

Prepare sua operação para vender no B2B

Um roteiro para levar regras comerciais e compra em volume ao canal digital.



Orientações práticas + listas de conferência + folha de trabalho

01 / Organize a política comercial

Liste as condições que diferenciam seus clientes. Grupos, tabelas de preço, mínimos, descontos e formas de pagamento devem ser descritos de maneira que possam ser discutidos pela equipe comercial e técnica.

Separe regras gerais de exceções negociadas. Essa distinção ajuda a escolher o que será configurado como padrão e o que precisa de um tratamento específico no projeto.

PARA CONFERIR

- ☐ Grupos de clientes
- ☐ Tabelas e descontos
- ☐ Condições de pagamento
- ☐ Pedido mínimo
- ☐ Exceções comerciais

02 / Desenhe a composição do pedido

No atacado, a unidade de compra pode ser diferente da peça individual. Grades, caixas e múltiplos precisam ser apresentados de forma compreensível para o comprador e consistente com a operação de separação.

Monte exemplos de pedidos com a equipe. Confira se as quantidades, os preços e as condições representam a negociação. O exercício ajuda a encontrar ambiguidades antes da implantação.

PARA CONFERIR

- ☐ Unidade de venda
- ☐ Grade ou composição
- ☐ Múltiplos de compra
- ☐ Valor por unidade e total
- ☐ Conferência comercial

03 / Conecte o canal à gestão

A compra digital deve dar continuidade à rotina da empresa. Defina como o cliente é identificado e quais dados do pedido precisam chegar ao ERP ou aos demais sistemas. A integração considera também as diferenças entre os perfis comerciais.

Prepare a carteira para utilizar o canal. Explique acesso, navegação e condições de compra. Acompanhe os primeiros pedidos para verificar se a experiência atende tanto o comprador quanto a equipe operacional.

PARA CONFERIR

- ☐ Identificação do cliente
- ☐ Dados do pedido
- ☐ Integração com gestão
- ☐ Orientação da carteira
- ☐ Acompanhamento inicial

Leve estas perguntas para a sua equipe.

Quais grupos compõem nossa carteira?

Quais condições mudam entre eles?

Como a unidade de venda é representada no ERP?

Quais pedidos precisamos testar?

Como a equipe comercial participa da entrada do canal?

Este material apoia o planejamento. O escopo e as condições do projeto devem ser definidos com a equipe responsável pela operação.