

MGM E-commerce B2B



Já pensou em ter uma ferramenta que aumente o seu faturamento sem precisar aumentar a quantidade de Vendedores ou funcionários?

Que possibilite expor melhor seus produtos?

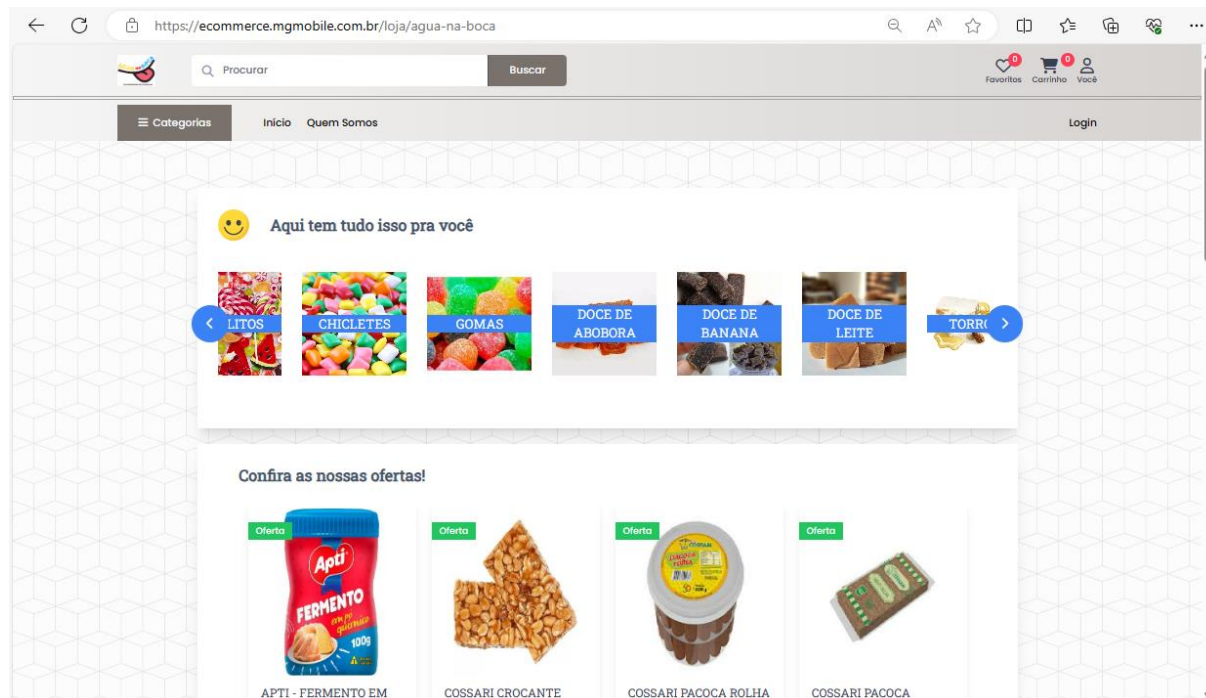
A MGMobile tem a solução chama-se E-commerce B2B!

Antes de falarmos diretamente sobre nossa solução, você sabe o que é um e-commerce B2B e a sua importância?



O e-commerce B2B é uma plataforma de vendas específica para o comércio eletrônico entre empresas. É uma loja virtual em que indústrias, distribuidoras e representantes podem apresentar e vender os seus produtos, 24 horas e 7 dias por semana!

O e-commerce B2B pode ser acessado pelo celular ou computador. Ele fica disponível 24 horas. Logo, seu cliente pode fazer um pedido a qualquer momento, inclusive fora do expediente.



É assim que a sua loja vai ficar! Com a sua cara.

Porém, não é qualquer pessoa que pode acessar seu portal. É necessário que o cliente insira um login e uma senha para ter acesso a preços e fazer pedidos.

Ao acessar o e-commerce B2B, o cliente vai ver uma tabela de preços, selecionar os produtos que deseja comprar e enviar o pedido para o Vemovel ERP FULL.

Quem recebe seu pedido é o responsável pelo faturamento na empresa. Então, ele pode analisar o pedido e entrar em contato para, entre outros:

- fazer sugestões de novos produtos;
- negociar prazos de pagamento;
- oferecer vantagens;
- entender as demandas do comprador;
- estreitar o relacionamento e muito mais!

Porque ter um e-commerce?

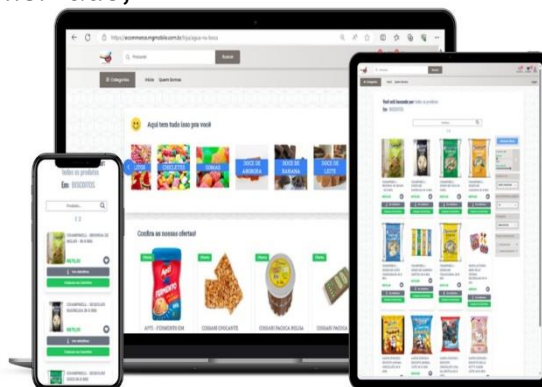


Vamos te ajudar a pensar trazendo alguns motivos que o E-CommerceB2B da MGMobile pode ser útil para o seu negócio!

Inclusão digital.

Sua empresa precisa estar conectada digitalmente com seus clientes.

Após a pandemia as empresas se readaptaram ao um novo modelo de vendas, que acabou gerando uma tendência de mercado, sendo assim quem não acompanhar vai ficar pra trás.



Várias vantagens

Com o E-commerce da MGMobile você obtém várias vantagens, separamos algumas especialmente pra você!



- **Catálogo Virtual:** Seu vendedor pode usar o e-commerce como um catálogo digital on-line tonando a venda mais dinâmica e consultiva;
- **Atenda região remotas:** Não perca tempo viajando quilômetros, atenda seus clientes de lugares distantes com frequência e facilidade;
- **Aumente o ticket médio de vendas** já que os produtos estão mais expostos;
- **Apresente novidades, produtos novos, ofertas, praticidade!**
- **Recupere cliente Inativos e fidelize os Ativos.**
- **Integração total com ERP;**
- **Aumento de produtividade da equipe de vendas;**

Aliado a equipe de vendas externas

O e-commerce B2B da MGMobile veio para somar.

É por isso que os **vendedores** 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.

O vendedor será visto como um parceiro de negócios, a venda se tornará consultiva, pois ele poderá apresentar novos produtos, e melhores oportunidades ao cliente, bem como condições diferenciadas!

De modo geral o contato pessoal e a interação entre vendedor e comprador continuarão a ser um diferencial dos negócios.

E recomendamos que os vendedores mantenham contatos com sua carteira de clientes utilizando aliados externos como e-mail, whatsapp e ligações.



Divulgação

Sim! Após a criação do e-commerce B2B, é importante pensar em estratégias de divulgação para engajar o seu cliente. É importante enfatizar que a taxa de adesão 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.

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.

Pensando nisso a MGMobile tecnologia dá uma força pra você. Em nosso sistema de gestão o Vemovel Erp Full colocamos á disposição a área de CRM onde você poderá fazer disparos de comunicados por e-mail ou whatsapp para sua base de clientes.

CRM - Vemovel

mnuWhats

Filtros:

Agendado/Aniversário entre: 14/03/2024 até 21/03/2024

Cidade:

Nome do cliente: Área:

Marque para filtrar

- Agendados/Aniversariantes
- Cidade
- Nome do cliente
- Área

Filtrar

Imprimir Agendamentos

Imprimir etiquetas

Anexo

Clientes				
	Código	Nome	Cidade	UF Fone
▶	2002	21.043.909 GUILHERME	SAO BERNARDO DO CAMPO	SP
	3004	40.510.008 VALDE	SAO PAULO	SP
	1486	40.980.819 FELIPE	SAO PAULO-3550308	SP
	1491	41.292.223 MARIA	SAO CAETANO DO SUL-3548807	SP ---
	1403	41.301.230 ODRÉSON	SAO PAULO-3550308	SP
	1476	44.000.002 EDUARDO	SAO PAULO-3550308	SP
	1472	48.317.162 ALEXANDRE	SAO PAULO-3550308	SP ---
	6005	49.252.434 ROBERTA	DIADEMA-3513801	SP
	1471	49.409.773 MARCIO	SAO PAULO-3550308	SP ---
	4000	49.582.688 RONCALI	SAO PAULO	SP

Assunto: Catalogo digital

Mensagem padrão:

Olá Srs. Clientes ,
venho através dessa mensagem comunicar o novo canal para interação com
nossos produtos, consulte nosso E-commerce B2B

Enviar e-mail

WhatsApp

Fechar

Veja que bacana essa tela, é por ela que seria feito os comunicados massivos para toda sua base de clientes.

Ressaltamos que adotar estratégias em paralelo traz bons resultados, como por exemplo.

- Criar campanhas de incentivos;
- Usar os vendedores externos;
- Uso das Redes sociais;
- Faça promoções para a primeira compra;
- Elabore Folder's