

Resumo da Solução

A Agile E-commerce é uma plataforma de e-commerce B2B (para empresas atacadistas, distribuidoras e indústrias), que trabalha sempre de forma integrada ao ERP, realizando a sincronização dos dados de forma automática, reduzindo drasticamente o trabalho de manutenção e mitigando problemas de divergência de dados.

Com uma usabilidade fluida e alta velocidade na navegação, trazemos a experiência das plataformas B2C (varejo) para o B2B, tornando a jornada de compra muito simples.

A plataforma Agile E-commerce atende o modelo B2B restrito (quando um cliente não pode realizar pedidos antes de passar pela análise da empresa) e o modelo híbrido (quando um cliente pode se cadastrar para realização da sua primeira compra através de pagamento antecipado).

Além desses modelos é possível utilizar a plataforma para solicitações de orçamento ou até mesmo para venda ao consumidor final.

Perfil de Clientes

A plataforma Agile E-commerce tem total aderência para pequenas e médias empresas, que tem o ERP como sua fonte principal de dados e tem sua força de vendas concentrada na venda externa (normalmente através de aplicações de força de vendas), televendas (venda assistida) e venda balcão.

Os seguintes ERPs estão integrados de forma nativa: TOTVS Winthor, Sankhya e Consinco. Outros ERPs são integrados através de views, que devem ser desenvolvidas pelo time de TI da empresa ou do ERP a ser integrado, ou seja a plataforma Agile E-commerce pode ser acoplada a qualquer ERP que tenha seu banco de dados acessível através de driver ODBC.

Por que ter um e-commerce B2B?

O aumento dos custos para manutenção do time de vendas e a crescente demanda por canais digitais pelos fornecedores e consumidores são os primeiros impulsos para se pensar em ter um canal de vendas via e-commerce B2B, porém outros aspectos precisam ser destacados:

- Aumento do ticket médio
- Maior frequência de compra (recorrência)
- Captação de leads (novos clientes)
- Catálogo de produtos sempre atualizado
- Baixo custo de operação
- Aumento da eficiência das vendas e do pós-venda
- Maior satisfação dos clientes
- Maior relevância da empresa nos meios digitais



Diferenciais

A Agile E-commerce entrega uma solução 360°, que inclui aplicação da identidade visual da empresa (cores e marca) ao layout da plataforma, aplicativos IOS e Android, integração com ERP, consultoria de implantação (parametrizações, validações e treinamento), infra-estrutura na AWS (Amazon Web Services), CDN na Cloudflare, suporte especializado e atualizações contínuas. Nosso produto está sempre em evolução!

O serviço integração desenvolvido pela Agile E-commerce usa um padrão de tecnologia que não necessita abertura de portas no servidor da empresa, além de não exigir criação de gatilhos, campos ou tabelas no banco de dados, sendo necessário apenas um usuário com permissão de leitura e de gravação apenas nas tabelas de EDI de clientes e pedidos.

A integração das imagens acontece de forma massiva, através da leitura da pasta de imagens do ERP ou mesmo uma pasta avulsa no servidor da rede.

Uptime (tempo de funcionamento) mínimo de 99,5%, SLA de atendimento inicial de suporte de até 1 dia útil, monitoramento 24/7 são outros diferenciais pois entendemos que uma operação de venda não pode parar.

Funcionalidades da Plataforma

- Recursos gerais
 - Layout responsivo (adaptável a PCs, tablets e smartphones)
 - Tela de seleção de preferências de navegação (cliente, forma de pagamento e prazo de pagamento) que irá interferir nos produtos visíveis e na formação de preços
 - Catálogo de produtos navegável por departamentos, marcas, fornecedores, listas, coleções e atributos
 - Busca aberta de produtos por id, código, ean, sku, nome e marca
 - Ordenação de produtos, com destaque para ordem por família de produtos
 - Página do produto com imagens, ficha técnica, descrição, vídeo
 - Produtos relacionados e similares
 - Menu de navegação personalizável
 - Rodapé com informações da empresa e links para páginas e departamentos
 - Vitruines da home-page personalizáveis
 - Áreas de banners da home-page com vários modelos de layout
 - Publicação de páginas institucionais e land-pages
 - Formulário de cadastro para captação de leads (novos clientes)
 - Preços fechados no modelo restrito ou abertos no modelo híbrido
 - Multi-filial - a plataforma pode se conectar à várias filiais, inclusive com regras de preço, estoques, produtos e clientes de forma distinta
 - Criação de coleções de produtos (mix ideal)
 - Cadastro para primeira compra via pagamento antecipado através de boleto antecipado, pix, cartão (modelo híbrido)
 - Selos de identificação de produtos em coleção, promoção ou promoção exclusiva para e-commerce
 - Regras de restrição e exceção de vendas por diversas variáveis, tais como: cliente, segmento, uf, vendedor, departamento, fornecedor, entre outras



- Primeiro acesso (no modelo restrito)
 - Validação por código (cliente se identifica através de seu código no ERP)
 - Validação pelo atendimento (cliente precisa contactar o atendimento da empresa para liberação do seu código de acesso)
 - Validação por e-mail (modelo mais flexível que não requer nenhum código de autenticação)

- Login
 - Acesso através de e-mail e senha
 - Esqueci minha senha (envio de nova senha por e-mail)
 - Multiacesso (o usuário pode estar vinculado à vários clientes como por exemplo os vários CNPJs de uma rede de mercadinhos)
 - Alteração de e-mail de acesso
 - Alterar senha de acesso

- Formação de preços
 - Venda por múltiplo de unidades
 - Venda por embalagem
 - Venda fracionada
 - Múltiplas tabelas de preço
 - Acréscimo/desconto de acordo com a condição ou prazo de pagamento
 - Cálculo de tributos (IPI, ST, ICMS, FECOEP)
 - Campanhas de preço padrão (todos os canais)
 - Campanhas de preço exclusivas para e-commerce

- Promoções
 - Simples (preço de/preço por)
 - Escalonada (preços de acordo com volume de compra)
 - Combos (preços condicionados à compra de um mix de produtos)
 - Kits (conjunto de produtos)
 - Bonificação (compre e ganhe)

- Checkout
 - Pedido mínimo para filial, segmento de cliente, condição ou prazo de pagamento
 - Parcela mínima para prazo de pagamento
 - Limite de crédito do cliente (podendo restringir pedido ou internalizar bloqueado no ERP)
 - Importação planilha de produtos para carrinho (com download de planilha modelo para preenchimento)
 - Split (separação) de pedidos por filial, vendedor, canal de distribuição, encomenda ou restrição de transporte, de forma transparente para o cliente (o mesmo poderá comprar vários itens no mesmo pedido e a plataforma se encarrega de quebrar de acordo com a regra comercial)
 - Associa os pedidos ao vendedor que atende o cliente no físico ou a um vendedor padrão do e-commerce



- Cupom desconto de percentual, fixo ou de frete grátis, com diversas regras de validação, entre elas: prazo de validade, exclusivo para aplicativo, uso único, se aplica sobre produtos promocionados, pedido mínimo, pedido máximo, clientes que poderão utilizar, produtos que poderão receber o desconto do cupom
- Internalização do pedido no ERP (cliente, cabeçalho, itens, pagamento, entrega)
- Envio de alertas de mudanças de status de pedidos através de e-mail, podendo inclusive incluir o vendedor em cópia
- Campo de observação e possibilidade de identificação de número de pedido

- Meios de pagamento
 - Boleto faturado (a ser emitido pelo ERP após faturamento)
 - Boleto antecipado (emitido pela plataforma)
 - Cartão de crédito (fluxo de pré-autorização, captura após faturamento com valor total atendido e estorno total se o pedido for cancelado)
 - PIX através de QR Code ou código copia e cola (fluxo de recebimento, devolução parcial após faturamento com corte e devolução total se o pedido for cancelado)

- Logística
 - Frete FOB
 - Frete CIF
 - Retira no depósito/loja
 - Prazo de entrega de acordo com dias da rota e horário de corte do cliente
 - Integração com a Frenet (plataforma de cálculo de fretes)
 - Integração com a Fusion DMS (roteirização de cargas) para sinalizar o cliente através de e-mail e aplicativo de eventos da entrega

- Recursos de recompra
 - Meu mix (produtos que o cliente comprou nos últimos 90 dias)
 - Mix do meu segmento (produtos que outras empresas do segmento do cliente compraram nos últimos 90 dias) - funciona como sugestão de compra
 - Repetir pedido realizado pelo e-commerce ou por qualquer outro canal
 - Criação de listas de produtos - o cliente pode criar suas próprias listas e adicionar os produtos dela ao carrinho com apenas um clique

- Portal do cliente
 - Acompanhamento dos pedidos feitos pelos e-commerce e também em outros canais (força de vendas, televendas, balcão)
 - Visualização de títulos em aberto e pagos de todos os canais de venda, com download da 2ª via do boleto bancário e cópia da linha digitável
 - Visualização de notas fiscais de todos os canais de vendas, com download do DANFE e XML



- Acesso do vendedor
 - Os vendedores podem acessar sua carteira de clientes, realizar pedidos e acessar a área do cliente para ter acesso às informações de pedidos, notas fiscais e títulos
 - Link de pagamento (vendedor realiza o pedido e envia um link para o cliente acessar o pedido e realizar seu pagamento, evitando que ele tenha que fornecer dados de cartão ou para que ele possa pagar usando o PIX)
 - Cadastro de novos clientes (no modelo híbrido)
- SEO
 - Data Layers (camada de dados que o Google e outras plataformas que usam dados de produtos leem dentro do código-fonte das páginas do site)
 - Meta title, meta description, keywords
 - Títulos e URLs editáveis
 - Sitemap.xml
- Outras integrações
 - Botão WhatsApp
 - Google Analytics (GA)
 - Google Tag Manager (GTM)
 - Eventos de conversão de e-commerce do Google e Facebook
 - RD Station (JS e eventos de conversão de e-commerce via API)
 - Gerador de feed de dados no padrão Google Shopping
 - Facebook pixel (JS ou API)
 - ClearSale (análise de risco)
 - Konduto (análise de risco)
 - Smarthint (busca e recomendação)
 - Jivo Chat (chat de atendimento on-line)
 - E-bit (classificação de lojas de comércio eletrônico)
 - IBoltt (entregas expressas)
 - Hotjar (análise de comportamento do cliente)
 - Qualquer outra que se integre através de javascript

Funcionalidades dos Aplicativos IOS e Android

- Uso da câmera do dispositivo para buscar produtos escaneando o código de barras da embalagem
- Publicação de banners exclusivos
- Alertas de mudanças de status de pedidos através de push-notifications (notificações)
- Campanhas de preço exclusivas
- Cupons desconto exclusivos
- Regras de pagamento e entrega exclusivas
- Envio de push-notifications (notificações) através de agendamento no back-office

