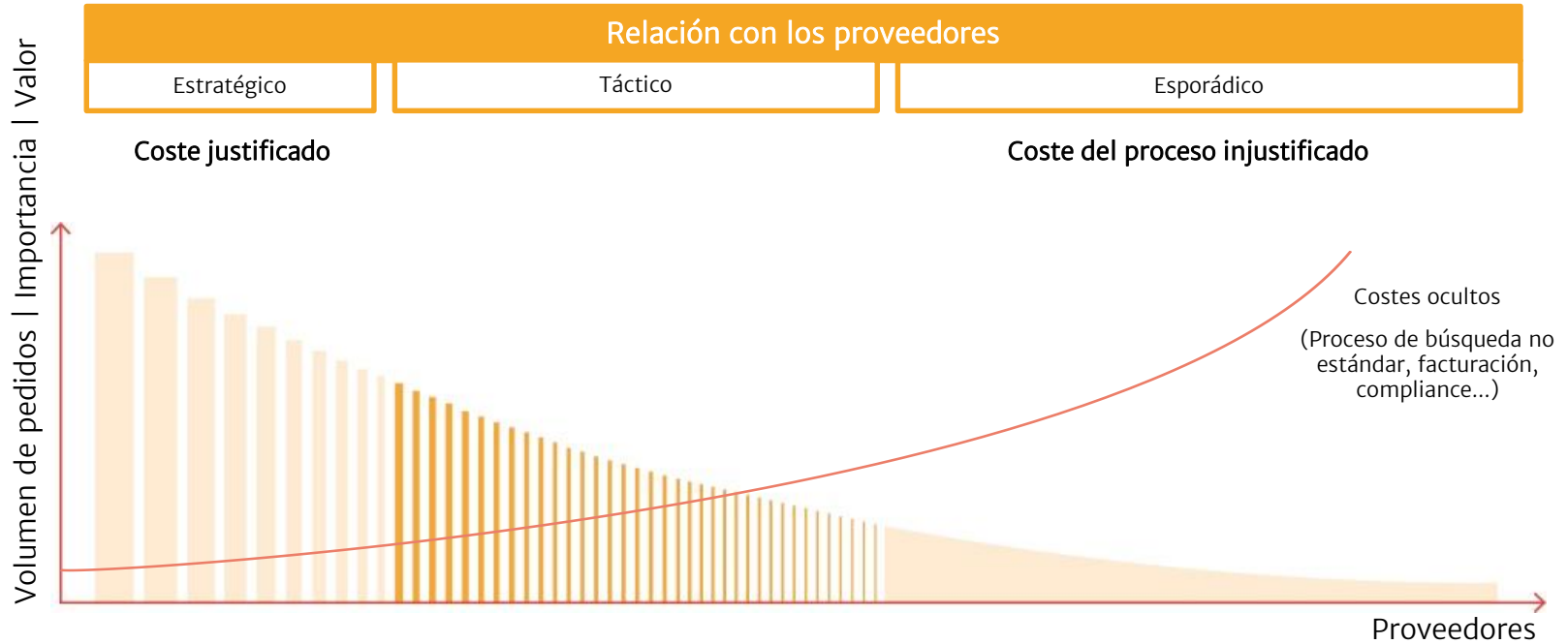




Venta B2B digitalizada

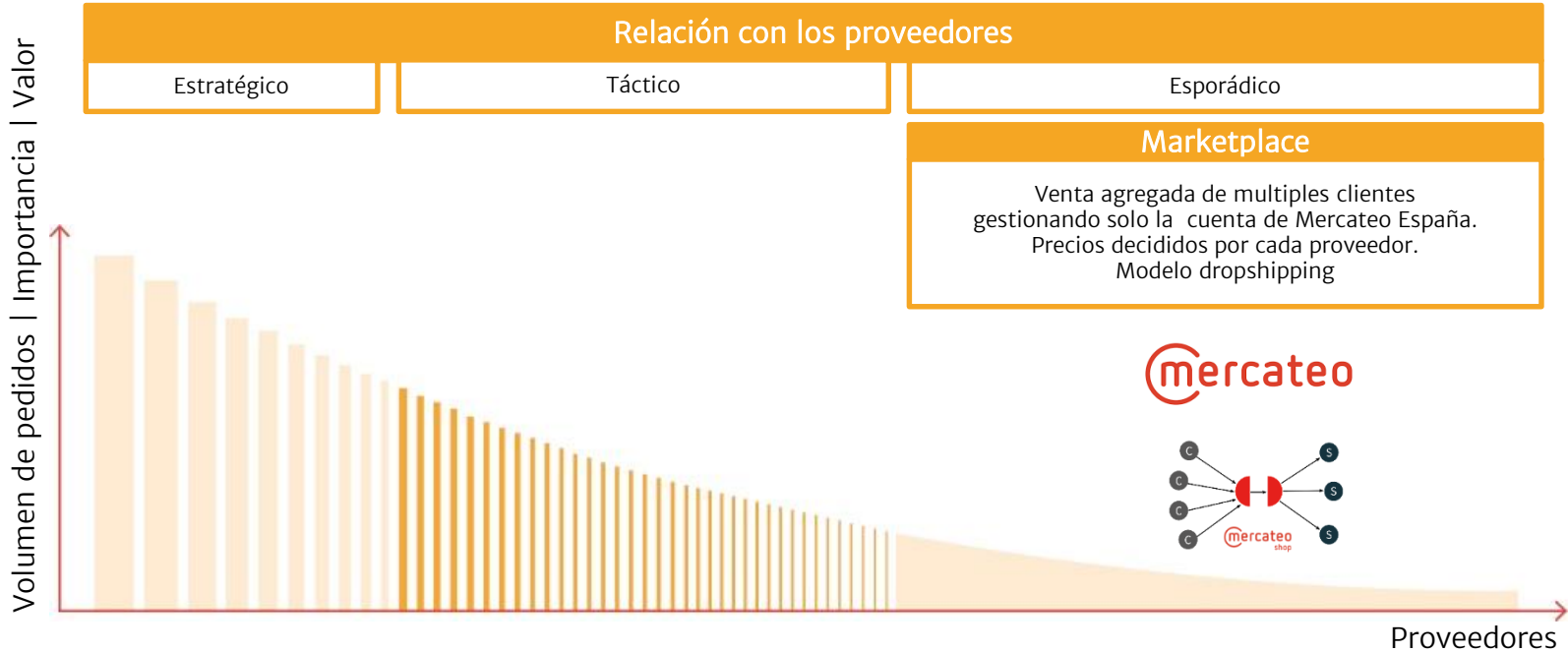
Segmentación de las compras indirectas

El problema cuando comenzamos a digitalizar ventas B2B en el sistema del cliente de forma directa



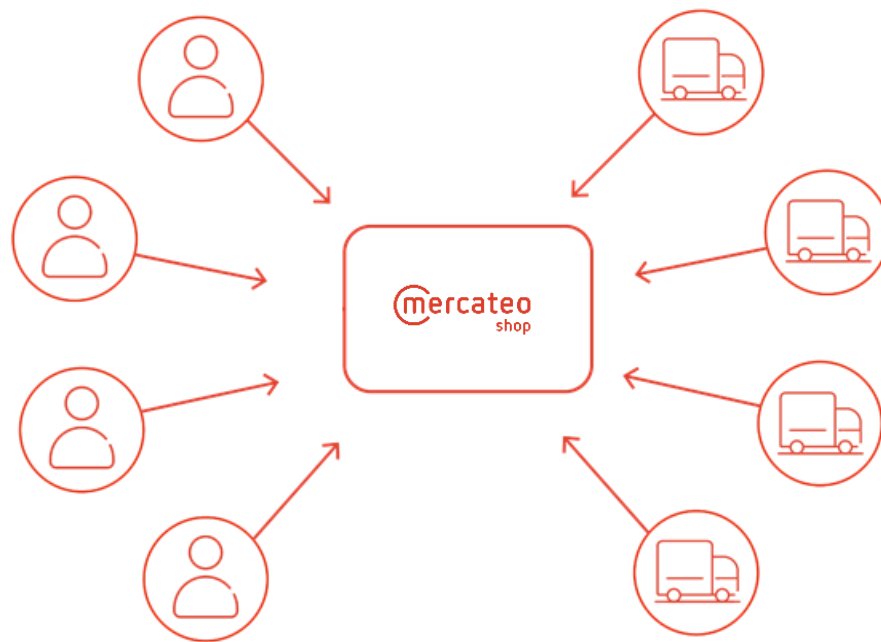
Digitalización de la cola de gasto

Integración de Marketplace. Millones de artículos por y para B2B.



¿Cómo funciona la shop?

Un único interlocutor para clientes y proveedores



Usuarios

Proveedores

¿Cómo funciona la shop?

Catálogo 2021



Material de oficina
+241.000



Informática y
telecomunicaciones
+1.430.000



Herramientas y
materiales de
construcción
+175.000



Electrónica
+2.521.000



Equipamiento para
empresas y
almacenes
+86.000



Seguridad laboral
+38.000



Suministros
industriales
+269.000



Material médico
+59.000



Envíos
+10.000



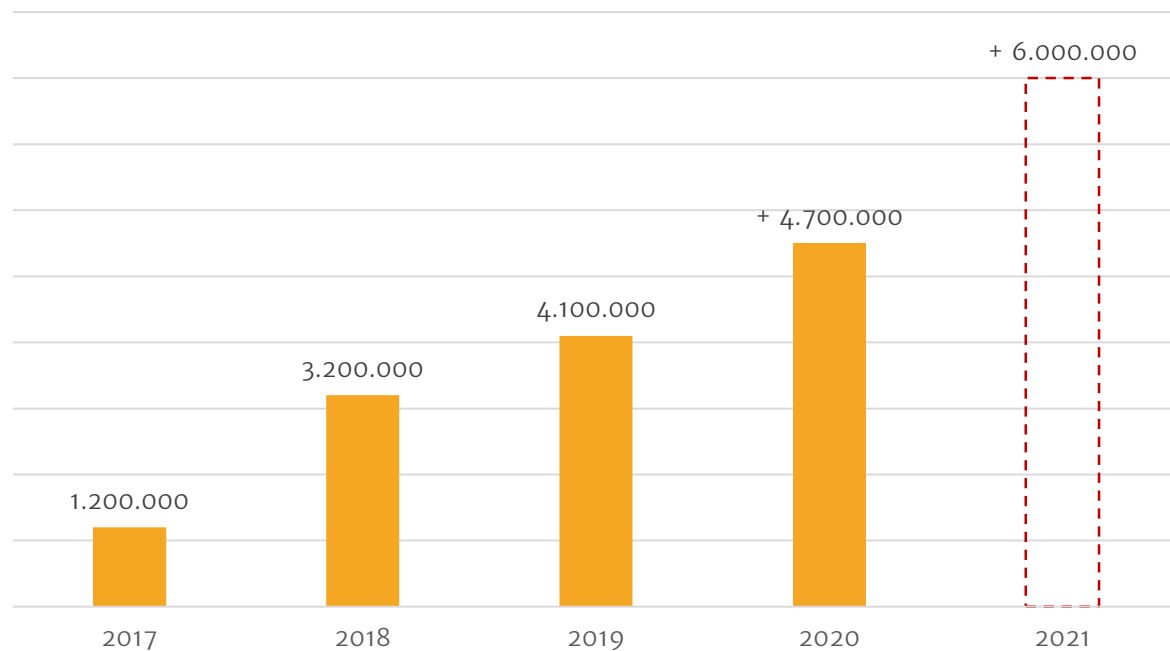
Hotel y Gastronomía
+11.000



Limpieza
+5.000

¿Cómo funciona la shop?

Evolución del número de artículos en la shop



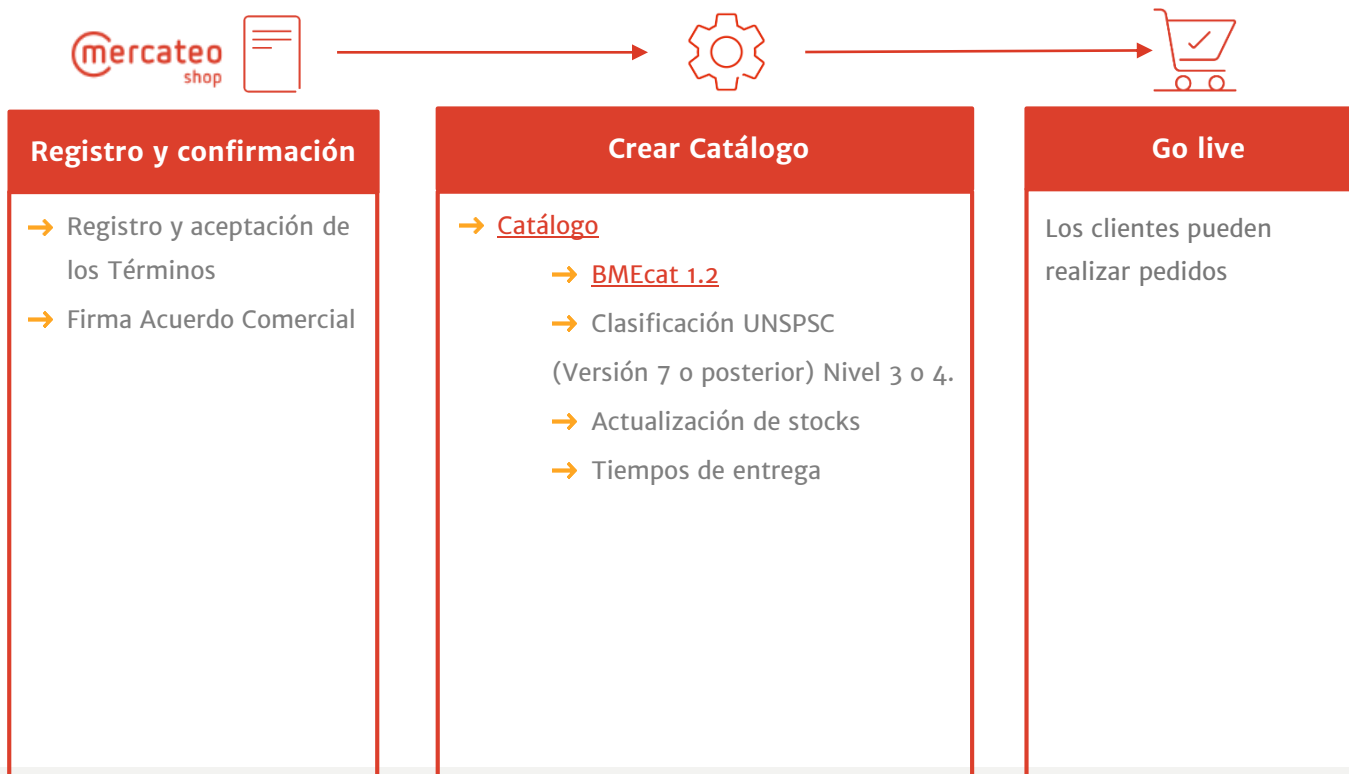


¿Cómo te ayuda Mercateo?

- ✓ Un canal de ventas digital que complementa tu estrategia
- ✓ Cientos de clientes B2B de todo tipo de industrias
- ✓ Herramienta digital de gestión de catálogos
- ✓ Múltiples clientes y un único interlocutor para recibir tus facturas

Proceso de integración

Selección. Evaluación. Conexión. Crecimiento.



Vender a través de Mercateo

Integración de Marketplace. Costes para el proveedor

- ✓ Llega al segmento de la cola de gasto de las grandes empresas
- ✓ Entra dentro de un ecosistema de lujo
- ✓ Condiciones flexibles (precio, costes de envío, devoluciones,...)
- ✓ Factura directamente a Mercateo, sin asumir los riesgos de los clientes finales
- ✓ Asistencia técnica y comercial continua

Concepto		Precio
Cuota de conexión	Registro en Mercateo y firma del acuerdo comercial	200,00 Euro pago único, a la firma del acuerdo
Cuota por costes de integración por catálogo*	Integración del catálogo, asignación de técnico y asesoramiento	200,00 Euro* pago único, 2 meses tras la apertura de la FTP, si procede
Cuota mensual**	Actualizaciones, almacenaje de datos, abastecimiento del sistema y presencia en la plataforma	0 Euro**

Todos los precios son netos, los impuestos son adicionales.

*Costes bonificados. Si el catálogo está online antes de 2 meses tras la apertura de la carpeta FTP, Mercateo asumirá los costes de integración del catálogo.

**Costes bonificados. Mercateo asume los costes de actualizaciones, almacenaje de datos, abastecimiento del Sistema y presencia en la plataforma.

Vender a través de Mercateo

Integración de Marketplace. Cumplimiento normativo. Compliance



- ✓ Mercateo tiene una fuerte cultura de valores certificada por auditorias externas
- ✓ Trabajamos con los mejores proveedores de toda Europa
- ✓ Desarrollo de alianzas estratégicas a largo plazo
- ✓ Firma del código de conducta

“Creemos que la confianza y la calidad son la base de cualquier relación comercial a largo plazo. Por este motivo, somos exigentes con los proveedores que integramos en el marketplace de Mercateo. Garantizamos una amplia selección de productos de distintas categorías y una experiencia de compra óptima gracias a la colaboración de proveedores de alto nivel previamente analizados y evaluados.”

Lars Schade – Director Departamento de Proveedores, Mercateo

Requisitos operativos

Comunicación de pedidos

- 1 Orden de pedido (de Mercateo al proveedor)
- 2 Confirmación de pedido (del proveedor a Mercateo)
- 3 Notificación de pedido y número de seguimiento (del proveedor a Mercateo)
- 4 Factura (del proveedor a Mercateo)

Requisitos operativos

Comunicación de pedidos

- ✓ Por mail (inmediata)
- ✓ Por interfaces (html, FTP, AS2,...) (por proyecto)
- ✓ Mixta (por proyecto)

Requisitos operativos

Preparación de pedidos. Todo pedido de Mercateo debe cumplir

- 1 Albarán no valorado en el exterior
- 2 Etiqueta exterior
- 3 Packaging neutral (o fabricante)
- 4 Cinta adhesiva neutral (o fabricante)

¿Qué clientes compran en Mercateo?

Nuestros clientes son empresas de todo tipo, instituciones públicas y autónomos que quieren acceder a una extensa variedad de productos de forma eficiente, ahorrando en procesos gracias a funcionalidades de e-Procurement.

¿Qué es el e-Procurement?

Es la tecnología que permite realizar de forma digital y óptima algo que las empresas han hecho toda la vida: comprar.

Mercateo cuenta con su propia plataforma de e-Procurement y, si lo desea, también puede integrar nuestro Marketplace dentro de su sistema ERP para beneficiarse de nuestro extenso catálogo sin salir de su sistema interno.

¿Quién puede convertirse en proveedor de Mercateo?

Mercateo trabaja con todos los participantes de la cadena de suministro: distribuidores, importadores, mayoristas, comerciantes especializados y también fabricantes.

¿Qué productos puedo vender a través de Mercateo?

A través del Marketplace de Mercateo se pueden vender toda clase de artículos que sean relevantes para empresas y organizaciones, que cumplan con la [regulación europea sobre productos químicos](#) y con el [Reglamento REACH](#), sobre [biocidas](#) y con el [Reglamento CLP](#) (EU-GHS).

No podrán venderse aquellos productos cuya venta no esté autorizada en el mercado español, así como productos que contengan sustancias y/o preparados peligrosos tóxicos (GHS06), oxidantes o inflamables (GHS03) y/o que contengan sustancias explosivas (GHS01).

¿Cuánto gana Mercateo?

Las ganancias de Mercateo se basan en el margen entre el precio que el proveedor proporciona y el precio de venta.

¿Cómo se calculan los precios de venta?

Mercateo utiliza un algoritmo inteligente para establecer el margen óptimo sobre los precios de compra de cada producto. Para un mismo producto, se aplica el mismo margen sobre el precio de compra de cada proveedor.

¿Cuáles son los costes de envío?

Cada proveedor determina los gastos de envío de sus productos. Dadas las tendencias del mercado, recomendamos proporcionar gastos de envío competitivos o eliminarlos para incentivar las ventas.

¿Puedo como proveedor de Mercateo España vender en otros países en los que Mercateo esté presente?

Depende de las características del mercado en ese país. Si estás interesado, infórmarnos y te pondremos en contacto con el gestor de proveedores responsable en el país.

¿Puedo vender licencias de software u otros servicios?

Actualmente no es posible. Si estás interesado te informaremos cuando esto cambie.

¿Se puede enviar el pedido con el albarán del proveedor?

No, ya que podría llevar a la confusión del cliente final e, incluso, a un rechazo de la mercancía a su llegada en destino. Los clientes esperan la llegada de un paquete de Mercateo con el número de pedido que Mercateo les ha asignado.

¿Se puede meter el albarán dentro de la caja?

No, la mayoría de clientes de Mercateo exigen que el albarán vaya siempre en el exterior del packaging para poder comprobar que el contenido es correcto sin necesidad de abrir el embalaje. En caso de no ir en el exterior, puede darse el caso de que el cliente rechace el pedido y lo devuelva a origen.

¿Y si no tengo código de seguimiento?

El track & trace no es obligatorio, aunque nos facilita la respuesta en caso de que el cliente nos pregunte acerca del estado del pedido o la fecha de entrega estimada.

¿Por qué pueden haber dos números de pedido para un mismo pedido?

Algunos clientes de Mercateo emiten su propio número de pedido y llevan su propia trazabilidad. En esos casos, debe incluirse tanto el número de pedido generado por Mercateo, como el generado por el cliente. Se especifica en los pedidos y lo incluimos automáticamente en nuestros albaranes.

¿Qué pasa si el proveedor no responde un enlace PINQ?

Si el proveedor no responde a esa información no podremos dar la información necesaria al cliente, repercutiendo en las ventas, o puede generarse alguna incidencia relativa a facturación, reclamaciones, etc.

Pasadas unas horas, se enviará de nuevo el PINQ al proveedor. Si tampoco responde al mismo, nuestro departamento de Atención al Cliente les contactará personalmente.

¿Qué pasa si el proveedor no responde un enlace LiZA?

Si el proveedor recibe un LiZA significa que el pedido va con retraso, y necesitamos urgentemente dar una fecha de entrega concreta al cliente. No obtener respuesta perjudica directamente a nuestro cliente, y sería probable que cancele el pedido o rechace la mercancía una vez llegue.

Pasadas unas horas, se enviará de nuevo el enlace LiZA.

Es esencial cumplir con los plazos de entrega y avisar a tiempo cuando no vayan a poder cumplirse, a fin de no mermar futuras ventas.

Código de Conducta:

<https://www.mercateo.es/corporate/wp-content/uploads/2018/11/Gestión-de-proveedores-en-Mercateo.pdf>

Información técnica:

https://www.mercateo.es/corporate/info/informacion-proveedores-fabricantes/#tab_informacion_tecnica