

Transformación del Comercio B2B

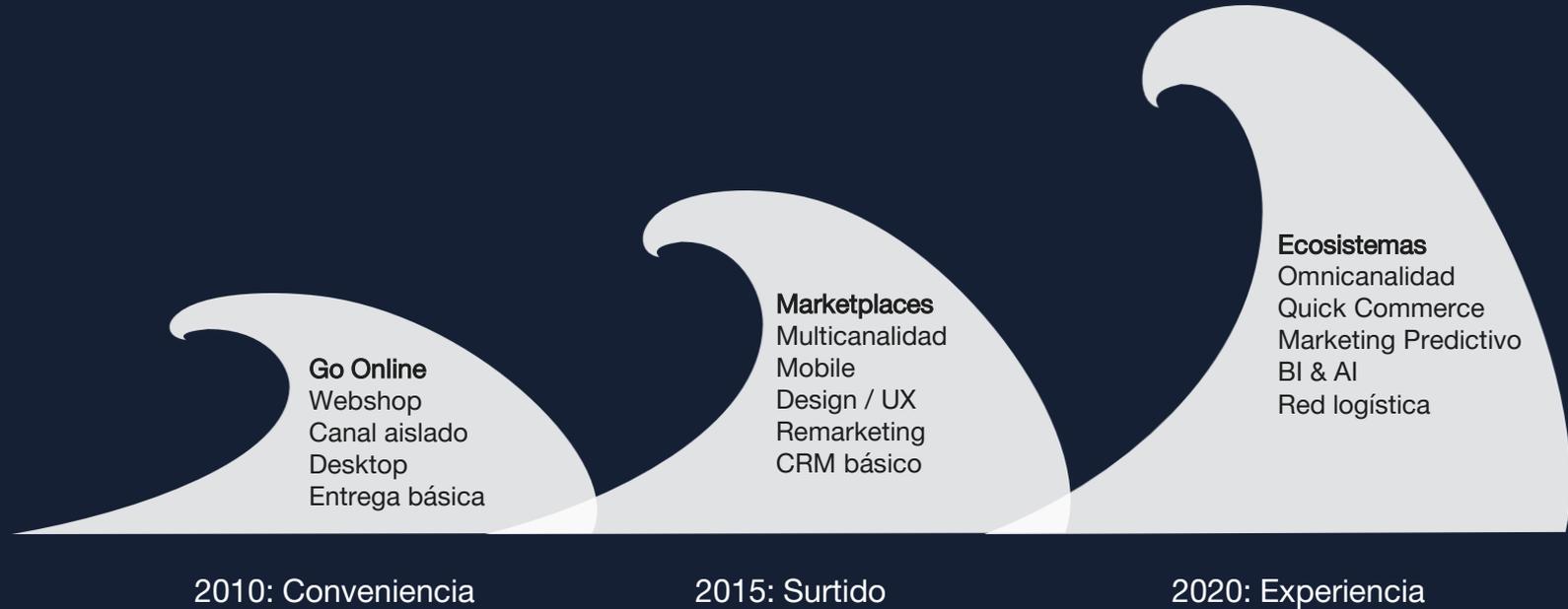
Alvaro Ramírez

Country Manager VTEX

 [linkedin.com/in/aramireza](https://www.linkedin.com/in/aramireza)



Para entender el futuro del Digital B2B veamos la evolución del B2C



Digital B2B

73%

Ejecutivos que gestionan ventas B2B son **millennials**.

59%

Compradores prefiere **autoatención** en vez de hablar con vendedores

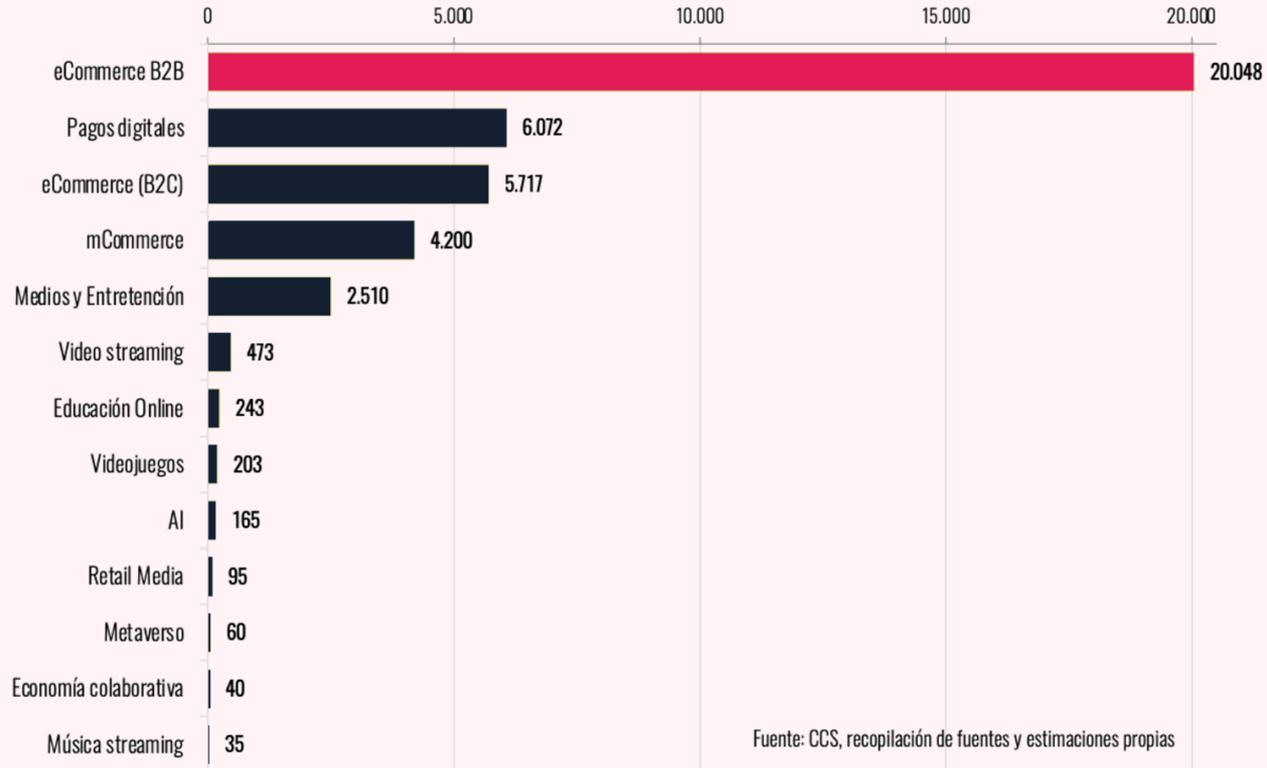
68%

Compradores prefieren investigar de forma **independiente** en Internet.

80%

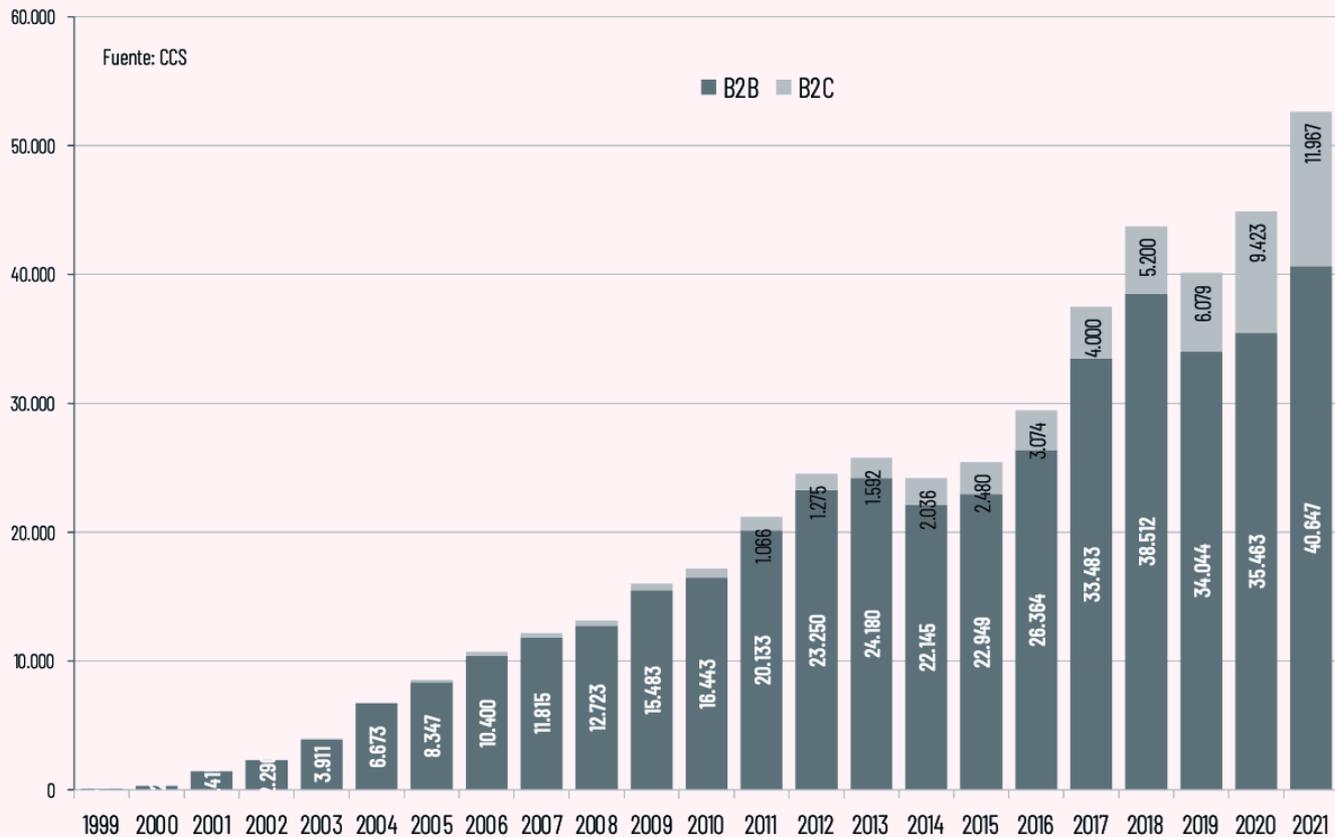
Hacia el 2025 las interacciones de ventas entre proveedores y compradores se realizarán en **canales digitales**.

Ingresos globales de cada sector en 2022 (MMUS\$)



Fuente: CCS, recopilación de fuentes y estimaciones propias

CHILE: Comercio electrónico (MMUS\$)

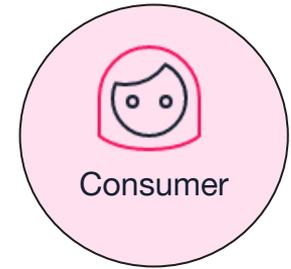
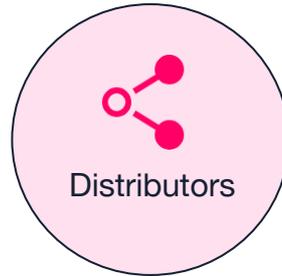


Transformación del Comercio B2B

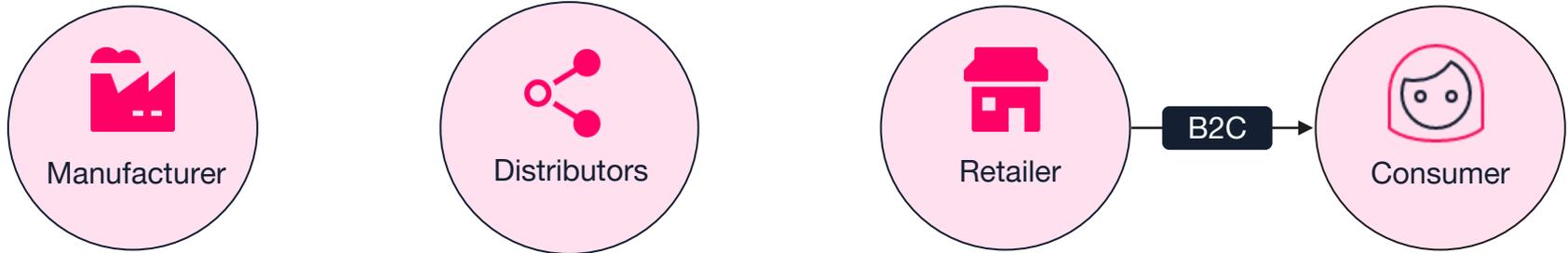
Modelos de Negocio B2B



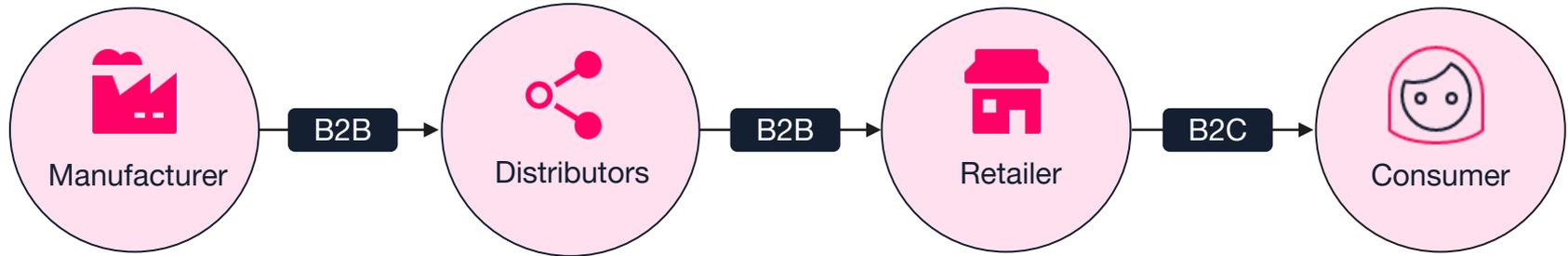
B2B Business Models



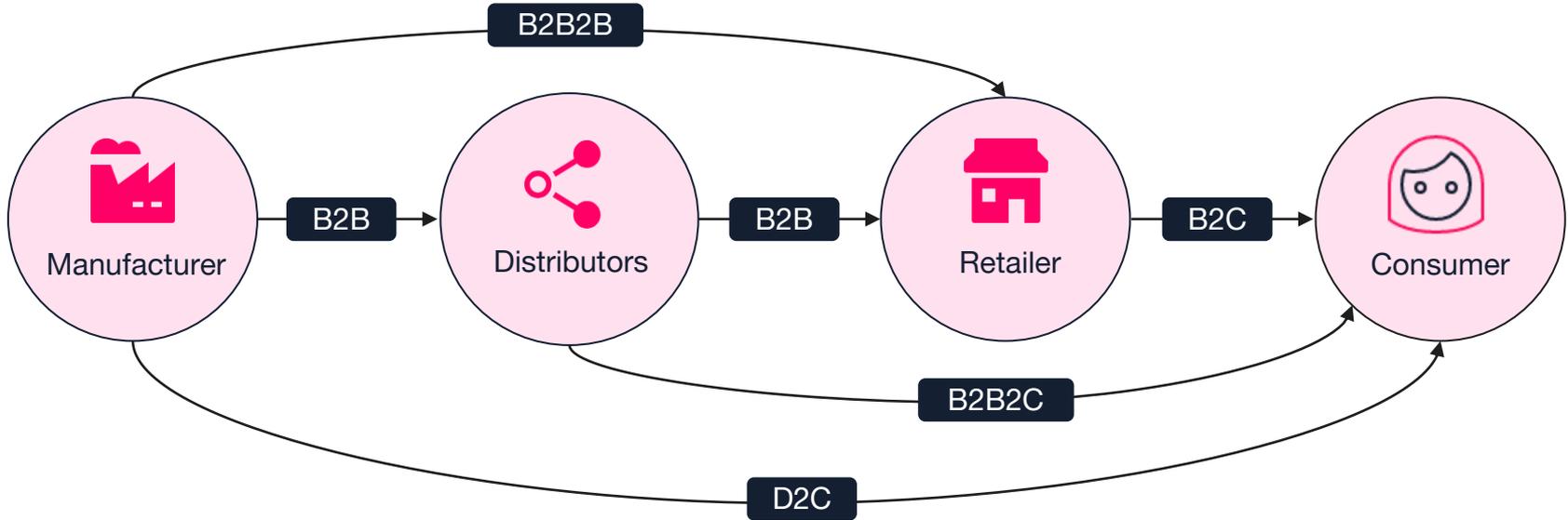
B2B Business Models



B2B Business Models

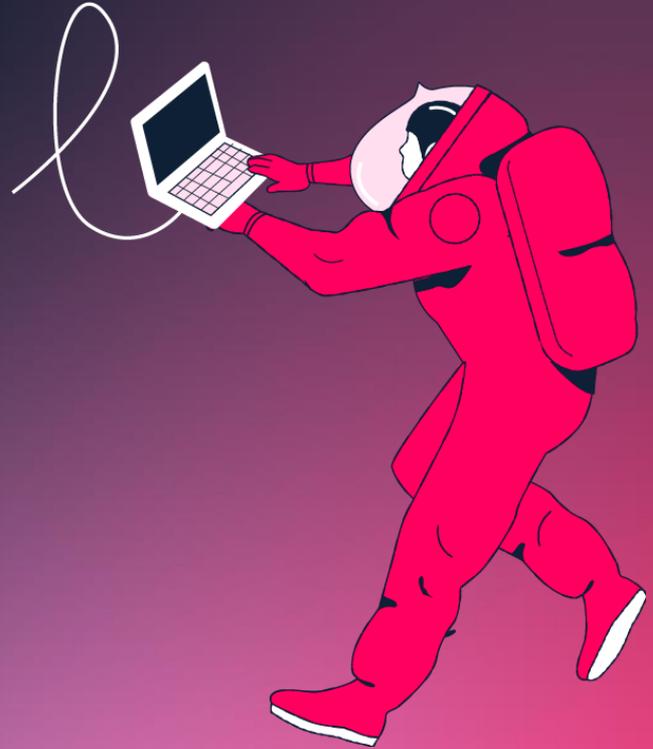


B2B Business Models



Study Case

Digital B2B: Canal Tradicional



La Evolución del Vendedor



“Mi fuerza de venta ofrece los SKUs más relevantes pero no alcanza a ofrecer todo el catálogo”

“Quiero vender en regiones pero no puedo contratar vendedores adicionales”

“Quiero vender más en el mismo punto de venta pero no puedo aumentar la frecuencia de visitas”

“Distribuidores medianos y almacenes que me quieren comprar directamente”

“Vendedores enfocados en Sell In y no en Sell Out hacia el consumidor final”

La Evolución del Vendedor

Vendedor

- Relacional
- Limitación presencial
- Información incompleta
- Datos limitados
- Centrado en el precio
- Pensamiento corto plazo



Consultor

- Relacional ✓
- Analítico
- Rendimiento y eficiencia
- Contenido y conocimiento
- Eficiencia y digitalización
- Mirada integral

Digital B2B: Canal de Distribución Tradicional



+3M puntos de venta



Fuerza de Venta



Pedidos "offline"

Canal de Distribución

Tradicional

Assisted-sales B2B Portal

Desafíos

Generar más valor para nuestros clientes, y los clientes de nuestros clientes.

Solución digital para el equipo de ventas brindando experiencias omnicanal.

Entender el comportamiento de nuestros clientes para innovar fuerte y diseñar journeys que generen valor.



Canal de Distribución

Tradicional

Assisted-sales B2B Portal

Resultados

Rollout en 4 países, roadmap 4 países más.

2x crecimiento de ventas desde el primer año de lanzamiento a la fecha.

Participación 10% del canal digital en 2 años.



Study Case

Digital B2B: Negocios Especialistas

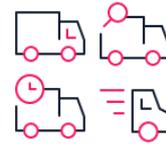


Digital B2B: Negocios Especialistas

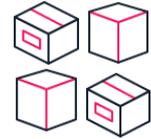
Self-service B2B Portal



Red global
de
distribuidores



70,000
camiones de
bomberos



+1.8M SKUs
de repuestos
y piezas

Digital B2B: Negocios Especialistas

Self-service B2B Portal



Desafíos

Experiencia personalizada para cada distribuidor.

Flujos de cotización y pagos a plazo.

Acceso al catalogo completo.

Recursos técnicos e ilustraciones.

Integración de alto volúmen con ERP.

Digital B2B: Negocios Especialistas

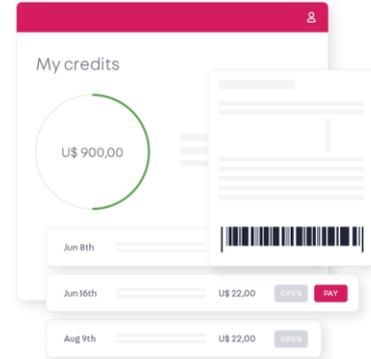
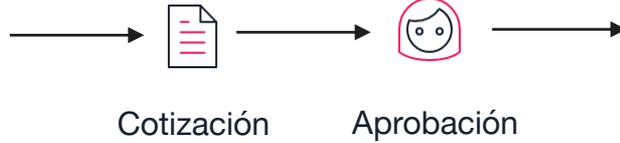


SIEMENS
MOTOR 15 KW 4P 400690V
FRAME 160L IE3 CARCASA...

Referencia: 298602661
\$5.441.799

Agregar al carrito

Agregar al cotizador



Facturación mensual

StanleyBlack&Decker

Implementing a new B2B ecommerce model for their entire sales force in Global Emerging Markets.

The goal for digital transformation was to bring real-time data access and management to sales representatives - like pricing, promotions, and inventory availability.

Sales Rep as Telesales

Representatives can search for specific customers and include orders in their carts.

Quote App

App built on VTEX IO. The sales rep can create a quote that is exported in PDF. When approved by the client, the cart will be recovered and the purchase finished online.

Real time visibility

From pricing to inventory availability. From order approval to tracking statuses. Moving to digital brought real-time data to B2B operations.

300+

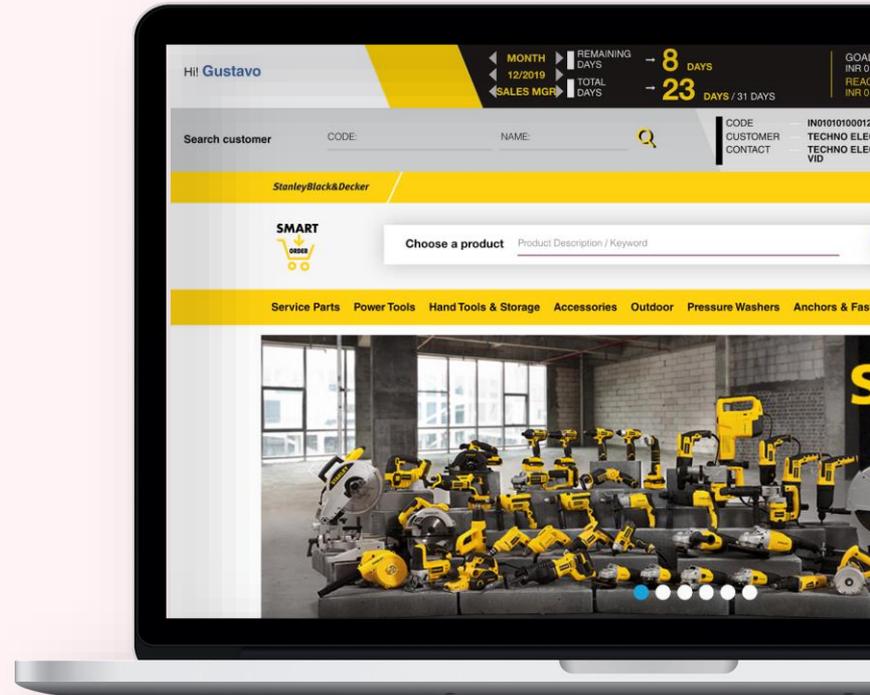
Sales representatives using VTEX, just In Brazil.

01

VTEX is the single platform for all Stanley Black and Decker sales.

03

Countries using VTEX, including Brazil, India and Korea.



Superando el Desafío: Estrategias para el Éxito

Tecnología ✓

Productos Digitales ✓

Convicción ejecutiva

Transformación cultural

Adopción digital

Resistencia al cambio



Alvaro Ramírez

 [linkedin.com/in/aramireza](https://www.linkedin.com/in/aramireza)

¡Gracias!

