Ficha de producto: BusinessShop Plus

Una BusinessShop Plus permite a los proveedores digitalizar un catálogo con contrato marco y ponerlo a disposición del cliente en Unite. Al crear una BusinessShop Plus, el catálogo se integra en la interfaz privada de compra del cliente en Mercateo. De este modo, los clientes incorporan a sus proveedores clave en su proceso digital de compras y los proveedores se benefician de una plataforma que les ayuda a adaptarse a las necesidades de sus clientes, sin perder la relación contractual e individualizada con cada uno de ellos. El contenido de una BusinessShop Plus es visible únicamente desde la interfaz del cliente.

- Digitalización de catálogos con contratos marco
- Visibilidad en el sistema de compras del cliente (Mercateo)
- Herramienta digital para actualizar precios y condiciones

Disponible desde los siguientes sistemas de *e-Procurement:*

- Mercateo

Requisitos para crear una BusinessShop Plus

- Enviar un formulario de solicitud por cada BusinessShop Plus
- Aceptar las condiciones del modelo transaccional seleccionado
- Crear una cuenta en Unite y en Mercateo

Especificaciones técnicas del catálogo

- Publicar un único catálogo por cada BusinessShop Plus
- Subir el catálogo en formato BMEcat 1.2 (XML) o como archivo CSV-/TXT
- Incluir categorías e información de los artículos (fotos, descripción, fichas de seguridad), plazo de entrega, nivel de existencias y etiqueta de identificación para el cliente.
- Atender a las especificaciones estándar incluidas en: BusinessShop

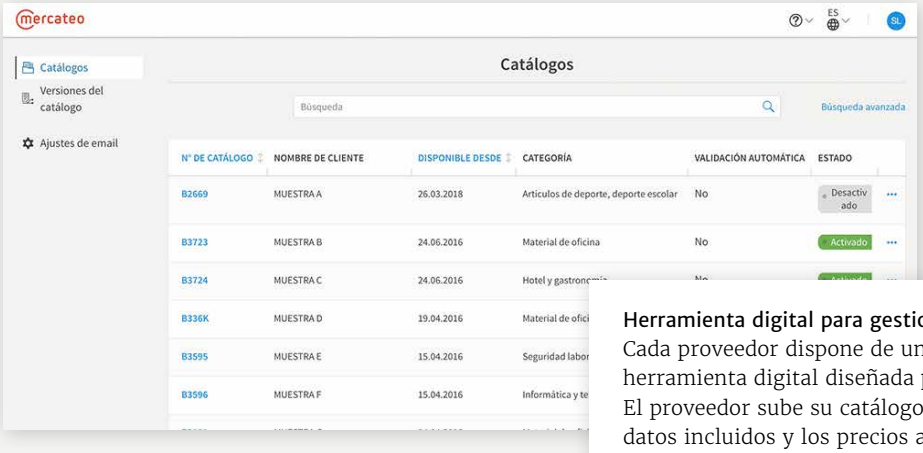
Tabla de precios

Servicio	Costes
Configuración: BusinessShop Plus	200 €
Hosting	20 €
Tarifas de transacción	Según el modelo de transacción

Los precios mostrados son precios netos. Contacta con nosotros para solicitar precios en otra moneda.

Crear una BusinessShop y vender a clientes nuevos

Los proveedores que deseen vender a otras empresas o captar clientes nuevos a través de Unite, pueden acceder también al servicio BusinessShop. Al crear una BusinessShop, incorporan un nuevo canal digital en su estrategia de ventas.



Herramienta digital para gestionar catálogos
Cada proveedor dispone de un acceso personalizado a una herramienta digital diseñada para gestionar y actualizar catálogos. El proveedor sube su catálogo a un servidor sFTP y comprueba los datos incluidos y los precios asignados.

A continuación, el cliente recibe una notificación para verificar el contenido y autorizar el catálogo. Cada vez que se actualicen datos y/o condiciones, el cliente recibirá un aviso automático para validar los cambios.

Modelos de transacción

	Enrutamiento de pedidos	Modelo de Agencia (a partir de 2022)	Modelo de Comisión	Modelo de Comisión Plus
Digitalización de pedidos	✓	✓	✓	✓
*e-Invoicing***		✓	✓	✓
Tramitación de pedidos		✓	✓	✓
Single Creditor		✓	✓	✓
Single Debitor			✓	✓
Garantía de solvencia***			✓	✓
Atención al Cliente				✓
Tarifa de servicio	**0,20 € por pedido**	**1,7 %***	**3,5 %***	**6 %***

* Respecto al importe de la factura.
** Sin incluir servicios adicionales como la firma y el envío de facturas a través de plataformas centrales.
*** Mercateo realiza verificaciones de solvencia y garantiza el pago hasta un límite asignado previamente a cada cliente.