



conecta**COMMERCE**

ECOMMERCE B2B
desde tu ERP

Ecommerce para el comercio B2B

automatizado desde tu ERP



Digitalización de los canales de venta tradicionales

La transformación digital es el mayor reto competitivo al que se enfrentan las empresas, donde muchos negocios tradicionales establecidos se han visto reemplazados por empresas de software.

El sector B2B se encuentra todavía en una situación más protegida que los sectores retail. Las nuevas tecnologías suponen tanto nuevas amenazas como oportunidades.

La experiencia digital es un factor diferenciador en la captación de clientes millennial, acostumbrados a gestionar todos sus procesos de negocio online.

Como ejemplo, Amazon está ya en el top 10 de distribuidores y crece a un ritmo más rápido que su negocio minorista.

A través de la optimización del ciclo comercial, esta inversión tiene un retorno rápido, con aumento de ventas y ahorro en costes de gestión, además de evitar la pérdida de cuota de mercado.



La consultora estratégica Gartner ha afirmado que las empresas B2B que apuestan por la personalización de la experiencia superarán en un 30% a las que no brindan una experiencia personalizada.

En el año 2025, el **72%** de los vendedores esperan que la mayoría de sus ingresos comerciales provengan de sitios de comercio electrónico.

El 91% de los clientes, además, utilizará una base de conocimiento virtual. Siempre y cuando estuviera disponible y adaptada a sus necesidades.

El 26% de los compradores B2B virtuales piensan que el volumen de compra online de su compañía aumentará en el próximo año.

Considerando una escala de 5 puntos, los compradores de B2B clasifican la importancia de las **herramientas de autoservicio en 4,41** y los representantes de ventas expertos en 4,35.

En el tercer lugar de la clasificación se encuentra el servicio 24/7, obteniendo un valor de 4,21.

Expectativas del comprador B2B



Existe una oportunidad en este momento para que las empresas B2B brinden una experiencia digital sólida a sus clientes.

Adapta tu negocio a los nuevos hábitos de compra y a una industria cada vez más competitiva.

Conecta Commerce

Una plataforma Ecommerce B2B

que se integra de forma nativa con tu ERP

Conecta Commerce es una plataforma ecommerce diseñada específicamente para las necesidades del comercio entre empresas. Ofrece experiencias de comercio B2B en tiempo record desde tu ERP. Conecta la tienda online y marketplaces sin desarrollos complejos y con total flexibilidad. Un ecommerce de nueva generación que vende en todos los canales.

Funcionalidades avanzadas de precios

Muchas empresas B2B ofrecen a sus clientes acuerdos de venta individualizados.

Conecta Commerce extrae esta información de los acuerdos de venta y cualquier estructura compleja de descuentos asociada directamente de el ERP. Esto significa que los usuarios pueden ver sus acuerdos de venta activos y aplicarlos al realizar un pedido.



- Integración directa con ERP
- Formas de pago pactadas
- Repetición de pedidos
- Seguimiento de pedidos
- Facturación y pagos
- Precios específicos para cada cliente
- Funciones y autorizaciones
- Resumen del historial de cuentas y pedidos

Área privada B2B

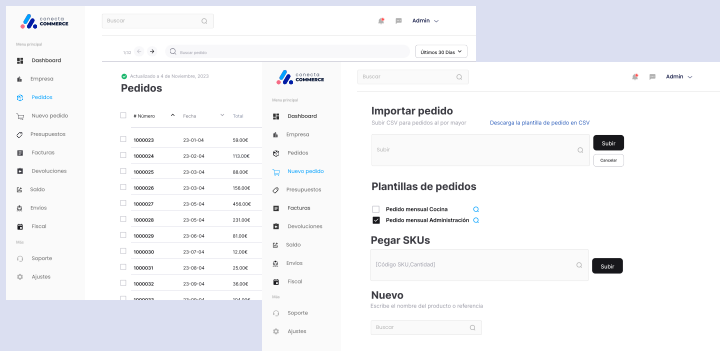
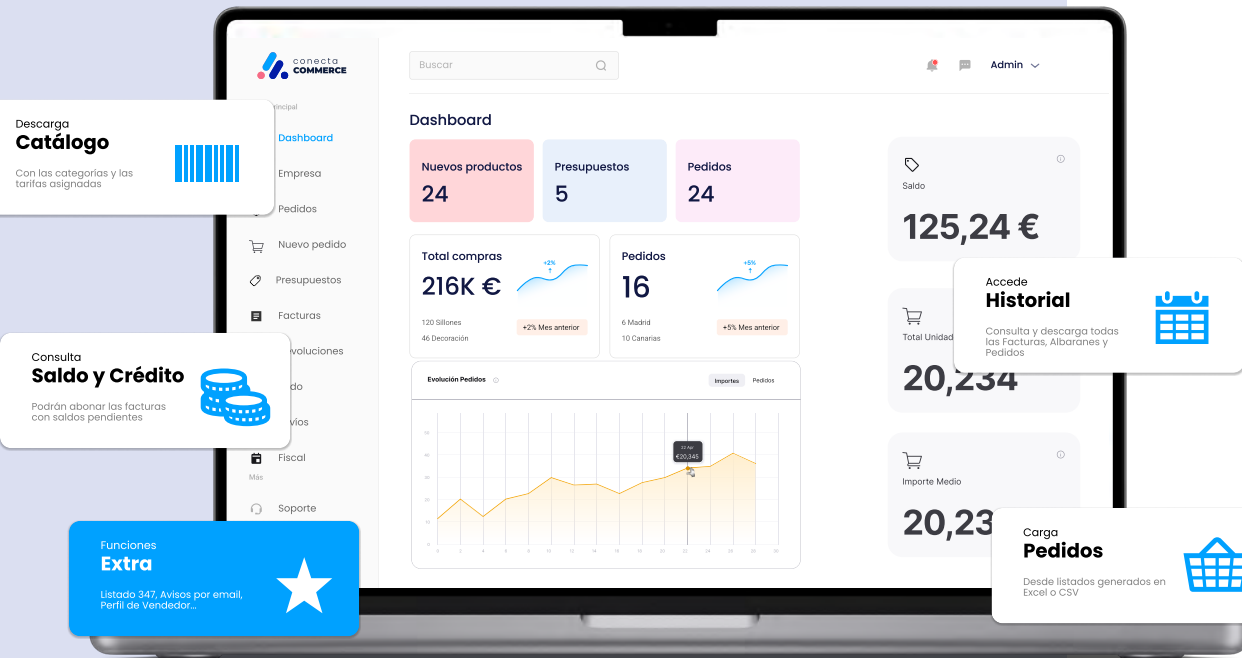
Tus clientes pueden ver todo su historial de pedidos, presupuestos, saldos y facturas en su área privada en Conecta Commerce. todos los pasos de la compra - incluyendo información de envío, entrega, métodos de pago y revisión del pedido- se pueden combinar en una sola página.

Funcionalidades avanzadas de pedidos

Haciendo clic en el botón "Volver a pedir", tus clientes pueden colocar todos los productos de un pedido anterior directamente en su cesta de la compra actual. Pueden importar pedidos desde un csv o excel, guardar plantillas de pedidos o buscar por SKU. El nuevo pedido se calcula y valida utilizando la última lógica e información almacenada en el ERP.

Facilita y agiliza el pago en un solo paso

Tus clientes pueden ver los métodos de pago y envío disponibles, así como revisar su pedido y presupuesto. Esto simplifica y acelera todo el proceso de pago para los clientes, lo que a su vez mejora la experiencia del cliente, reduce las tasas de abandono de carritos y aumenta las conversiones de ventas online.





Oportunidades del ecommerce B2B conectado

Retos y soluciones

Complejidades generales del canal digital y específicas del B2B

A continuación, mencionamos algunos de los problemas y dificultades más habituales a la hora de implementar un nuevo canal de venta. Cada uno de estos retos se puede resolver fácilmente empleando con Conecta Commerce.

Mercado

¿Puedo gestionar clientes con tarifas o condiciones de precio especiales?

Sí. Verán su tarifa, sus descuentos negociados, e incluso las promociones vigentes que sean aplicables.

¿Puedo mostrar algunas categorías o marcas sólo a unos grupos de cliente específicos?

Sí. Algunas categorías pueden ocultarse a clientes genéricos y mostrarse sólo a profesionales autorizados.

¿Puedo ocultar el precio o las unidades disponibles y sólo mostrarlas a algunos clientes?

Sí. Todos los datos del producto podrán mostrarse u ocultarse en función del cliente.

Organización

¿Podrá consultar su historial de pedidos?

Sí. Podrá ver todo su historial de compras y repetir pedidos en base a este historial.

¿Podrá realizar el seguimiento del pedido online?

Sí. Podremos configurar el sistema de envío para que informe del estado de entrega.

¿Cómo se darán de alta los clientes?

Podemos permitir el registro y alta online. Si sólo aceptamos clientes profesionales o certificados, recibiremos la solicitud y quedará pendiente de que se autorice el acceso.

Ventas

¿Algunos clientes pueden completar su pedido sin pagar?

Sí. En el B2B es muy habitual facturar a fin de mes y no pedido a pedido. El cliente no pagará online, nos llega el pedido y lo facturamos cuando corresponda.

¿Los vendedores pueden utilizar el sistema para pasar sus pedidos?

Sí. Muchos vendedores aprovechan la plataforma en sus visitas comerciales ya que disponen de los precios y la disponibilidad en tiempo real.

¿Encontrará los productos fácilmente?

Podrá buscar por código, nombre, descripción, EAN, código alternativo, marca, categoría e incluso equivalencias con otros productos.



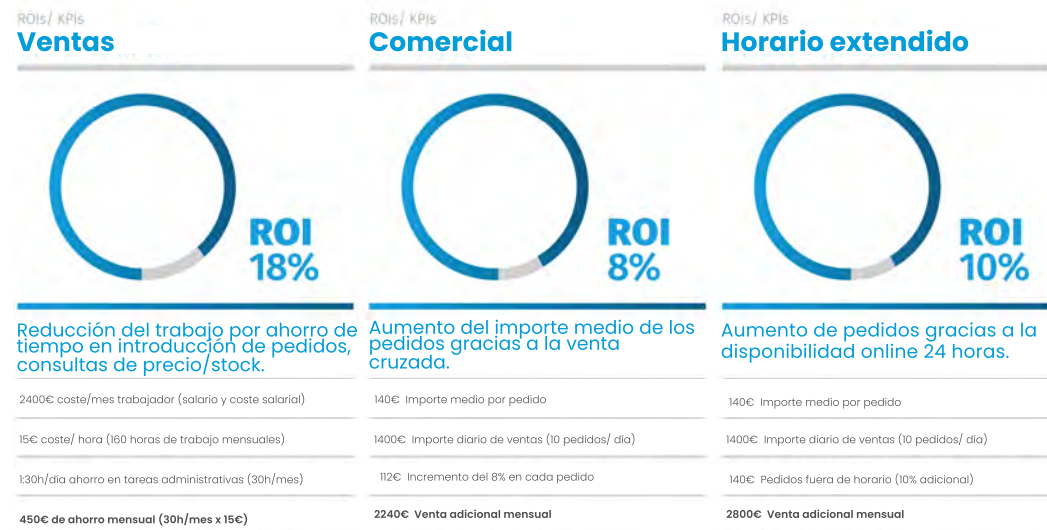
Retorno sobre la inversión

Indicadores clave de rendimiento

La implementación del canal comercial digital supone un ahorro de costes

Elimina todos los obstáculos: ofrece disponibilidad 24h, envía confirmación inmediata de precios y fechas de entrega, aplica automáticamente condiciones especiales, envía recomendaciones de productos personalizadas.

Tus clientes valorarán la inversión en la mejora de experiencia para ellos. Además, ahorra tiempo en administración, aumenta el valor de la cesta de compra y la fidelización de tus cartera.





Sincroniza, de forma automática y en tiempo real, las aplicaciones que usas en la empresa.

1

Extracción

Recopilación de datos de múltiples orígenes

Conexiones

Archivos, ERP y CMS

IoT y Business Intelligence

Bases de datos y Big Data

Ejecución

Tiempos predeterminados

Reinicio en caso de error

Control de la duración

Gestión de datos

Grandes cantidades, múltiples fuentes

Precisión

Para informes y auditorías

Productividad

Reutilización/ codificación de procesos

Flujo Visual claro

Interfaz Gráfica de Usuario

Ejecución

Programación, ejecución y lógica de reintentos de las tareas

Control

Envío de notificaciones de errores

2

Transformación

Conversión de estos datos para su utilización en otras aplicaciones.

Tareas

Conversión de datos

Unión de registros

Filtrado y agrupación

Flujos de trabajo

Restricción (criterios)

Bifurcación

Agrupación

Bucle (repetición)

3

Carga

Escritura de los datos en la base de datos o almacén de destino

Rendimiento

Carga masiva

Almacenamiento en caché

Administración

Configuración de paquetes

Creación de usuarios

Gestión de permisos

Catálogo

- Productos
- Categorías
- Atributos y Valores
- Características
- Fabricantes

Clientes

- Contactos
- Direcciones
- Grupos
- Vendedores asignados
- Medios de pago
- Formas de envío

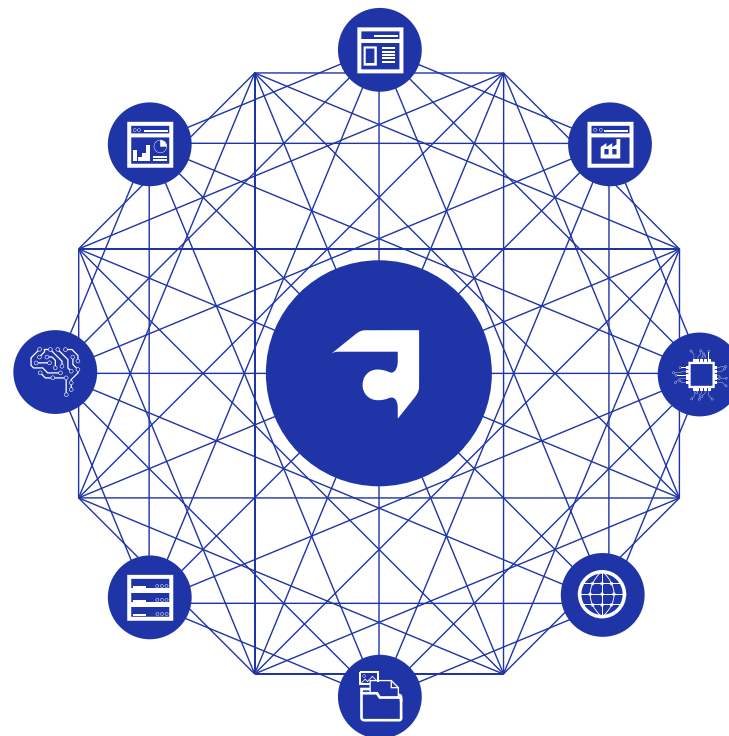
Precios

- Reglas de precio
- Reglas de compra
- Reglas de catálogo
- Cupones de descuento
- Promociones

Pedidos

- Facturas
- Devoluciones
- Vales
- Históricos de pedidos multicanal
- Sugerencias de pedido
- Disponibilidad

Conecta tu negocio, vende online



Conector visual

Conecta HUB ofrece una interfaz visual con la que no sólo podrás configurar las Tareas sino que te permitirá conocer en cualquier momento qué está siendo sincronizado, cuándo fue la última vez que se incorporó un pedido o se actualizó la información de un cliente o producto, etc.



Transformaciones

Las Transformaciones ejecutan la lógica de Conecta HUB. Permite transformar un dato extraído del software de gestión en información equivalente y válida para Prestashop. Se pueden aplicar cálculos, cambios de formato y condiciones para que Prestashop reciba los datos de la forma correcta.

Actualizaciones masivas

El Editor de datos permite actualizar valores en las Tablas de Prestashop de forma masiva, basado en múltiples filtros. Utilizamos herramientas DevXpress para .NET que permite editar tablas de forma potente e intuitiva.

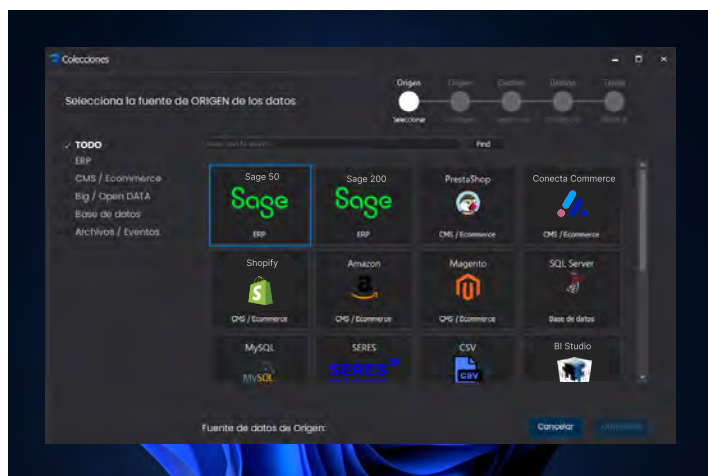


Tareas periódicas

Las Tareas permiten definir la frecuencia y los días previos que se tendrán en cuenta a la hora de ejecutar las funciones del conector. Permite especificar días de la semana e horarios en los que estar activo, para evitar ralentizar el sistema en horas críticas y aprovechar horarios nocturno o fines de semana para procesos que lleven mucho tiempo y no requieran ejecución en tiempo real.

Datos ERP

Una vez configurada las conexiones con el ERP o software de gestión de la empresa, Conecta HUB permitirá visualizar los datos en forma de tabla exportable a Excel, para poder comprobar que los datos obtenidos son correctos sin tener que acceder al gestor de Base de datos o al software de gestión. Esto permite ver los datos como los verá el Conector cuando esté en ejecución.





Simplifica la gestión de productos

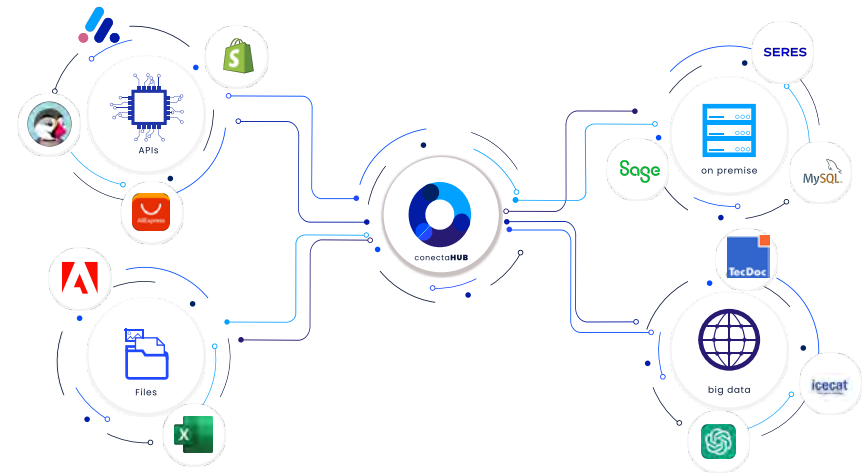
Generación de catálogos

Crea catálogos virtuales con un click

con nuestra herramienta para la creación y automatizada de catálogos online.

Enriquece las fichas de producto con

- Imágenes
- Archivos PDF
- Vídeos
- Reseñas
- Descripciones completas
- Productos relacionados
- Repuestos





conecta
SOFTWARE