



E-COMMERCE (B2B)

El comercio electrónico realizado entre empresas es llamado en inglés **business-to-business** o **B2B**. Ofrecerles una plataforma B2B, de estas características a sus Clientes, significa una sucursal de su empresa abierta 7x24.

Los sistemas basados en la Web permiten ampliar su negocio permitiendo a los clientes registrar sus propios pedidos y luego seguir su evolución desde la web.

También mantiene un acceso controlado a los precios, productos, especificaciones y disponibilidad actual del stock; de esta forma usted puede tomar control de cada aspecto de su negocio en línea.

Beneficios para su empresa

- Aumenta sus ingresos, al ofrecer un canal de ventas adicional 7x24.
- Ahorra tiempos de registración y evita errores en la conformación de los Pedidos ya que es el mismo Cliente quien registra los mismos.
- Puede extender su mercado, al vender productos sin límites fronterizos.
- Incrementa las ventas y optimiza el flujo de información entre los departamentos de su Empresa.
- Aumenta la satisfacción de sus Clientes, al informar y responder las consultas en menor tiempo, conocer sus opiniones e inquietudes.
- Reduce los costos de los medios de comunicación tradicionales (teléfono, fax, correo ordinario, etc.) por ser Internet un medio muy económico.
- Mejora la posición estratégica (competitividad) de su Empresa, ofreciendo mejores servicios.
- Proyecta en su Cliente una imagen de empresa emprendedora, al presentar una imagen de organización dinámica y flexible, que se adapta a las nuevas tendencias tecnológicas.

Beneficios para sus clientes

- Su cliente puede registrar directamente los Pedidos en línea conociendo los precios de los artículos y disponibilidad de los mismos.
- El cliente conoce la evolución del pedido.
- Le ofrece un servicio más completo a sus clientes, basado en la rapidez y la disponibilidad.
- Reduce el costo de las comunicaciones establecidas con su empresa.
- Brinda comodidad y libertad de horarios para realizar pedidos o consultas.
- Mejora la velocidad de atención, porque no requiere de vendedores disponibles.
- Seguimiento del estado de los pedidos.
- El Cliente puede descargar sus facturas electrónicas

Funcionalidades

Consulta de artículos

Dependiendo del perfil del usuario que accede, los Clientes pueden consultar los artículos, con disponibilidad y precio; y los Prospectos, solo pueden ver artículos y disponibilidad. Los artículos mostrados a través de MAGNUS WEB, son administrados mediante el Sistema Magnus ERP.

Consulta de cuenta corriente

Sus Clientes podrán consultar su Cuenta Corriente, comprobantes pendientes, imputación de pagos, etc.

Generación de notas de pedido

El Cliente podrá registrar su Pedido Online. El mismo será ingresado en el Sistema con una categorización especial, Pedido WEB, quedando listo para su posterior gestión.

Consulta estado de pedidos

El Cliente podrá conocer en todo momento la trazabilidad de sus pedidos. El cliente podrá visualizar los cambios de estados en todo el proceso desde la preparación hasta el despacho (En proceso de armado, cerrado pendiente de despacho, despachado por transporte).

Sincronizador

La función del sincronizador es mantener 'conectados' al sistema MAGNUS WEB con el SISTEMA DE GESTION de la empresa. MAGNUS WEB trabaja de forma transparente con el sistema de gestión MAGNUS WINDOWS, pero también puede sincronizarse con cualquier otro sistema. Los Pedidos registrados en el sistema WEB serán procesados por el sincronizador y este generara un pedido directamente en el SISTEMA DE GESTION, evitando así la intervención del usuario en la registración. Por otro lado el sincronizador recibirá del SISTEMA DE GESTION las modificaciones de precios, cambios de stock de artículos, nuevos artículos, imágenes de los artículos, cambios en las ctas. ctes. y estados de los pedidos, y lo enviará al sistema WEB para brindar a los clientes información actualizada.