



B2B eCommerce 2021

Nuevas oportunidades de ingresos y optimización de operaciones con VTEX

B2B eCommerce 2021

Nuevas oportunidades de ingresos y optimización de operaciones con VTEX

Libere nuevas oportunidades de ingresos y optimice operaciones colaborando con sus clientes, partners e incluso competidores a través del Comercio Colaborativo.

La compra y la venta entre empresas (B2B) es un proceso complejo. La preferencia de los consumidores por los canales digitales ha aumentado considerablemente a medida que buscan realizar transacciones sin interacción. Nunca ha sido tan grande la necesidad de las empresas de permitir compras de autoservicio, colaboración digital entre consumidores y representantes de ventas y atención al cliente, y de alinearse más estrechamente con los



canales y los partners de ventas. Con el surgimiento de los marketplaces B2B como experiencias de compra convenientes y en un solo lugar para los clientes, los sellers son forzados a replantear sus estrategias de ventas de canal.

+1000

Forrester predice que cientos de nuevos marketplaces B2B serán lanzados en el próximo año y miles en la próxima década.

94%

de los consumidores dicen que los representantes de ventas mejoran la experiencia de compra en línea.

46%

de las empresas están viendo un aumento de las ventas digitales.

La necesidad de una estrategia digital sólida y de diferenciación

Más opciones para los consumidores significan más oportunidades para los sellers. Sin embargo, las empresas tienen dificultades para decidir dónde invertir. ¿Deberían invertir el doble en su tienda en línea, lanzar su propio marketplace, aprovechar mejor su red de revendedores y distribuidores, probar los marketplaces verticales de la industria o incluso Amazon Business?

La respuesta para muchos es «Todo lo anterior».

Ahora más que nunca, las empresas necesitan soluciones que permiten:

Flexibilidad del modelo de negocio y del canal.

Experiencias a la medida de sus negocios y a cómo salen al mercado, captan clientes y venden.

Colaboración entre el consumidor y el seller para que este se convierta en su asesor de confianza.

Modelos de negocio B2B emergentes

En muchas industrias como la manufactura, la venta al por mayor y la distribución, entre otras, las mayores oportunidades de crecimiento y de establecer relaciones más profundas con los clientes residen en los ingresos recurrentes y la integración vertical.

Muchas organizaciones están buscando activamente una forma de ingresos recurrentes para generar más datos de clientes, fuentes de ingresos previsible y aumentar la adhesión de los clientes. Para esto, es necesario pasar a los modelos de producto como servicio y ofrecer servicios o bienes digitales junto con los productos. La entrega de soluciones de punta a punta que incluye servicios de mantenimiento, reparación y operaciones (MRO), soporte o servicios digitales requiere la integración vertical y la orquestación de muchas partes dinámicas.

Históricamente, este enfoque requería una inversión significativa y estaba fuera del alcance de muchas empresas. Pero ahora, a través de un marketplace, las empresas pueden colaborar fácilmente con partners y proveedores para integrarse verticalmente, y así ofrecer soluciones de punta a punta que consisten en ofertas de productos y servicios de múltiples sellers de manera fluida y rentable. Hoy en día, un marketplace está al alcance de cualquier empresa, permitiéndole obtener una gran ventaja al controlar la comunicación con el consumidor y entregar todo lo que necesita en un solo lugar.

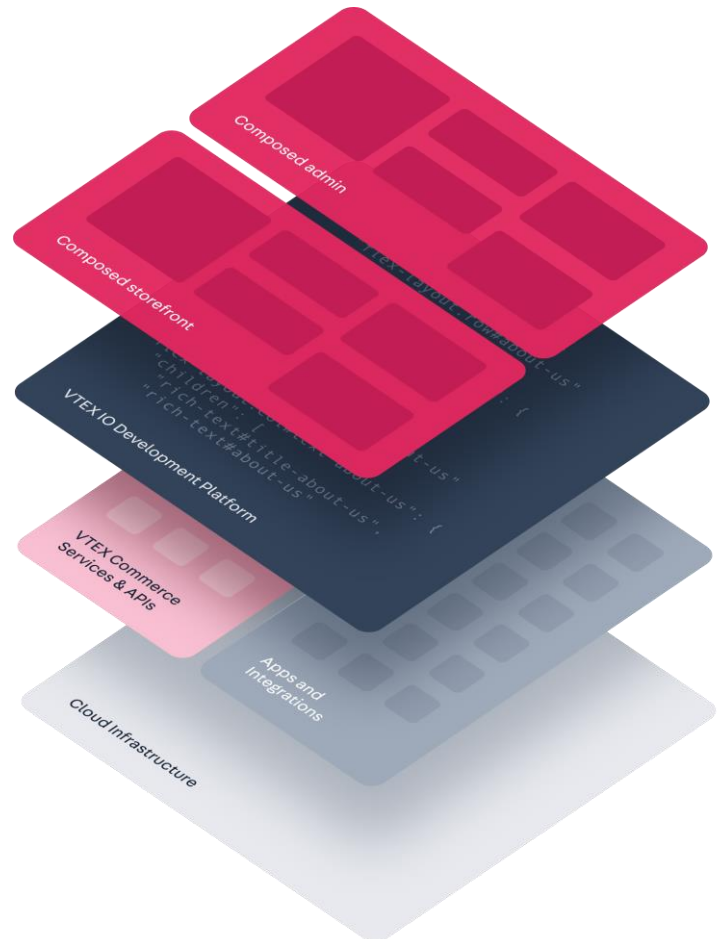
Aprovechando VTEX Commerce Cloud para el comercio B2B

VTEX ofrece la primera y única solución de comercio, marketplace y gestión de pedidos totalmente integrada del mundo.

VTEX Commerce Cloud es una plataforma de comercio SaaS flexible para empresas, construida sobre una arquitectura basada en microservicios y API-first. Brinda funcionalidades avanzadas de comercio B2B y permite que las organizaciones aprovechen los modelos de marketplace para replantear la forma en que colaboran con los clientes, proveedores y partners del canal para ofrecer las experiencias de comercio que los clientes desean.

Commerce

Domine la complejidad del comercio B2B para facilitar que los clientes tengan experiencias de compras a la medida de sus necesidades y a su negocio, utilizando funcionalidades construidas específicamente para B2B.



FUNCIONALIDADES

- Gestión de cuentas
- Precios B2B complejos y específicos para el cliente
- Pedidos en masa y repetirpedido de forma rápida
- Suscripciones y productos digitales
- Búsqueda impulsada por IA
- Múltiples carritos compartidos
- Opciones avanzadas de pago: crédito, orden de compra, split de pagos
- Promociones avanzadas
- Master Data de comercio y clientes
- Visibilidad global del stock
- Fulfillment omnichannel

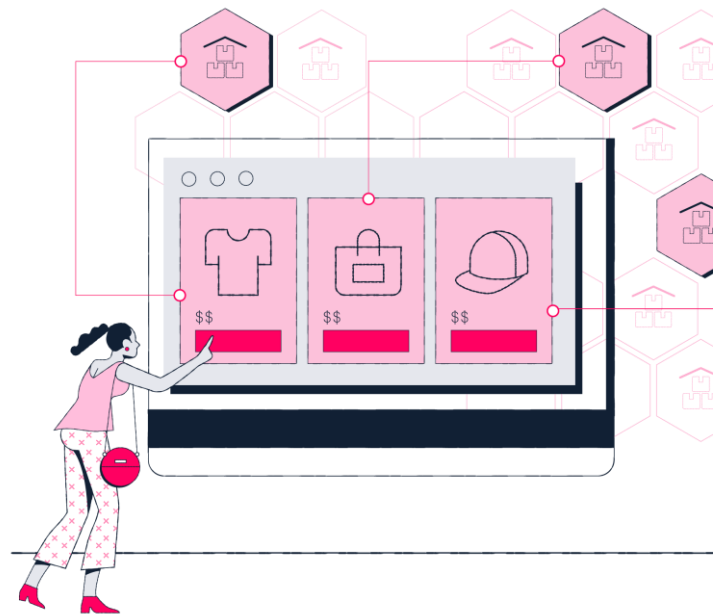
Online Marketplaces

Un marketplace es un sitio web de comercio electrónico en el que los productos y servicios son ofrecidos por múltiples sellers externos. A diferencia del comercio electrónico tradicional en el que el propietario del sitio web es el único seller, a través de un marketplace una empresa puede vender sus propios productos y servicios, junto con los productos de terceros o crear una plataforma en la que consumidores y sellers se encuentren.

Los marketplaces ayudan a los sellers a generar ingresos incrementales al satisfacer más necesidades de sus clientes sin los costos, los

Amplíe el surtido, obtenga ingresos adicionales y optimice las ventas de canal con las funcionalidades integradas de marketplace.

gastos generales y la logística de un stock propio. Además, muchas organizaciones aprovechan el modelo de marketplace para eliminar el conflicto de canales, simplificar las operaciones y crear jornadas de compras sin fricciones a través de complejas redes de partners, proveedores, revendedores y distribuidores.



Panel del operador

Automatice la gestión de los proveedores y la aprobación de los productos.

Autoservicio de proveedores

Permita que los proveedores incorporen y gestionen productos y hagan un seguimiento de las ventas y los pedidos con facilidad.

Gobernanza de sellers

Gestione las condiciones comerciales de los proveedores y los acuerdos de nivel de servicio (SLA), y asegure su cumplimiento.

Gestión de pedidos de múltiples sellers

Gestione el envío y el fulfillment, y gane visibilidad de todo el ciclo de vida del pedido.

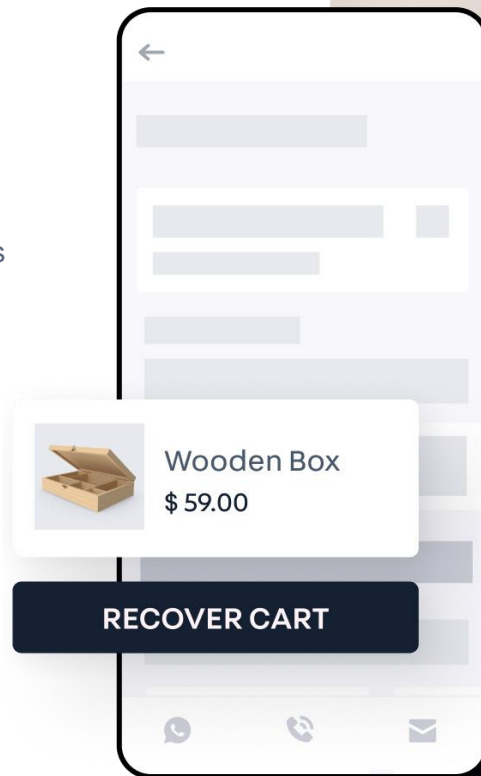
Gestión de datos de productos

Gestione datos de productos de diversas fuentes para mantener la precisión y la consistencia.

Gestión de pedidos

La gestión de pedidos empresariales ayuda a las empresas a orquestar escenarios complejos de fulfillment desde cualquier canal y a cumplir las promesas de entrega a los clientes de la forma más eficiente y rentable posible.

Venda y atiende pedidos desde cualquier lugar con una gestión de pedidos integrada para empresas.



Visibilidad global del stock

Visibilidad completa del stock en toda la red de almacenes, centros de distribución, locales físicos y proveedores.

Orquestación de pedidos

Monitoree y gestione todo el ciclo de vida de los pedidos, y comunique cambios en los mismos a los consumidores.

Insights de pedidos

Haga un seguimiento del crecimiento general de los pedidos y monitoree el desempeño de la empresa en diferentes períodos de tiempo, canales y segmentos de negocio.

Optimización del fulfillment

Garantice el fulfillment más eficiente para los pedidos en toda la red extendida, incluyendo el stock propio, los proveedores y los partners de dropshipping.

Fulfillment de la tienda

Aproveche las tiendas físicas como puntos de recogida y atiende los pedidos de cualquier canal.

Devoluciones

Procese devoluciones y reembolsos.

Ventas de campo y atención al cliente

Aunque la mayoría de los consumidores prefieren hacer y gestionar los pedidos por su cuenta, a menudo hay situaciones que requieren la consulta y la colaboración de los vendedores de campo o los representantes de atención al cliente. Tal vez su cliente está comprando un producto complejo, esté configurando un pedido inusualmente grande o tenga preguntas sobre qué combinación de productos y servicios es la adecuada para él. En momentos como estos, sus sellers necesitan herramientas que les permitan ayudar a los clientes en la configuración y realización de sus pedidos.

Comercio headless

El comercio headless es el desacoplamiento de las experiencias del cliente en el front-end y la lógica de negocio del comercio en el back-end mediante el uso de APIs.

VTEX Commerce Cloud es 100% habilitada para API y ofrece herramientas de desarrollo fáciles de usar para soportar el comercio headless. Con VTEX, las empresas tienen la flexibilidad de utilizar cualquier tecnología o aplicación externa que elijan para crear experiencias de comercio como un sitio web, una aplicación móvil, publicaciones con opción de compra en los medios sociales, comercio de voz y más, o para crear herramientas que dan soporte a los

Elimine la toma manual de pedidos, y dé a sus sellers y representantes de atención al cliente las herramientas para colaborar con los clientes y convertirse en sus asesores de confianza.

Servicio de Atención al Cliente

Obtenga una visión completa de los datos de cuentas y consumidores de toda la organización.

Carrito Persistente y Carrito Compartible

Deje que los sellers se hagan cargo del carrito de compras y completen los pedidos en nombre del cliente.

Cotización

Responda a las solicitudes de cotizaciones de los clientes.

Panel de ventas

Dé a los sellers visibilidad de sus cuotas y pedidos de clientes.

Productos y ofertas

Proporcione a los sellers información de productos y ofertas relevantes.

colaboradores como comerciantes en línea, vendedores de tienda, representantes de ventas de campo y de atención al cliente.

Con una arquitectura API-first, VTEX Commerce Cloud ofrece libertad y control para el comercio, permitiendo cualquier punto de contacto nuevo o emergente con los clientes y construyendo cualquier experiencia imaginable para ellos.

Tecnología y arquitectura modernas

VTEX Commerce Cloud es donde la personalización se encuentra con la escalabilidad. Proporciona la agilidad de los microservicios, la flexibilidad del comercio headless, y la velocidad y la facilidad del SaaS multi-tenant. Todo esto sin necesidad de actualizaciones nunca.

Plataforma habilitada para API

VTEX Commerce Cloud es 100% habilitada para API para soportar cualquier configuración de comercio headless, integración con su ecosistema de sistemas y aplicaciones; así mismo, tiene la capacidad de ampliar y personalizar el comercio de la manera que usted desee.

Software como servicio (SaaS)

Como una verdadera solución SaaS multi-tenant, VTEX Commerce Cloud ofrece el rendimiento, la confiabilidad, la escalabilidad y los bajos costos que usted necesita para hacer crecer su negocio sin límites.

Arquitectura de Microservicios

Con una arquitectura basada en microservicios, VTEX Commerce Cloud ofrece innovación continua a su empresa con potentes servicios de comercio electrónico, marketplace y gestión de pedidos siempre actualizados.



ADD TO CART

```
text-about-us": {  
  "children": ["rich-text#title-about-us",  
    "rich-text#about-us"],  
  "props": {"blockClass":  
    "textColumn",  
    "preventVerticalStretch":
```


Próximos Pasos

Para los fabricantes, mayoristas, distribuidores o cualquier otro negocio que busca transformar la forma como se conecta con los clientes y vende, optimizar las operaciones, simplificar la gestión de canales, o probar nuevos modelos de negocio como un marketplace de comercio electrónico, VTEX ofrece la primera y única plataforma de comercio con funcionalidades integradas de marketplace y gestión de pedidos.

Trilogi te ayuda a llevar tu negocio al siguiente nivel y descubrir por qué más empresas están eligiendo VTEX para acelerar su transformación digital.



Trilogi y VTEX proporcionan al mundo la primera y única solución de marketplace-commerce-oms totalmente integrada.

trilogi

Para obtener más información, visita:
Trilogi.com/vtex

¡Cuéntanos tu proyecto!