



Alibaba Group

E-commerce B2B são plataformas nas quais indústrias, atacadistas ou importadoras comercializam seus produtos e serviços para lojistas e distribuidoras. O Alibaba, líder mundial nesse segmento, atua promovendo a troca de informações entre compradores e fornecedores para negociações locais e internacionais.

240

países estão marcado pela **presença do Alibaba**

13

Milhões de membros

7

milhões de fornecedores registrados

Como funciona?

O primeiro passo é fazer o cadastro para a abertura de uma conta, que pode ser fornecedora, compradora ou ambas. Para comprar, basta navegar através das categorias e subcategorias e fazer contato com um ou mais fornecedores, solicitando cotações dos produtos de interesse. Para vender, as empresas registram seus produtos com as respectivas especificações e aguardam a validação da plataforma para que possam começar a receber contatos de clientes interessados nos mesmos.

O pagamento e o envio da mercadoria, assim como outros aspectos referentes ao negócio, são acordados exclusivamente entre compradores e fornecedores. A plataforma não representa nenhuma das partes no processo de comercialização, pois atua apenas promovendo a troca de informações.

Vantagens

Plataformas de e-commerce B2B, como o Alibaba têm vantagens como: o acesso a mercados ainda não explorados e a agilidade na interação com novos compradores. Além dessas, pode-se incluir a redução de custos de comercialização, entre eles as despesas do esforço para prospecção de clientes; os custos com telefonia e viagens, e também recursos em catálogos promocionais impressos. No Alibaba, as empresas compradoras têm opção de usar o AliSourcePro – um sistema que gera pedido de compra, para recebimento de cotações de diferentes fornecedores – agilizando o processo de negociação.



Recursos especiais:

As contas gratuitas podem publicar até 50 produtos e ainda contam com os recursos de comunicação e ferramentas de gestão. As contas pagas, além desses, também podem ter: site personalizado; anúncios nos produtos Premium; promoções temáticas na página principal; publicação de até 10 mostruários de produtos; anunciar em sites de outros idiomas; participar de feiras online; acessar os contatos de compradores, obter informações sobre tendências de negócios; e treinamentos avançados em e-commerce na plataforma.

Dicas para uso do site



Iniciar as operações sem estar devidamente preparado, pode resultar em prejuízo e perda de imagem perante um mercado qualificado.



A melhor forma de obter sucesso no e-commerce B2B é começar avaliando o próprio negócio. Neste site, os fornecedores respondem diretamente por qualidade, segurança, legalidade, disponibilidade dos produtos oferecidos, capacidade de entrega, preço, quantidade mínima, termos de pagamento, modalidade de frete, envio de mercadoria, seja local ou internacionalmente.



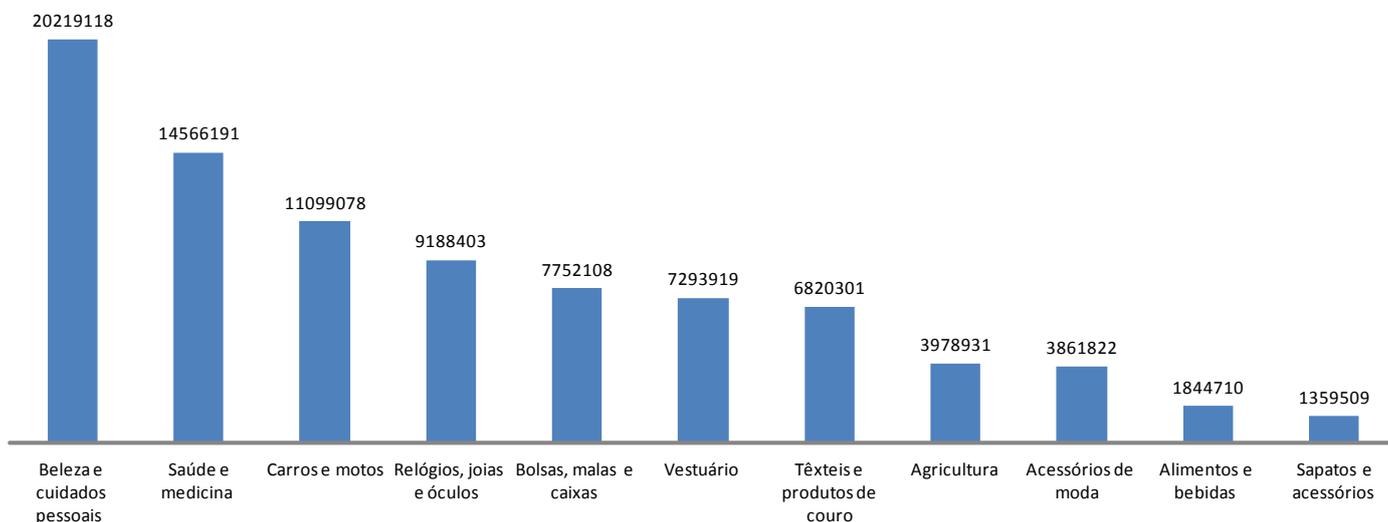
Em um espaço como este, as informações a respeito da empresa precisam ser claras e de fácil verificação



O Alibaba é um ambiente global. Para fazer transações comerciais com pessoas de idiomas, culturas e valores diferentes é fundamental entendê-los e trabalhar em conformidade com eles. Além disso, uma negociação transnacional depende, por exemplo, de despachantes aduaneiros – o que implica na identificação antecipada de parceiros adequados.

Negócios beneficiados:

Abaixo você encontra uma relação dos setores mais beneficiados pela plataforma B2B.



Canais Similares



MERCADO eletrônico



Confira outros boletins de inteligência em sebraemercados.com.br/canaisdigitais



RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
Série
CANAIS DIGITAIS - 2015

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Gerência: Alexandre Comin

Coordenação Técnica: Lúcio Pires

Consultor: Ana Paula Capparelli

Diagramação: Gabriel de Jesus

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).