



# Confianza en Uso de la Plataforma

2022



# Introducción

## CONTACTEY HAGA NEGOCIOS CON CONFIANZA

B2Brazil se enfoca en facilitar el contacto entre empresas, clientes potenciales y transacciones, además de hacer que tu experiencia sea simple y segura.

- **Nuestro algoritmo de emparejamiento conecta a compradores y vendedores directamente e indirectamente a través de múltiples medios.** Además, nuestra plataforma tiene filtros incorporados para eliminar ciertos clientes y algunos clientes potenciales detectados como problemáticos.
- **La plataforma B2Brazil le brinda datos y herramientas para tomar decisiones informadas y seguras desde el inicio de negociaciones hasta el cierre de transacciones con las contrapartes.**

¿De dónde vienen los clientes  
potenciales?



# Leads de compradores

Entendamos un poco mejor cómo llegan los leads para saber cómo lidiar con cada uno. Los clientes potenciales llegan a ti de dos maneras:

**1 - Leads directos:** provienen de clientes que han visto tu perfil, tus productos, las promociones de tus productos u tus ofertas de ventas y han decidido solicitar una cotización directamente.

**Haz tu solicitud de cotización**

Esta página es parte de B2Brazil, el marketplace B2B más grande de las Américas

La solicitud de cotización enviada aquí será dirigida a la empresa y la respuesta dependerá del responsable. Recuerde siempre nuestras consejos de prácticas seguras al negociar.

Asunto \* ¿Qué le gustaría hacer? \*

¿Qué productos estás buscando? - Seleccionar -

Mensaje \*

Hola, me gustaría una cotización e información acerca del PRODUCTO "X" y CANTIDAD "Y". Nuestra empresa se encuentra en el PAIS "Z".

- Cuéntanos detalles, tal como color, tamaño, material, y otras especificaciones.
- NO añadir información de contacto en ese campo.

Quiero recibir contactos de otros proveedores.

Al enviar, estoy afirmando y aceptando que he leído y entendido los Terminos de Uso.

**ENVIAR**

**Terramazonia**



**Sr.Emerson**

CTO

55 92 9881xxxx

**Avenida Rodrigo Otávio,**  
69073-177  
**Manaus / AM**  
**Brasil**

# Leads de compradores

**2 - Leads distribuidos:** El algoritmo y el proceso de emparejamiento de la plataforma permiten la distribución en función de las categorías.

-recolecta clientes potenciales y envía ofertas de venta a los compradores y solicitudes de compra a los vendedores.

*Por ejemplo, un cliente con interés en cotizar café, pero no especifica de donde **quiere el producto, calidad o especificaciones** esta solicitud será enviada a todos los vendedores de café registrados en el sistema.*



# ¿Quiénes son los compradores?

- Nuestros clientes son generalmente PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas)
- Intermediarios comerciales para empresas más grandes,
- Nuevos emprendedores con ganas de abrir negocio, buscando un proveedor para su empresa.
- También tenemos grandes empresas como compradores.

Estas empresas se sienten atraídas por B2Brazil porque tenemos más de **200.000 empresas, cientos de miles de productos y generamos cientos de clientes potenciales por mes**. La mayor parte de nuestro tráfico proviene de forma orgánica a través de los principales motores de búsqueda (por ejemplo, Google, Bing, Baidu, etc.).

¿Qué datos tenemos de estos clientes?

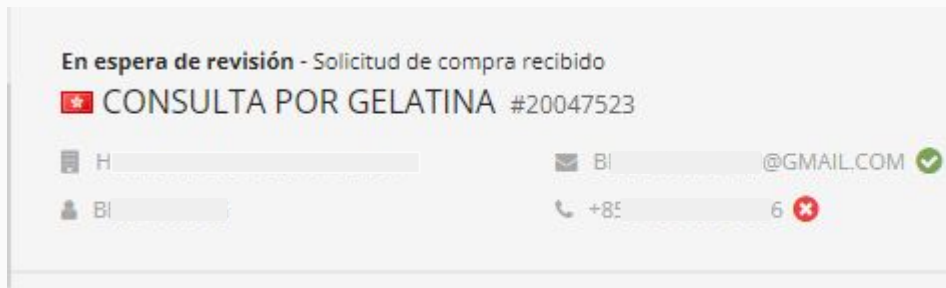


# Información requerida de los usuarios

Ya sea un comprador o un vendedor, nuestra plataforma requiere información sobre cada empresa: **nombre, teléfono y correo electrónico**.

- Un perfil completo puede darte una buena idea de la empresa y qué hace. Sin embargo, algunos compradores no tienen mucho tiempo para completar su perfil, en algunos casos sólo proporcionan el nombre de la empresa y del contacto, su país, el correo electrónico y el número de teléfono.
- Información validada por el sistema: marcada por una marca junto a la información en la central de negociaciones.

Por ejemplo:



*En este ejemplo, puedes ver cómo el sistema presenta los datos y los resultados de la validación del correo electrónico y el número de teléfono. Esto quiere decir que el usuario ha validado su correo electrónico, pero no pudimos validar el número de teléfono, por lo que aparece con una x en rojo.*

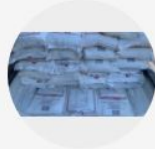


# Información solicitada de los usuarios

Ya sea un comprador o un vendedor, nuestra plataforma solicita otra información, incluyendo:

- Razón Social
- Nombre Comercial
- Registro
- Empleados
- Volumen De Venta
- Ventas De Exportación
- Año De Fundación
- Tipo De Negocio
- Mercados Principales
- Segmentos De Empresa

Y esta información se presenta en la Central de Negociaciones (ver imagen).

		
<b>IVAN</b> Somos un grupo de socios interesados en comprar azúcar para distribuir en México		
<b>Razón social</b> ivan	<b>Nombre comercial</b> ivan	<b>Registro</b> 2022-01-27
<b>Empleados</b> 0-10	<b>Volumen de venta</b> 100K - 200K (USD)	<b>Ventas de exportación</b> 20%
<b>Año de fundación</b> 2022		
<b>Tipo de negocio</b> Distribuidor/Mayorista		<b>Mercados principales</b> Norteamérica2
<b>Segmentos de empresa</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Alimentación General</li></ul>		<b>Intereses de compra</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Azúcar</li></ul>

*Si bien tener un perfil completo no confirma la credibilidad, brinda una mejor imagen de la contraparte y es un factor en su respuesta y negociaciones.*

# Información adicional, incluido el mensaje

Además, nuestra próxima fuente importante de datos es el tipo de miembro/verificación y el plan en sí mismo.

Muchos miembros se actualizan a un plan Premium y esto incluye una verificación B2B de la empresa. La verificación B2B verifica que: (1) la empresa esté registrada legalmente y (2) la información de contacto sea precisa. Tener Verificación Premium y B2B agrega credibilidad a la contraparte, aunque aún así debe realizar su propia diligencia.



**Cuando recibe una comunicación de una contraparte, verá la oferta/solicitud en la Central de Negociación.** Este es un factor adicional para determinar la credibilidad y si sería viable responder. Abajo, tenemos un ejemplo de un *lead detallado*.

Especificación detallada del producto: GELATINA 230BLOOM GRADO ALIMENTARIO (6,67 %)  
Cantidad requerida: 400 toneladas  
Condiciones de envío: CIF  
Puerto de destino: Puerto de Xiamen China  
Condiciones de pago: T/T  
Plazo de empaquetado: bolsa de papel Kraft, 25 kg/bolsa

# ¿Qué puedes hacer con esta información?

En resumen, nuestra plataforma proporciona pedidos de clientes con:

- Número de teléfono (validado)
- Correo electrónico (validado)
- Perfil del contraparte (si está completo o no)
- Si es un cliente Premium o B2B Verified
- Oferta de venta o solicitud de cotización

**Con base en esta información, puedes analizar si deseas iniciar negociaciones con la contraparte. Te proporcionamos los datos y las herramientas para que decidas si respondes y inicias negociaciones.**

Si el cliente potencial genera confianza y es interesante, se puede responder directamente al cliente. Sin embargo, si aún necesita más información, puedes pedirles más información así como buscar los datos reportados en los motores de búsqueda y/o redes sociales. **También puedes contactar a B2Brazil para que te ayude a obtener información adicional.**

Si el cliente potencial no genera confianza o no es interesante o relevante, puedes informarle o simplemente ignorar el contacto.

# Buenas Prácticas Comerciales



# Buenas Prácticas

Para tener éxito comercial y asegurarte de que tus clientes te respondan, hay algunas prácticas que recomendamos seguir:

1. **Tiempo de respuesta:** los clientes a menudo buscan proveedores de otras fuentes, por lo que una respuesta rápida (hasta 1 día hábil) es esencial.

2. **Respuesta directa:** Si los clientes solicitan una o más información específica, se recomienda responder directamente a esta información, además de proporcionar cualquier otra información que se considere necesaria. Si tienes dudas, haz preguntas.

3. **Entrar en contacto:** El vendedor siempre debe dar el primer paso y contactar con el cliente, incluso a través de los distintos canales de la plataforma. Los clientes no quieren tomarse la molestia de ser los que necesitan ponerse en contacto

4. **Enviar muestras:** Si se solicita, se recomienda enviar muestras en buenas condiciones rápidamente.

**Recuerda:** los datos recibidos no tienen porque quedarse solo en la plataforma. ¡Usa tus nuevos contactos para agregarlos a una base de clientes y mantenerlos en lista! Es muy importante mantener un flujo de ventas y seguimiento a la comunicación para administrar las solicitudes.

# Buenas Prácticas

## EJEMPLO DE RESPUESTA SATISFACTORIA:

NEGOCIACIÓN

INFORMACIÓN DEL COMPRADOR

Hola, buenas tardes,

Sus productos son orgánicos?

Pueden fabricar productos orgánicos para venderse en la UE?

Un saludo cordial / Best regards

Francisco

Senior Sales Executive

[correo]

[movil]

[casa]

Guadalajara , Spain

# Buenas Prácticas

## EJEMPLO DE RESPUESTA SATISFACTORIA:

### USTED

Buenas tardes Francisco, Si dentro de nuestro portafolio tenemos 3 productos Organicos.

Snacks horneados de Remolacha, yacón y mix de Remolacha con Yacon.

Envío Catálogo , precios y datos de contacto.

Olga

### Archivos adjuntos:

- 2021-09- price-list-i.pdf (245.49 KB)
- s-catalogo2022-goodchipsby -comprimido-11.pdf (4.39 MB)

READ - 14/01/2022

# Buenas Prácticas

EJEMPLO DE RESPUESTA SATISFACTORIA:

**JUAN CARLOS**

Hola

Requiero más información sobre los snacks.

Atte.

Juan

04/01/2022



# Buenas Prácticas

## EJEMPLO DE RESPUESTA SATISFACTORIA:

### USTED

Buenos días Juan Carlos, gracias por tu interés.

Trabajamos con Snaks horneados sin aceites ni azucares añadidos de frutas y vegetales. Convencionales y Orgánicos.

Adjunto catálogo para mayor información y lista de precios

Por favor nos das mas información acerca de tu empresa.

Olga

Archivos adjuntos:

- s-catalogo2022- snacks-comprimido-11.pdf (4.39 MB)
- 2021-09- o-snacks-price-list-i.pdf (245.49 KB)

# Buenas Prácticas

## EJEMPLO DE RESPUESTA NO SATISFATORIA:

**PELÍCULA BOPP METALIZADA** [ver original](#)

Hola. Me gustaría cotización para Película BOPP Metalizada. valor en KG. Producto en bobinas. Gracias.

 [No olvides nuestras recomendaciones de seguridad](#)

**USTED**

[ver traducción](#)

Buenas Tardes.

Por favor contactar a nuestro Gerente en Brasil.

Nombre: Marcelo

Cell Phone: + 55 11 982

Gracias

NO LEÍDO - 06/01/2022

# Consejos de Seguridad



# Consejos de Seguridad

## NEGOCIACIÓN EXTREMISTA

“Ganar o perder” / Ganancia mutua

## OBJETIVOS DIFUSOS

objetivos de primer y segundo nivel así como el límite de nuestras concesiones

## TÁCTICAS ERRÓNEAS

**Sumisión estratégica**, el **regateo** como solución intermedia, la **amenaza aleatoria** con disolver la negociación o la **táctica del repliegue**.

Hay que conocer muy bien las tácticas que son aceptadas por dicho país o empresa como válidas antes de arriesgarse a usarlas.

## FRENTES PARA CONVENCER

Dos frentes que intentan convencer de sus razonamientos al contrario, acatar retroalimentación y diferencial culturales 50/50.

## ILEGITIMIDAD EN EL ACUERDO

Romper cualquier sentido de justicia, igualdad o legalidad en el acuerdo o proponerlo como parte del acuerdo o del proceso de importación-exportación puede terminar drásticamente con la negociación en muchos ámbitos.

## FORMAS NO CUIDADAS

Contexto cultural

## EL USO DEL TIEMPO

Sin urgencia pero sin dilación a la hora de valorar opciones

# Consejos de Seguridad

- Contacto con la contraparte
- Avanzar en el contacto
- Como evitar riesgos
- Hay verificaciones e informes adicionales

## 1) GUARDA CAUTELA AUNQUE SEA UN SOCIO POTENCIAL:

- Hay verificaciones e informes exhaustivos adicionales que se pueden obtener (según corresponda),
- Informes de crédito, informes de Dun & Bradstreet, inspecciones de consultores locales, Dominios diferentes etc



# Consejos de Seguridad

## 2) CONFIRMACIÓN Y PRECAUCIÓN:

- hacer un contacto personal con el correos electrónicos y mensajes de texto, pero una **videollamada** te ayudará a evaluar a la contraparte y discutir su información y cualquier duda.
- Si deseas que B2Brazil te ayude a organizar una videollamada con el socio, déjanos saber por cualquier medio.



# Consejos de Seguridad

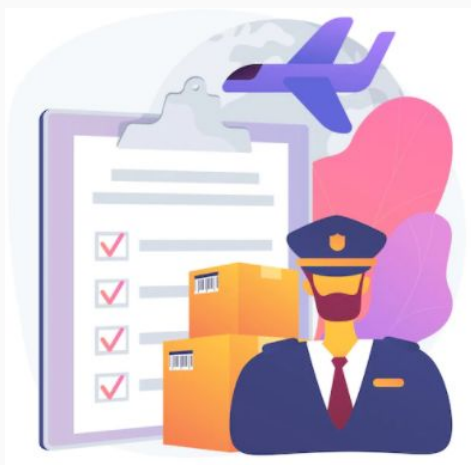
## 3) PREPARA UN CONTRATO INTELIGIBLE:

- "Estar en la misma página".
- Preparar y ejecutar **un contrato definitivo legalmente vinculante** u otro documento vinculante (una factura proforma).

## 4) PROTECCIÓN AL ORDENAR O ENTREGAR MUESTRAS:

Para compradores: antes de confirmar una orden de compra, el producto debe cumplir con las expectativas. Debe **solicitar muestras y certificaciones de productos**.

Para vendedores: antes de enviar la muestra, solicite el pago de la muestra y / o el pago de los costos de envío, especialmente si tu producto tiene un alto valor de reventa.



# Consejos de Seguridad

## 5) SI ERES EL COMPRADOR, PROTEGE TU TRANSACCIÓN:

- No pagues a menos que tengas una garantía de entrega.
- Use protecciones de pago como tarjeta de crédito, carta de crédito, depósito en garantía.\*
- Haz que la primera compra sea más pequeña para pagar con protección y prueba al vendedor.

## 6) SI ERES EL VENDEDOR, PROTEGE TU TRANSACCIÓN:

- No envíes productos a menos que hayas recibido el pago o una garantía del pago.
- Use protecciones de pago como tarjeta de crédito, carta de crédito, depósito en garantía.\*
- Manténte firme con este requisito.(Mantener topes).



# Preguntas y Comentarios

