Mercos.



Por que você precisa de uma loja online?

O primeiro motivo é que as vendas online são um caminho sem volta, uma tendência de mercado que quem não acompanhar, vai ficar para trás. Faz parte da evolução das vendas, que se torna cada vez mais estratégica e consultiva.

E isso tudo porque as vantagens do canal de vendas online são muitas. Listamos algumas para você:



Se o cliente precisa estar em primeiro lugar, nada como garantir uma experiência de compra prática e eficiente, com acesso a todas as informações sobre seus produtos em um só lugar;



Para o vendedor, a experiência também é muito mais prática. Ele recebe pedidos a qualquer momento e de forma organizada, com valores, códigos e demais informações corretas em apenas um lugar, evitando a confusão de pedidos por whatsapp.



Você não precisa mais viajar quilômetros! Atenda clientes de lugares distantes com facilidade e frequência;



Isso vale também para os pequenos clientes, que não compensam o custo de locomoção;

- ✓ Receber pedidos de reposição pelo e-commerce B2B, reduzindo seus custos de atendimento e economizando tempo;
- ✓ Aumentar seu ticket médio de venda, já que os clientes terão acesso a todo o seu portfólio de produtos, que muitas vezes não é mostrado em sua totalidade por falta de tempo;
- ✓ Entender o comportamento de compra e as necessidades do seu cliente, porque é possível checar o histórico de navegação dele, assim como os itens adicionados e retirados do carrinho. Com essa informação que mostra os interesses reais do cliente, o vendedor pode aumentar suas vendas fazendo promoções e negociações personalizadas;
- ✓ Você pode apresentar novos produtos e ampliar o mix dos seus pedidos aumentando assim a fidelização do seu cliente.

Na prática: como começar?

Agora que você já entendeu o que é e quais são as principais vantagens de utilizar um e-commerce B2B, o primeiro passo é escolher o seu sistema.

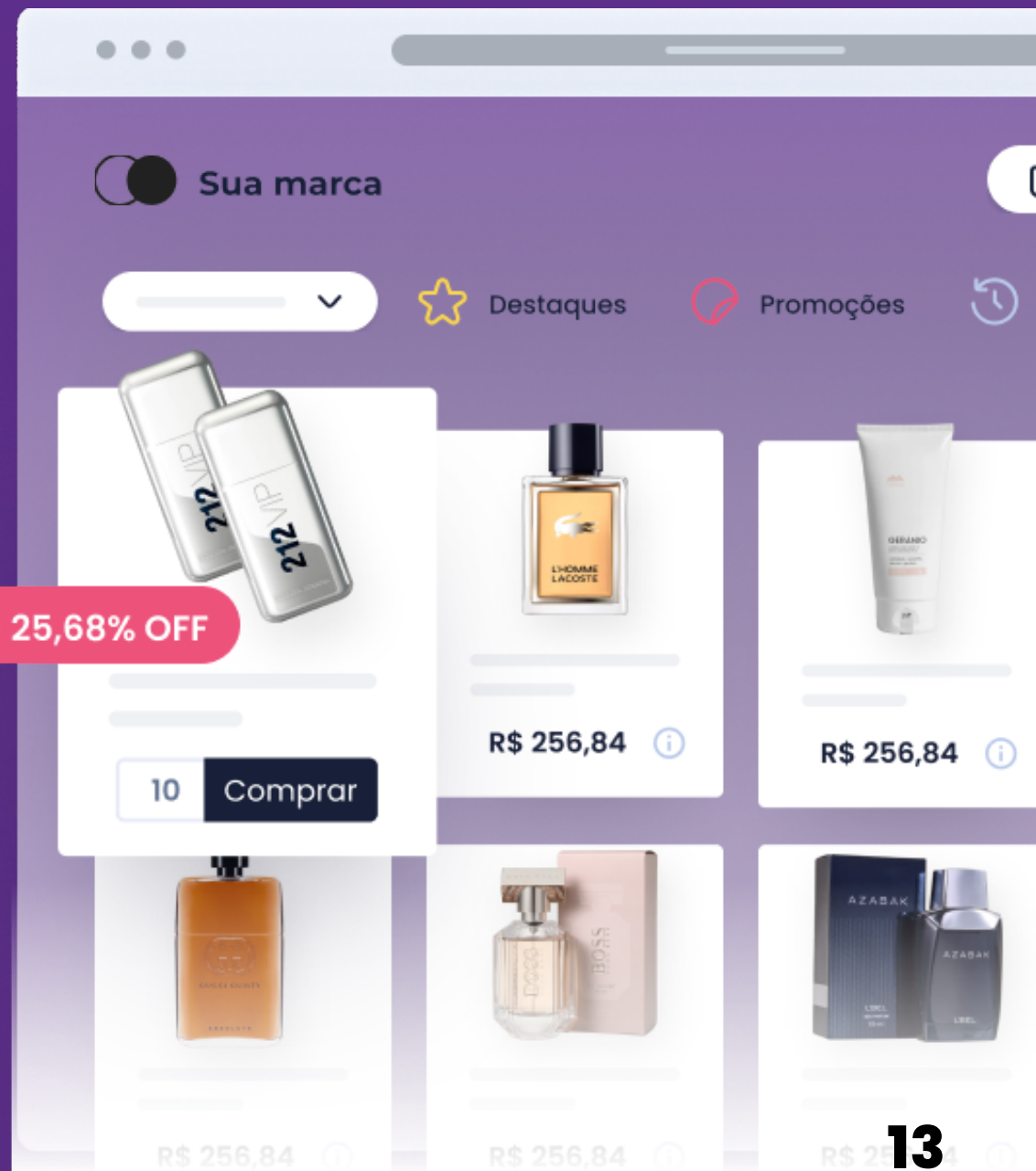
Alguns aspectos importantes que você precisa analisar na hora da escolha:

- ✓ O e-commerce B2B pode ser integrado com o seu força de vendas?
- ✓ Tem possibilidade de integração com o seu ERP?
- ✓ É possível personalizar políticas comerciais e tabelas de preço por cliente?
- ✓ Possui espaços para banners, destaques e promoções?
- ✓ É prático de usar pelos clientes e vendedores?
- ✓ Disponibiliza histórico de navegação do cliente?
- ✓ Possui opções de personalização do e-commerce para se adequar à sua marca?
- ✓ Possui configurações de comissionamento atrelada aos vendedores?
- ✓ O vendedor pode alterar o pedido após conversar e negociar com o cliente?

E-commerce B2B da Mercos

Na Mercos, todo o **sistema de Força de Vendas** e **CRM** são integrados com o e-commerce B2B.

Dessa forma, a criação do e-commerce é muito simples, já que todas as tabelas de preços e clientes, produtos e outras informações relevantes são inseridas em um mesmo lugar e o **e-commerce é criado rapidamente, em poucos cliques.**



Com a escolha feita, é hora de configurar o seu e-commerce B2B.

É importante ter as configurações relacionadas às suas políticas comerciais, tabelas de preços por clientes e divisão de carteiras por vendedor responsável, além das fotos de descrições dos produtos.

Com o **E-commerce B2B da Mercos** não é necessário se preocupar com isso, porque essa **integração é automática** e todas essas informações são sincronizadas a **partir do seu força de vendas**.



Integração com seu **Força de Vendas**



Mas, nas compras online, quanto mais detalhes sobre os produtos, melhor.

Por isso, vale a pena gastar um pouco de tempo para rever a descrição dos produtos, para que ela seja completa e envolva o cliente. Se seu produto também possui características técnicas, é importante que elas estejam presentes na descrição.

Além disso, **fotos de boa qualidade também fazem a diferença**. Imagine que, em muitos casos, os clientes estão "**comprando com os olhos**", como se costuma falar e, por isso, fotos em baixa resolução, em que é possível ver pontilhados ou não enxergar detalhes do produto, podem desestimular o comprador.

suamarca.mercos.com ✓



100

Comprar



R\$ 5.781,90



35

Comprar



R\$ 256,84



Como fica a equipe de vendas com o E-commerce B2B?

O e-commerce B2B veio para somar. É por isso que os bons vendedores e representantes comerciais não precisam se sentir ameaçados, muito pelo contrário. Podem comemorar e utilizar o canal online como seu braço direito, seu preposto online, 24 horas por dia.

A ferramenta ajuda os vendedores e representantes a aumentar ainda mais os seus resultados e possibilita uma atuação muito mais estratégica. As visitas, o contato pessoal e a interação entre vendedor e comprador continuarão a ser um diferencial dos negócios.

Incentivamos os vendedores a manter e aprimorar este relacionamento também por meio de ligações, e-mails e whatsapp.

O e-commerce B2B profissionaliza o seu atendimento, oferece uma nova experiência e facilidade para o seu cliente.

No fim, todo mundo sai ganhando: vendedores, clientes e empresa!

Divulgação faz a diferença

Após a criação do e-commerce B2B, é importante pensar em **estratégias de divulgação para engajar o seu cliente.**

Costumamos dizer que a **taxa de adoção por parte dos seus clientes está diretamente relacionada às ações de divulgação que você realiza.** Ou seja, não adianta implementar o sistema de vendas online e esperar que as vendas aconteçam de uma hora para a outra. É necessário construir o relacionamento com a nova plataforma e incentivar o seu cliente a usá-la.

Tenha em mente que muitos fornecedores B2B praticam a mesma forma de emitir pedidos há décadas e muitos compradores não sabem que existem melhores alternativas e, por isso, se sentem confortáveis com os métodos antigos. **Eles precisam ser apresentados ao e-commerce e instruídos para se acostumarem e perceberem as vantagens desse canal de vendas.**

Mas fique tranquilo! Isso é mais fácil do que parece!

E vamos dar algumas dicas a seguir:

1.

Dedique-se a apresentar o e-commerce e todas as suas vantagens para toda a empresa e time de venda: eles são os primeiros que precisam “comprar” essa ideia!

2.

Crie um cronograma para apresentar o e-commerce, de preferência pessoalmente, a cada um de seus clientes;

3.

Atualize todos os seus meios de comunicação com o endereço online do seu e-commerce B2B: site, redes sociais, cartões de visita, folders, embalagens...

4.

Elabore campanhas de incentivo para que o time de vendas tenha como meta as vendas pelo e-commerce B2B;

5.

Faça uma promoção de primeira compra para incentivar os seus clientes a tirar o primeiro pedido: Descontos em produtos atrativo, brindes para compras acima de um determinado valor, kits dos produtos com preço diferenciado ou condições especiais de pagamento;

6. Atualize semanalmente os banners e destaques do e-commerce e tenha sempre uma promoção ativa por lá;
7. Divulgue periodicamente o seu e-commerce por e-mail marketing e mensagens de whatsapp - listras de transmissão são uma ótima opção para isso!
8. Invista nas suas redes sociais! Elas são uma ótima maneira de manter os seus clientes lembrando de você e dos seus produtos;

Dê o primeiro passo hoje!

Se você chegou até aqui, tenho certeza que já está convencido que as vendas online não são mais uma tendência: **já são o presente**. Por isso, se a sua empresa ainda não iniciou essa transformação digital, você já está ficando para trás de seus concorrentes.

É hora de largar na frente!

E conte com o nosso apoio para isso!

Nós acompanhamos de perto o processo de implantação do e-commerce B2B dos nossos clientes. Com o passo a passo para ter sucesso neste canal.

**Estamos esperando você
na nossa próxima conversa!**

