

webvenda.com

comércio eletrônico integrado e personalizado

***Faça negócios online agora através
de uma plataforma completa, robusta,
flexível, segura e de fácil
operação para comércio eletrônico.***



Conteúdo

Quem Somos

A empresa	03
Diferencial competitivo - Tecnologia Focada em Resultados Imediatos	03
Política de qualidade	03
Webvenda - Microsoft Gold Partner	03
Equipe de profissionais Google Advertising Professional.....	03
Estrutura física	03
Conheça alguns de nossos clientes	04

O Que Fazemos

Agência web corporativa	04
Desenvolvimento de soluções para negócios corporativos através da internet	04

Solução ofertada:

Principais benefícios do comércio eletrônico	05
Plataforma Webvenda para e-commerce atacado (B2B)	06
O que é?.....	06

Treinamento, Suporte Técnico e Pós-Venda

Acompanhamento permanente dos resultados do nosso cliente	06
Programa de Suporte ao Usuário.....	06
Webvenda - informações técnicas	07

Informações Gerais

Prazo estimado para elaboração e publicação do portal atacado B2B.....	07
Maiores Informações sobre esta proposta comercial	07
Cronograma sugerido para implantação do portal corporativo.....	08
Conheça alguns parceiros estratégicos integrados à plataforma Webvenda	08
Principais módulos do sistema para e-commerce Atacado (B2B).....	09/10/11

Quem Somos

A Empresa

A **Webvenda Sistemas Ltda**, CNPJ 06.295.840/0001-05, fundada em 2002, é uma das maiores empresas brasileiras especializadas em soluções para negócios corporativos via internet.

A **Webvenda** é percebida pelo mercado como uma empresa desenvolvedora de um modelo corporativo de negócios completo, robusto e eficiente para internet, com retorno financeiro rápido e seguro para os seus clientes.

Diferencial Competitivo - Tecnologia Focada Em Resultados Imediatos

Tecnologia é a força motriz da Internet, sem a qual o usuário não experimentaria toda a interatividade e estímulo sensorial que a Internet moderna oferece. E se hoje a Internet é um sucesso, podemos afirmar que este sucesso se dá graças justamente à tecnologia que estimula o usuário a interagir e a experimentar.

Entretanto, de que adianta o uso da tecnologia sem um significativo retorno para o investimento realizado em tecnologia da informação? Somos uma empresa totalmente orientada a resultados.

A principal expertise da **Webvenda** não é fazer portais, não é fazer marketing digital, não é desenvolver sistemas: é ajudar aos nossos clientes a usar a internet para fazer negócios, com segurança e lucratividade.

Assim, criamos uma solução sofisticada para negócios online, totalmente configurável, fácil de implantar, usar, e administrar, com todos os recursos necessários para o nosso cliente agir ativamente na Internet e com resultados imediatos.

Política de Qualidade

A **Webvenda** tem como Política de Qualidade garantir um relacionamento contínuo com nossos clientes através da satisfação imediata das suas necessidades, com produtos e serviços de qualidade.

Webvenda - Microsoft Gold Partner

Sendo um dos parceiros Gold da Microsoft no Brasil, a **Webvenda** está altamente qualificada e preparada para apoiá-lo no suporte das suas necessidades de serviços. Empresas **Microsoft Gold Partners** possuem um alto nível de competência e conhecimento das tecnologias da Microsoft, podendo demonstrar sua proficiência em uma ou mais Competências da Microsoft.

Equipe de profissionais Google Advertising Professional

A **Webvenda** dispõe de uma equipe com vários profissionais certificados pelo Google com a finalidade de proporcionar ao nosso cliente o melhor custo/benefício em suas ações em links patrocinados.

Estrutura Física

A **Webvenda** dispõe de todos os recursos necessários para atender ao cliente, não somente na venda, mas principalmente em Treinamentos e Suporte.

Entre outros recursos, dispomos de:

- Ampla sede própria
- Datacenter próprio de desenvolvimento e testes totalmente adaptado para as nossas necessidades;
- Servidores de publicação de altíssimo desempenho localizados em um dos melhores datacenters do mundo eleito nos últimos seis anos o melhor datacenter dos Estados Unidos, e com acesso à links de internet com banda ilimitada e com redundância sétupla. Sony, Disney e Motorola são alguns seus clientes;
- Sala totalmente equipada para eventos executivos com capacidade para até 20 pessoas.

Conheça alguns dos nossos clientes:

- Villa Vittini (<http://www.villavittini.com.br>)
- Tool Box (<http://www.tbox.com.br>)
- Iorane (<http://shoponline.iorane.com.br/iorane/loja.aspx>)
- Techshop (<http://www.techshop.com.br>)
- PA Telecom (<http://www.patelecom.com.br>)
- Livraria Del Rey (<http://www.livrariadelrey.com.br>)
- Casa da Vaca (<http://www.lojaagropecuaria.com.br>)
- Água de Cheiro (<http://www.aguadecheiro.com.br>)
- Casa das Impressoras (<http://www.casadasimpressoras.com.br>)
- Deltatronic (<http://www.deltatronic.com.br>)
- Hipergraphic (<http://www.hipergraphic.com>)
- TrisTris (<http://www.tristris.com.br>)
- Meios e Metas (<http://www.meiosemetas.com.br>)
- Clicou Comprou (<http://www.clicoucomprou.com>)
- Stoque (<http://loja.stoque.com.br>)
- AJS (<http://www.cartuchoparaplotter.com.br>)
- Emfal (<http://www.emfal.com.br>)
- Mix das Essências (<http://www.mixdasessencias.com.br>)
- RedeOK (<http://www.redeokeleetro.com.br>)
- Raquel Mattar (<http://www.raquelmattar.com.br>)
- Tecnofluid (<http://www.tecnofluid.com.br>)
- Rdomóveis (<http://www.colchoesdecor.com.br>)
- Nova Safra (<http://novasafra.com.br>)
- Reciclo (<http://www.reciclo.com.br>)

O que fazemos

Desenvolvimento de soluções para negócios corporativos através da internet

- Soluções integradas e personalizadas para e-commerce corporativo
 - Varejo
 - Atacado
 - Atacarejo
 - Supermercado online
 - Shopping online
 - Portal para venda online de serviços
 - Portais verticais: Imóveis, Veículos, Editorial e Educacional
 - Comunidade corporativa integrada com varejistas e atacadistas
 - Catálogo eletrônico
 - Portal corporativo
- Soluções para atração, fidelização, recuperação e pesquisas de clientes
- Soluções para marketing digital integráveis com CRM e help desk
 - SEO (otimização orgânica de um portal para este ser encontrado pelos mecanismos de buscas)
 - SEM (marketing com links patrocinados)
 - Redes sociais (Twitter, Orkut, Facebook, Youtube, etc.)

Principais benefícios da Plataforma Webvenda para e-commerce

A **Plataforma Webvenda para e-commerce** é uma ferramenta corporativa que possui módulos específicos e comercializados separadamente para cada tipo de segmento comercial, tais como varejo, atacado, atacarejo, televendas, além de possuir também vários recursos de grande valor estratégico-gerencial:

- Serviço 100% web: não necessita instalação de software no cliente (exceto o navegador web, instalado para se navegar na Internet);
- Ampliação do tamanho do mercado consumidor potencial, com a exploração de um novo ponto de vendas, que além de mais barato, funciona 24h por dia, potencializando novos negócios em regiões remotas, com as quais sua empresa dificilmente faria negócios;
- Hiper divulgação dos produtos, serviços e da marca de sua empresa na internet, o que impulsiona as vendas não só na Internet como fora dela;
- Permite a construção permanente do perfil do consumidor para uso em todas as ações de marketing, e aprimoramento da comunicação empresa/clientes de forma econômica e eficiente;
- Implantação e administração bastante rápida, amigável e intuitiva;
- Transação comercial completa e segura, podendo-se usar qualquer meio de pagamento brasileiro; e,
- Automação de processos comerciais com redução de custos operacionais (equipe de retaguarda, telefonia, papéis, tempo, e outros) e redução de erros em pedidos e nas entregas.

A **Plataforma Webvenda para e-commerce** é um **ASP** (Application Service Provider), ou provedor de aplicações e serviços. Este modelo de negócio é baseado no fornecimento e uso de aplicativos amigáveis e intuitivos, fáceis de usar, de aplicação imediata, e com excelente relação custo/benefício. Neste cenário, os programas e os dados dos clientes ficam instalados em servidores localizados em nosso datacenter, o que garantirá ao nosso cliente um serviço completamente seguro e ininterrupto.

Uma das maiores vantagens em se contratar um **ASP** é a eliminação dos custos do investimento inicial relativos à aquisição de programas, equipamentos e suas inevitáveis atualizações. Com esse novo modelo, o cliente não precisa preocupar-se em adquirir e manter licenças de softwares, equipamentos de hardware, e infra-estrutura de rede. Ele também não precisa adquirir sistemas para backup e segurança de dados, nem contratar funcionários especializados para manter funcionando sofisticados e caros recursos de TI. Basta apenas o acesso do usuário à Internet, em qualquer lugar do mundo em que ele esteja. O cliente conta com um serviço permanente de manutenção e upgrade do sistema, além do serviço de suporte.

O nosso cliente não precisará se preocupar com mais nada, pois a **Plataforma Webvenda para e-commerce** é uma solução completa e integrada com portal corporativo, portal de comércio eletrônico (atacado e varejo), serviços de marketing online, utilitários diversos e hospedagem. Ou seja, tudo que o nosso cliente precisará para agir na Internet.

E, se houver a necessidade de alguma personalização no atendimento ou nos serviços prestados, a nossa equipe, constituída por profissionais com formação superior e com muita experiência, estará pronta para um atendimento eficiente e profissional.

Solução Ofertada:

Plataforma Webvenda para e-commerce atacado (B2B)

O que é?

A **Plataforma Webvenda para e-commerce atacado** é a solução ideal para vendas no atacado. Fácil de administrar e operar, flexível e robusta, ela permite a visualização dos produtos ou serviços comercializados no portal online, impedindo porém a visualização de preços e de promoções para varejistas ainda não cadastrados no portal. O varejista somente terá acesso aos preços e promoções do portal mediante o preenchimento de um cadastro, o qual deverá ser aprovado pelo atacadista. Com base no cadastro, o atacadista estabelecerá um limite de crédito para o varejista. O varejista poderá realizar compras mesmo que ele não tenha limite disponível para compras, desde que ele pague com outros meios de pagamentos, tais como cartões de crédito, transferências, etc. Após receber senha e login, o varejista terá acesso a um portal de vendas online com grande usabilidade e similar aos melhores portais de varejo do país, tais como Americanas (www.americanas.com.br), Magazine Luiza (www.magazineluiza.com.br), Casas Bahia (www.casasbahia.com.br), entre outros. O sistema dispõe de uma ampla gama de recursos para facilitar as

vendas no atacado, incluindo análise de risco de cada operação online, integrações com ERPs e CRMs do atacadista, entre outras.

Treinamento, Suporte Técnico e Pós-Venda

Acompanhamento permanente dos resultados do nosso cliente

Assistimos nossos clientes em caráter permanente em qualquer aspecto de sua experiência de negócios online através de um excelente suporte técnico. Neste sentido, avaliações feitas pelos clientes em relação à qualidade e ao conteúdo dos serviços prestados são sempre positivas e bem vindas. Oferecemos treinamento continuado e supervisão constante para os usuários das nossas soluções

Programa de Suporte ao Usuário - 0800-283-1840 (em fase de transferência de endereço) (na grande BH: 31-3222-1987)

Os clientes **Webvenda** têm, além do 0800, diversos canais de suporte, que incluem telefone, e-mail, atendimento online, fórum, FAQ, vídeos e suporte remoto. Através do suporte remoto, o nosso consultor técnico poderá, de forma bastante segura, acessar diretamente o computador do usuário e detectar rapidamente qualquer tipo de problema relacionado com as nossas soluções. O cliente não pagará mais por tudo isto.

Webvenda - Informações Técnicas

Estas informações são direcionadas aos formadores de opinião, com um maior grau de conhecimento técnico sobre a Internet e seus mecanismos tecnológicos.

As principais características técnicas do **Webvenda** são:

- Operação segura, rápida e simples: toda operação é on-line, dispensando instalação de softwares nos computadores dos usuários e administradores do Sistema;
- Por apresentar Interface gerencial via navegador de internet amigável e intuitiva, o entendimento das funcionalidades é imediato, minimizando o esforço em treinamento do usuário e acelerando a utilização da solução;
- O usuário-administrador do **Webvenda** não necessita de conhecimentos de programação ou de tecnologia;
- O lado cliente necessita de estações de trabalho com Windows®, Linux ou Mac OS, rodando Internet Explorer ou Firefox;
- Sistema multi-usuário (vários colaboradores podem trabalhar num mesmo portal simultaneamente);
- Todas as informações são armazenadas em banco de dados Microsoft® SQL Server 2008;
- Sistema de permissão robusto e seguro para controle de acesso dos colaboradores;
- Sistema de marketing composto por subsistemas de veiculação e gerenciamento de banners, indique o site, newsletters, atendimento online com rastreamento geográfico do internauta e enquete;
- Construído 100% em .NET, a mais avançada plataforma tecnológica para Internet desenvolvida pela Microsoft®;
- Alta escalabilidade sem a perda de desempenho, possibilitando constantes aumentos no número de usuários e produtos cadastrados;
- Continuamente desenvolvido e aprimorado, inclusive com sugestões e críticas dos próprios clientes; e,
- **IMPORTANTE:** A **Webvenda** não provê o fornecimento de contas de e-mail para os seus clientes. Indicamos para os clientes interessados o ótimo serviço de e-mail corporativo fornecido pelo Google (www.google.com.br/a), no formato usuario@nomedaempresa.com.br. Atualmente, o Google fornece gratuitamente 5 contas de e-mail, com capacidade de armazenamento de 7,5 GB cada. Acima desta quantidade de contas, o Google cobrará um valor anual por usuário cadastrado.

Prazo estimado para elaboração e publicação do portal online para venda para varejo no atacado

Em função da alta complexidade do trabalho de elaboração de portal online integrado com o sistema de gestão do cliente para venda no atacado, o seu prazo para publicação na internet se dará normalmente em até 4 (quatro) meses após a aprovação do layout final para o portal por parte do cliente.

Cronograma sugerido para implantação do portal corporativo institucional

Cronograma de implantação do portal corporativo Webvenda			
Item	O que?	Onde?	Duração? (h)
1	Minicurso executivo "Como implantar um portal corporativo com sucesso"	Webvenda	4
2	Apresentação de check-list completo de implantação de portal corporativo com cerca de 300 itens que traduzem a experiência da Webvenda no assunto	Webvenda	4
3	Entrevista com redator responsável pelo conteúdo institucional	Webvenda	3
4	Entrevista com designer responsável pelo projeto de layout	Webvenda	3
5	Minicurso executivo "Usando o Google Analytics"	Webvenda	4
6	Planejamento das metas para o portal corporativo	Webvenda	3
7	Avaliação mensal permanente das metas estipuladas para o portal corporativo	Webvenda	3

Conheça alguns parceiros estratégicos integrados à plataforma Webvenda

Saiba mais em www.Webvenda.com/integracoes



Principais módulos do sistema de e-commerce Atacado (B2B)

Módulos Atacado/Varejo

1. Área do comprador:

- Meus dados
 - Obs. Endereços diferenciados para faturamento e entrega
- Meu extrato com exibição do limite de crédito utilizado
- Histórico de pedidos:
 - Com opção de busca por número de pedido
 - Data do pedido
 - Cancelado
 - Todos
 - Por status
- Alteração de senha
- Criação de colaboradores com sistema de permissão e restrição de local, dia e hora de acesso
- Minhas notas fiscais (apenas integração)
- Visualização do contato do gerente de contas
- Possibilidade de criar um novo pedido a partir de um pedido existente
- Possibilidade de criar um pedido e salvá-lo
- Opção de faturar:
 - Cliente final (CNPJ/CPF)
 - Minha empresa

2. Portal/catálogo eletrônico:

- Similar ao e-commerce varejo, porém:
 - Não exibe preços (somente se o cliente efetuar login);
 - Possibilidade de exibição dos produtos:
 - Em lista
 - Por imagem
 - Ordenação:
 - Mais novos
 - Maior/Menor valor
 - Por nome: A a Z ou Z a A
 - Mais vendidos
 - Filtros:
 - Promocionais
 - Lançamento
 - Fabricantes
 - Lojas especiais

3. Gestão de produtos e preços:

- Cadastro de produtos;
- Cadastro de tabelas de preço
 - Desconto em valor percentual em toda a tabela
 - Desconto em valor percentual por produto
 - Desconto em valor absoluto em toda a tabela
 - Desconto em valor absoluto por produto
 - Misto: Desconto em valor absoluto ou percentual em cada produto
 - Com data de validade
 - Cada tabela deve ser associada ao prazo de pagamento criado previamente: 7 dias/14 dias/28 dias/etc
 - Desconto por volume (até 5 produtos, o preço é x, de 5 até 10, o preço é x-y, acima, o preço é w

4. Cadastro de comprador:

- Lojista pode criar o cadastro do comprador
- Próprio comprador pode criar o cadastro, mas deverá cair em uma área de aprovação do atacadista para:
 - Validação do cadastro
 - Definição de limite de crédito
 - Definição da(s) formas de pagamento
- Possibilidade de associar o cadastro a uma das tabelas criadas no item 3
- Configuração para valores de compra mínima
- Associar a um gerente de contas ou mais

5. Forma de pagamento:

- a. Faturado: 0 dias/ 10 dias / etc
 - i. Criado pelo cliente e com opção de configuração de juros
- b. À vista:
 - i. Boleto à vista
 - ii. Depósito
 - iii. Transferência eletrônica (Banco do Brasil / Itaú Shopline / HSBC / Bradesco / Banrisul)
- c. Parcelado:
 - i. Boleto registrado (configurável o juros por parcela)
 - ii. Cartões de crédito
 - iii. Visa / Visa Electron /MasterCARD / Diners / Amex / Elo
- d. Configurações avançadas:
 - i. Compras até xx reais: somente meios de pagamento x, y, z
 - ii. Compras acima de xx reais: liberado

6. Área do Lojista:

a. Controle de vendas

b. Módulo de impostos:

- Imposto por produto
- Imposto por estado

c. Módulos promocionais:

- Frete grátis:
 - Para determinados estados e/ou cidades a partir de determinado valor
- Desconto de xx% ou valor absoluto em compras acima de R\$0,00
- Sistema de gestão de banners
- Necessidades promocionais sob demanda do cliente

7. Logística de entrega:

- Integração com transportadoras sob demanda do cliente
- Integração com logística própria
- Etc.

8. Módulos diversos para o sistema B2C

- Multicategorizar produtos por integração
- Vender serviço aliado a produto (exemplo: garantia)
- Quem viu, viu também (produtos)
- Compre junto
- Tabela diferenciada por comparador de preço:
 - i. Exibição de um preço diferente do preço normal da loja, durante toda a navegação, caso o internauta vier do buscapé;
 - ii. Cadastramento de XML com um preço diferente para um dado comparador de preço;

9. Integração entre Sistema Atacado Webvenda e ERP cliente:

- a. Envio de pedidos dos clientes
- b. Controle de estoque
- c. Consulta/validação de clientes cadastrados no ERP através da interface web
- d. Controle de status/rastreamento
- e. Necessidades sob demanda do cliente

10. Relatórios Gerenciais:

- a. Relatórios em geral sob demanda do cliente
 - Controle de comissionamento por gerente de contas
 - Vendas por período
 - Etc.

Importante: a breve descrição acima dos módulos dos sistemas B2C e B2B é apenas uma referência para o cliente, dado que o sistema poderá ser totalmente customizado para atender plenamente as necessidades demandadas pelos processos administrativos e comerciais do cliente.