



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?

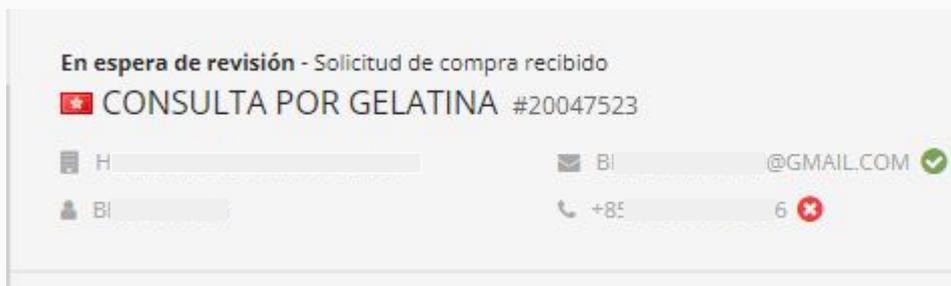


Información requerida de los usuarios

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).

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

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-catalogo2022-09-01-snacks-comprimido-11.pdf (4.39 MB)
- 2021-09-01-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

