



# Confiança no Uso da Plataforma

2022



# Introdução

## FAÇA NEGÓCIOS COM CONFIANÇA

O B2Brazil se foca em facilitar o contato entre empresas, clientes potenciais e transações, além de fazer com que sua experiência seja simples e segura.

- **Nosso algoritmo conecta compradores e vendedores diretamente e indiretamente através de múltiplos meios.** Além disso, nossa plataforma tem filtros incorporados para eliminar certos clientes e alguns clientes potenciais detectados como problemáticos.
- **A plataforma B2Brazil fornece dados e ferramentas para tomar decisões informadas e seguras desde o início das negociações até o fechamento do negócio entre as partes.**

De onde vêm os clientes  
potenciais?



# Leads de compradores

Entendamos um pouco melhor como chegam os leads para saber como lidar com cada um deles. Os clientes potenciais chegam a você de duas maneiras:

**1 - Leads diretos:** provêm de clientes que viram seu perfil, seus produtos, as promoções de seus produtos ou suas ofertas de venda e decidiram solicitar uma cotação diretamente.

**Faça sua solicitação de cotação**

Esta página é parte do B2Brazil, o maior marketplace B2B das Américas

Solicitação de cotação enviada aqui vai ser direcionada para a empresa e a resposta vai depender do responsável. Lembre-se sempre das nossas dicas de práticas seguras quando estiver negociando.

Assunto \*      O que você quer fazer? \*      Email Comercial \*

Quais produtos você está pr      - Seleccionar -      ▼

Nome da empresa \*      Nome completo \*      Celular \*

🇧🇷 +55      (00) 00000-0000

Mensagem \*

Olá, eu gostaria de uma cotação e informações sobre o PRODUTO X e QUANTIDADE Y. Nossa empresa está localizada no PAIS Z.

- Diga detalhes, tal como cor, tamanho, material, e outras especificações.  
- NÃO adicione informação de contato nesse campo.

**Terramazonia**



**Sr.Emerson**

CTO

55 92 9881xxxx

Avenida Rodrigo Otávio,

---

Manaus / AM

---

Brasil

# Leads de compradores

**2 - Leads distribuídos:** O algoritmo e o processo de match da plataforma permitem a distribuição em função das categorias.

Coleta clientes potenciais e envia ofertas de venda aos compradores e solicitações de compra aos vendedores.

*Por exemplo, um cliente com interesse em cotar café, mas que não especifica **de onde quer o produto, qualidade ou especificações**, esta solicitação será enviada a todos os vendedores de café registrados no sistema.*



# Quem são os compradores?

- Nossos clientes são geralmente PMES (Pequenas e Médias Empresas)
- Intermediários comerciais para empresas maiores,
- Novos empreendedores com intenção de abrir um negócio, buscando um fornecedor para sua empresa.
- Também temos grandes empresas como compradores.

Estas empresas se sentem atraídas pelo B2Brazil porque temos mais de **200.000 empresas, centenas de milhares de produtos e geramos centenas de clientes potenciais por mês**. A maior parte de nosso tráfego vem de forma orgânica através dos principais motores de busca (por exemplo, Google, Bing, Baidu, etc.).

Quais dados temos desses  
clientes?

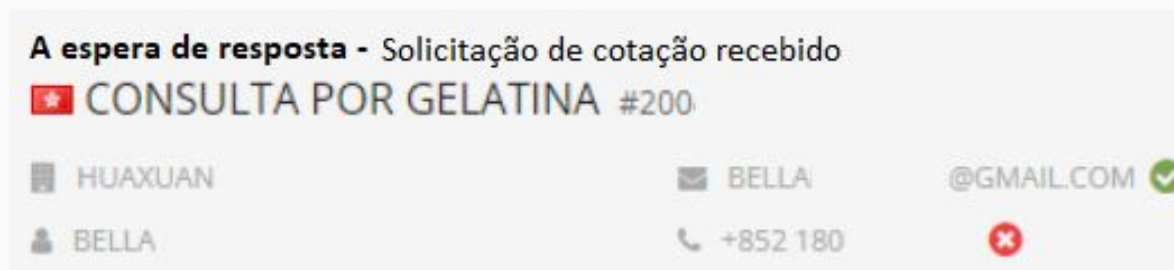


# Informações solicitadas aos usuários

Sejam compradores ou vendedores, nossa plataforma solicita informações sobre cada empresa: **nome, telefone e endereço de email.**

- Um perfil completo pode te dar uma boa ideia da empresa e o que ela faz. Todavia, alguns compradores não têm muito tempo para completar seu perfil, em alguns casos só completam o nome da empresa e do contato, seu país, o email e o número de telefone.
- As informações validadas pelo sistema são marcadas por uma marca junto a informação na central de negociações.

Por exemplo:



*Neste exemplo, podemos ver como o sistema apresenta os dados e os resultados da validação de email e número de telefone. Neste caso, quer dizer que o usuário validou seu email, mas não podemos validar o número de telefone, aparecendo com um x em vermelho.*



# Informações solicitadas aos usuários

Sejam compradores ou vendedores, nossa plataforma solicita outras informações, incluindo:

- Razão Social
- Nome Fantasia
- Número de Registro
- Número de Empregados
- Volume De Venda
- Vendas De Exportação
- Ano De Fundação
- Tipo De Negócio
- Mercados Principais
- Segmentos Da Empresa

E estas informações se apresentam na Central de Negociações (ver imagem).

<b>Razão Social</b> ivan	<b>Nome Fantasia</b> ivan	<b>Registro</b> 2022-01-27
<b>Empregados</b> 0-10	<b>Volume de Venda</b> 100K - 200K (USD)	<b>Vendas de Exportação</b> 20%
<b>Año de fundación</b> 2022		
<b>Tipo de negócio</b> Distribuidor/Atacadista	<b>Mercados Principais</b> América do Norte	
<b>Segmentos da empresa</b> ▪ Alimentos em Geral	<b>Interesses de Compra</b> ▪ Açúcar	

*Ter um perfil completo não confirma a credibilidade, porém traz uma melhor imagem da outra parte e é um fator a se considerar em sua resposta e negociações.*

# Informações adicionais, incluindo a mensagem

Nossa próxima fonte importante de dados é o tipo de membro/verificação e o plano da empresa.

Muitos membros fazem upgrade para um plano Premium e isto inclui uma verificação B2B da empresa. A verificação B2B verifica que: (1) a empresa está registrada legalmente e (2) as informações de contato estão corretas. Ter uma Verificação Premium e B2B Verified aumenta a credibilidade da empresa, embora você ainda tenha que fazer sua própria diligência.

**Quando você recebe uma mensagem de uma empresa, verá a oferta/solicitação na Central de Negociação.** Este é um fator adicional para determinar a credibilidade e se é viável responder. Abaixo, temos um exemplo de um *lead detalhado*.



Especificação detalhada do produto: GELATINA 230BLOOM GRAU ALIMENTÍCIO (6,67%)  
Quantidade solicitada: 400 toneladas  
Condições de Envio: CIF  
Porto de Destino: Porto de Xiamen, China  
Condições de pagamento: T/T  
Tipo de embalagem: sacola de papel kraft, 25kg/bolsa

# O que você pode fazer com estas informações?

Em resumo, nossa plataforma proporciona pedidos de clientes com:

- Número de telefone (validado)
- Email (validado)
- Perfil da outra parte (se está completo ou não)
- Se é um cliente Premium e/ou B2B Verified
- Oferta de venda ou solicitação de cotação

**Com base nesta informação, você pode analisar se deseja iniciar negociação com a outra parte. Proporcionamos os dados e as ferramentas para que decida se você responderá e iniciará negociações.**

Se o cliente potencial gerar confiança e for interessante, você pode responder diretamente ao cliente. No entanto, se você ainda precisar de mais informações, pode solicitar para a outra empresa, assim como pesquisar os dados nos motores de busca e/ou redes sociais. **Você também pode contatar ao B2Brazil para que possamos te ajudar a obter informações adicionais.**

Se o cliente potencial não trazer confiança ou não for interessante ou relevante, você pode informá-lo ou simplesmente ignorar o contacto.

# Boas Práticas Comerciais



# Boas Práticas

Para ter sucesso comercial e se assegurar de que seus clientes te responderão, há algumas práticas que recomendamos seguir:

1. **Tempo de resposta:** os clientes muitas vezes buscam fornecedores por outras fontes, por isso é importante uma resposta rápida (até 1 dia útil)

2. **Resposta direta:** Se os clientes solicitam uma ou mais informações específicas, recomendamos responder diretamente a esta informação, além de enviar qualquer outra informação que considerar necessária. Se tiver dúvidas, pergunte.

3. **Entrar em contato:** O vendedor sempre deve dar o primeiro passo e entrar em contato com o cliente, incluindo através dos distintos canais da plataforma. Os clientes não querem ter o trabalho de ser os que necessitam colocar-se em contato

4. **Enviar amostras:** Se for solicitado, é recomendado enviar amostras em boas condições rapidamente.

**Lembre-se:** os dados recebidos não precisam ficar apenas na plataforma. Use seus novos contatos para adicioná-los a uma base de clientes e manter-los listados!! É muito importante manter um fluxo de vendas e continuar a comunicação para administrar as solicitações.

# Boas Práticas

EXEMPLO DE RESPOSTA SATISFATÓRIA:

NEGOCIAÇÃO

INFORMAÇÕES DO COMPRADOR

Olá, boa tarde,

Seus produtos são orgânicos?

Podem fabricar produtos orgânicos para serem vendidos na UE?

Saudações cordiais

# Boas Práticas

## EXEMPLO DE RESPOSTA SATISFATÓRIA:

VOCÊ

Boa tarde senhor Francisco. Sim, dentro de nosso portfólio temos três produtos orgânicos.

Snacks recheados de beterraba, batata yacón e mix de beterraba com yacón

Envio catálogo, preços e dados de contato.

Olga

Arquivos anexos:

- Lista de preços.pdf (245.49 KB)
- Catálogo 2022.pdf (4.39 MB)

READ - 14/01/2022

# Boas Práticas

EXEMPLO DE RESPOSTA SATISFATÓRIA:

**JUAN CARLOS**

Olá!

Gostaria de mais informações sobre os snacks

Atenciosamente,

Juan

04/01/2022



# Boas Práticas

## EXEMPLO DE RESPOSTA SATISFATÓRIA:

**VOCÊ**

Bom dia Juan Carlos, obrigado pelo seu interesse.

Trabalhamos com Snacks cozidos sem óleo nem açúcares adicionados, de frutas e vegetais

Anexo deixo o catálogo para maior informação e lista de preços.

Por favor, nos envie mais informação sobre sua empresa.

Olga

Arquivos anexos:

- Lista de preços.pdf (245.49 KB)
- Catálogo 2022.pdf (4.39 MB)

# Boas Práticas

## EXEMPLO DE RESPOSTA NÃO SATISFATÓRIA:

FILME BOPP METALIZADO [ver original](#)

Olá, gostaria de cotação para filme BOPP metalizado, valor em KG. Produto em bobinas.

### VOCÊ

Boa tarde.

Por favor, entre em contato com nosso gerente no Brasil:

Nome: Marcelo

Celular: +55 11 982

Obrigado

# Conselhos de Segurança



# Conselhos de Segurança

## NEGOCIAÇÃO EXTREMISTA

“Ganhar ou perder” / Ganância mútua

## OBJETIVOS DIFUSOS

Objetivos de primeiro e segundo nível assim como o limite de nossas concessões

## TÁTICAS ERRÔNEAS

**Submissão estratégica**, a **barganha** como solução intermediária, a **ameaça aleatória** de dissolver a negociação ou a **tática de retirada**.

Você tem que conhecer muito bem as táticas que são aceitas por aquele país ou empresa como válidas antes de arriscar-se a usá-las.

## FRENTES PARA CONVENCER

Duas frentes que tentam convencer de seus raciocínios contrários, aceitam feedback e diferencial cultural 50/50.

## ILEGITIMIDADE NO ACORDO

Quebrar qualquer senso de justiça, igualdade ou legalidade no acordo ou propô-lo como parte do acordo ou do processo de importação-exportação pode terminar drasticamente com a negociação em muitos âmbitos.

## FORMAS DESCUIDADAS

Contexto cultural

## O USO DO TEMPO

Sem urgência, mas sem demora na hora de avaliar opções

# Conselhos de Segurança

- Contato com a outra parte
- Avanço no contato
- Como evitar riscos
- Há verificações e informações adicionais

## 1) TENHA CAUTELA MESMO QUE SEJA UM POTENCIAL PARCEIRO:

- Existem verificações e relatórios adicionais que podem ser obtidos (conforme aplicável),
- Relatórios de crédito, relatórios Dun & Bradstreet, inspeções de consultores locais, domínios diferentes, etc.



# Conselhos de Segurança

## 2) CONFIRMAÇÃO E CUIDADO:

- faça contato pessoal por email e mensagens de texto, mas uma **videochamada** te ajudará a avaliar a outra parte e discutir suas informações e quaisquer dúvidas.
- Se você deseja que o B2Brazil te ajude a organizar uma videochamada com o parceiro, informe-nos por qualquer meio.



# Conselhos de Segurança

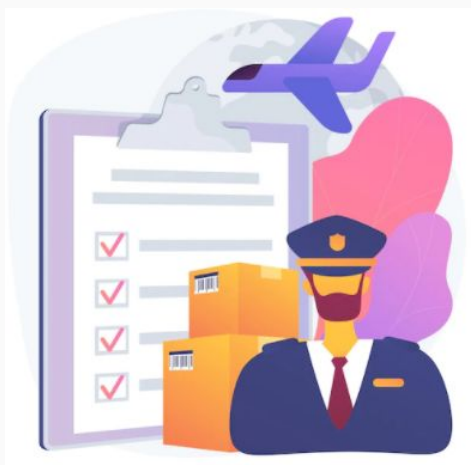
## 3) PREPARE UM CONTRATO INTELIGENTE:

- “Estar na mesma página”.
- Preparar e executar **um contrato definitivo legalmente vinculativo** ou outro documento vinculativo (uma fatura proforma).

## 4) PROTEÇÃO AO ENCOMENDAR OU ENTREGAR AMOSTRAS:

Para compradores: antes de confirmar um pedido de compra, o produto deve atender às expectativas. Você deve **solicitar amostras e certificações de produtos**.

Para vendedores: antes de enviar a amostra, solicite o pagamento da amostra e/ou o pagamento dos custos de envio, especialmente se seu produto tem um alto valor de revenda.



# Conselhos de Segurança

## 5) SE VOCÊ É O COMPRADOR, PROTEJA SUA TRANSAÇÃO:

- Não pague a menos que você tenha uma garantia de entrega.
- Use proteções de pagamento como cartão de crédito, carta de crédito, caução\*
- Faça com que a primeira compra seja menor para pagar com proteção e teste o vendedor.

## 6) SE VOCÊ É O VENDEDOR, PROTEJA SUA TRANSAÇÃO:

- Não envie produtos a menos que tenha recebido o pagamento ou uma garantia de pagamento.
- Use proteções de pagamento como cartão de crédito, carta de crédito, caução\*
- Fique atento a este requisito.



# Perguntas e Comentários

