

# Przewaga platformy e-commerce b2b w porównaniu do b2c w transakcjach handlowych pomiędzy firmami.

Platforma sprzedażowa B2B jest rozwiązaniem, które umożliwia firmom handlowym oraz dystrybucyjnym sprzedaż online, a także docieranie ze swoimi usługami do klientów biznesowych. Stosowanie tego rozwiązania pozwala na zoptymalizowanie procesów biznesowych w taki sposób, by jak najbardziej ułatwić realizację transakcji zakupowych między przedsiębiorstwami w trakcie składania i realizacji zamówień.

Platforma sprzedażowa B2B daje też klientowi biznesowemu możliwość dokonywania zakupów w wybrany przez siebie sposób oraz sprawdzania statusów przesyłek – wszystko w jednym miejscu.

Plusem B2B jest również to, że sprzedaż jest stosunkowo łatwa, nie wymaga bezpośredniego kontaktu z klientem i może być realizowana w pełni przez klienta w każdym miejscu i czasie.

Jakie funkcje pełni platforma sprzedażowa B2B? Pierwszą i najważniejszą funkcją jest analiza przedsiębiorstwa klienta, dzięki której możliwe jest dostosowanie cen oraz ofert konkretnie pod danego klienta biznesowego. Dzięki temu klient może się poczuć doceniony i ważny, odebrać firmę w sposób pozytywny i podjąć stałą współpracę.

Kolejną przydatną funkcją platformy B2B jest opcja zaawansowanego wyszukiwania produktów przez klienta.

*Dalsza część artykułu dostępna jedynie dla klienta*