



# Canal B2B

a conexão com seus parceiros de negócios





# O que é

- Comércio eletrônico seguro entre sua empresa e o mercado.
  - Identificar e qualificar o comprador;
  - Exibir o catálogo de produtos somente para clientes qualificados;
  - Vender somente para empresas ou somente dentro de condições específicas, como valor mínimo de faturamento;
  - Trabalhar com preços diferenciados para cada tipo de cliente;
  - Tipos de pagamento próprios e controle de limite de crédito do cliente.



# Como funciona

- Autônomo ou integrado a outros sistemas
- Internet ou extranet.





# Problema – Rotina de Vendas

•Tirar pedidos

**OU**

- Levantar novos clientes potenciais;
- Qualificar clientes como oportunidades;
- Realizar ofertas para clientes existentes;
- Gerenciar a carteira de clientes.



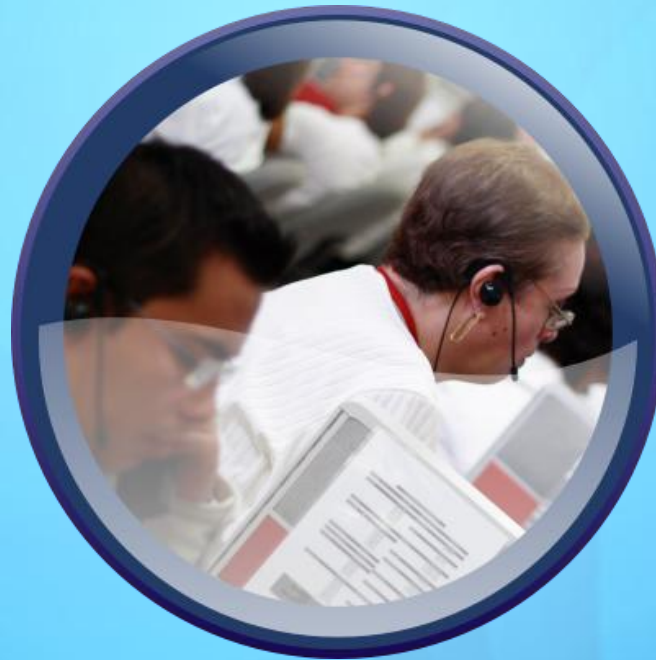
# Automação de vendas

- Registra os pedidos de venda;
- Realiza automaticamente cálculos de pagamento e frete;



# Vendas 24 horas

- Informações sobre seus produtos;
- Registro e controle.
- Potencialização de novos clientes em qualquer hora e local.





# Problema – Custo da venda



Treinamento do Vendedor



Ações de Marketing



**SEU CLIENTE  
COMPRANDO  
NO CONCORRENTE**



# Divulgação constante na Internet

- Catálogo online.
- Economia em impressos.
- Maior abrangência de produtos.

# Integrado com a comunidade web





# Problema – Espionagem

- Concorrente pedindo falsas cotações.
- Informações transmitidas sem critérios.





# Segurança no catálogo

- Segurança nas transações.
- Gerenciamento simplificado.



# Problema – Velocidade da informação

- Urgência do seu cliente
- Demora para responder = desorganização / má qualidade



# Interação rápida

- Catálogo on-line.
- Perguntas e respostas nos produtos;
- Web Call Center.



# O upgrade nos seus negócios

## **Bom para a equipe de vendas**

Livre do trabalho repetitivo e monótono de transcrever pedidos, a equipe de vendas tem mais liberdade para prospectar novos negócios e fica mais motivada.

## **Bom para a equipe de T.I.**

É fácil integrar o Canal B2B aos sistemas que sua empresa já utiliza, e a maioria das alterações que não envolvem integração podem ser feitas pela própria equipe de marketing ou vendas.

## **Bom para o negócio**

Quando o departamento de vendas trabalha melhor, a empresa toda cresce e aumenta sua lucratividade, e isso é bom para todos.



---

**[www.tibra.com.br](http://www.tibra.com.br)**