

LIII - Do ponto de vista do cliente, quais são as principais vantagens do B2B?

Um emarketplace tem dois tipos de clientes: os vendedores que colocam os seus produtos para venda, e os compradores que procuram produtos para comprar. Cada um deles tem vantagens distintas como passamos a mostrar.

Os vendedores participantes de um emarketplace podem reduzir os custos a vários níveis e ter acesso a novos clientes. Além disso, surge uma colaboração mais próxima entre os compradores e os fornecedores que elimina custos relacionados com os intermediários.

Ao nível da redução de custos, podemos apontar os menores custos relacionados com o processamento de cada encomenda, a possibilidade de gestão automática dos catálogos, bastando uma actualização que pode ser feita pela Internet dependendo do tipo de serviço oferecido pelo mercado electrónico. Podemos apontar também uma redução do prazo médio de recebimentos, pois a possibilidade de pagamento automático reduz as hipóteses de atraso e incumprimento nos pagamentos.

A possibilidade de vender os seus produtos num mercado deste tipo faz com que novos clientes comprem os seus produtos. Por outro lado, o fornecedor, ao trazer os seus clientes para o emarketplace pode também aumentar as vendas a clientes existentes.

Os compradores podem utilizar os emarketplaces para reduzir os custos relacionados com o procurement pois têm acesso a uma maior variedade de fornecedores tendo acesso imediato aos preços praticados por cada um deles. Por outro lado a possibilidade de processamento automático das encomendas reduz muito o custo de processamento de cada encomenda, o qual envolve num processo normal custos relacionados com selecção do produto, aprovação, confirmação e controlo da encomenda muito maiores do que se o processo for feito automaticamente. Outro benefício desta ferramenta é que o facto de as encomendas serem feitas em tempo real dá à empresa a possibilidade de manter stocks mais baixos pois o tempo que medeia a decisão de encomendar um produto e a chegada desse produto é menor. Finalmente, a possibilidade de consulta de catálogos actualizados reduz em muito a incerteza associada ao processo de compra, pois os fornecedores actualizam esses catálogos em tempo real.