



Comercio electrónico entre empresas

Extranet B2B

¿Quieres saber cómo hacer crecer tu negocio sin incrementar tu equipo de ventas?



Céntrate en tu negocio. Déjanos la tecnología.





TU ENTORNO DE NEGOCIOS ESTÁ CAMBIANDO

La transformación digital está afectando a todos los negocios y a todos los procesos, uno de los cambios más importantes se está dando en los clientes, ahora gracias al poder que les ha dado la tecnología ellos quieren controlar sus procesos de compra y demandan hoy en día mayor agilidad en las interacciones que tienen con nosotros.

Muchas empresas están desarrollando portales de venta online (extranet b2b) para facilitar a sus clientes la realización de procesos, en especial dos:

SIMPLIFICACIÓN DEL PROCESO COMERCIAL

La realización de pedidos debe ser intuitiva, rápida y fácil de realizar.

ACCESO A LA INFORMACIÓN

Los clientes deben tener acceso en su perfil a toda su información financiera, recepción de productos, stock, disponibilidad, etc.

Si no les damos a nuestros clientes lo que quieren y en la forma que lo quieren corremos el riesgo de quedarnos fuera del mercado.



QUÉ ES UNA APLICACIÓN DE COMERCIO ELECTRÓNICO ENTRE EMPRESAS (EXTRANET B2B)

Una extranet B2B (business-to-business) es una red privada para compartir parte de la información de una empresa con sus clientes, distribuidores, comerciales, compradores minoristas, socios...

Es decir, es una red que utiliza protocolos de Internet (se accede a través de un navegador web) para compartir información sobre productos (tarifas, stocks, características...), logística o movimientos financieros con organizaciones externas a la propia empresa de forma segura.

OPTIMIZA TUS
PROCESOS DE VENTA

POR QUÉ DESARROLLAR UNA EXTRANET B2B

Para ofrecer un servicio mejor a tus clientes y profundizar en sus necesidades con el fin de optimizar tus procesos de venta.

Una plataforma de comercio electrónico B2B te permite vender los productos fuera del horario de oficina, que tus clientes tengan acceso a los catálogos y a tu stock en todo momento, que conozcas qué productos se demandan más en una zona geográfica o en una tienda concreta, que cada uno de tus clientes tenga asociado en su perfil las características de sus compras (tarifas personalizadas, pedidos más frecuentes...)

Dicho de otro modo: mejor servicio para ellos, más ventas y más información para tu empresa para poder predecir, optimizar los procesos en tu organización y reducir costes.



BENEFICIOS DE IMPLANTAR UNA EXTRANET B2B



MEJOR SERVICIO A TUS CLIENTES

Los clientes quieren la información rápido. Las extranet B2B están siempre disponibles y la información será tan amplia como se quiera desarrollar.

Además, los clientes agilizan sus procesos de compra ya que, al acceder a la plataforma con su usuario y contraseña, tendrán asociadas sus condiciones de pago y todos sus datos. Podrán completar sus pedidos con pocos clics y completar todo el proceso de compra en pocos minutos.

Tus clientes están dispuestos a realizar pedidos con más frecuencia y con este medio conseguirás un nivel de fidelización mucho más alto.



GESTIÓN MÁS EFICIENTE

Al procesar pedidos por teléfono, fax o e-mail es necesario invertir una gran cantidad de recursos humanos, tiempo y dinero. Sin olvidar, que el tiempo de atención estará condicionado a la jornada laboral de tus trabajadores.

Con tu Extranet B2B, tus clientes podrán cerrar sus pedidos a cualquier hora del día, desde cualquier lugar y dispositivo. Automáticamente se comprueba la disponibilidad del stock, de manera que se confirmará la recepción del pedido mediante un email en tan sólo unos minutos.

Así ahorrarás muchos pasos (y evitarás errores) en la gestión de los pedidos y tu cadena de suministro será más eficiente.





MÁS PEDIDOS, MÁS INGRESOS

Con una Extranet B2B te beneficias de todas las ventajas del comercio electrónico.

Por ejemplo, favorecerás las ventas cruzadas, tendrás la oportunidad de dar a conocer todos tus productos y de entrar en nuevos mercados gracias al alcance mundial de Internet.

Con tu catálogo de productos constantemente actualizado, tus clientes podrán acceder a los artículos que ya conocen o a los nuevos productos que tienen a su disposición, con tan sólo unos pocos clics.



CONTROL DE GASTOS

Las extranet B2B suelen incluir la automatización y unificación de los procesos de consulta, pedido, pago/recepción.

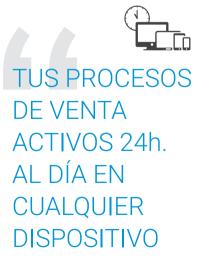
Esta posibilidad reduce los costes de transacción y agiliza la gestión dentro de tu empresa, lo que se traduce en ahorro de recursos.

Las empresas que adoptan soluciones de comercio electrónico B2B han registrado ahorros de costes de hasta el 15%. Las Extranet B2B se conectan con software de Planificación de Recursos Empresariales (ERP), lo que hace posible un control exhaustivo de todos los movimientos financieros.



MEJORA TU LOGÍSTICA

Una extranet B2B gestiona tus ventas y esto facilita la organización de tus envíos y el cumplimiento de plazos, pudiendo automatizar tus procesos de logística en almacén en función de los pedidos recibidos en tiempo real.





CARACTERÍSTICAS DE UNA EXTRANET B2B



Si estás pensando en una extranet B2B para tu empresa...

¡QUE TAMBIÉN SEA MÓVIL!

Los compradores B2B suelen comprar en tiendas de comercio electrónico dirigidas al cliente final o utilizar recursos de venta tradicionales, como los catálogos impresos. Los dispositivos móviles (tablets y smartphones) han cambiado el proceso de venta en el sector B2B y, con ello, la estrategia. La estrategia digital de la organización debe estar alineada con los procesos de compra, tanto en web como en dispositivos móviles.

¡QUE SEA SEGURA!

La manera de garantizar la seguridad en nuestra plataforma para evitar robos de información confidencial es prevenir protegiendo esta información. Esto es posible con sistemas robustos, que permitan verificar la identidad de los usuarios o certificaciones de seguridad. Confía en un proveedor que cuide estos aspectos y que conozca las normativas y otras cuestiones jurídicas.

¡Y NO TE DEJE TIRADO!

Constantemente aparecen nuevas tecnologías y, la plataforma elegida para el desarrollo de tu extranet, debe ser flexible para poder garantizar los posibles cambios evolutivos de tu negocio. La plataforma en la que se desarrolla tu extranet B2B es clave para su éxito. Valora distintas opciones y asegúrate.



TE CONTAMOS EN DIRECTO CÓMO FUNCIONA UNA EXTRANET B2B

Si estás interesado en mejorar tus procesos de gestión, en mejorar la relación con tus clientes y tienes 30 minutos, solicita una demostración personalizada y descubre todas las características de las Extranet B2B.



Tú eliges cómo contactar con nosotros.

1 Llámanos al 967 50 50 24

Si lo prefieres, envíanos un correo a comunicacion@tecon.es y nos pondremos en contacto cuanto antes.

