

bneed Pro



Parceria



A parceria é uma estratégia empresarial, que no contexto económico actual, contribui para a consolidação das vantagens das actividades das duas marcas.

A parceria é utilizada, não só como pressuposto de ampliação de mercados frente à evolução socioeconómica, mas também para incremento e diferenciação no desenvolvimento tecnológico face à concorrência.

A percepção de que a união das vantagens relativas ou oportunidades (que podem ser tecnológicas, de mercado, fornecimentos, etc.) pode constituir diferencial significativo na conquista do mercado é um forte apelo à junção de interesses das empresas.

Características do serviço

Horário



Serviço disponível todos os dias do ano até às 24H, incluindo feriados e fins de semana.

Serviço



A configuração Bneed permite que o pedido seja entregue no horário mais conveniente e em qualquer local pretendido.

Software



Software operacional 24h com Enterprise Resource Planning (ERP); Customer Relationship Management (CRM) e Business Intelligence (BI)

Qualidade



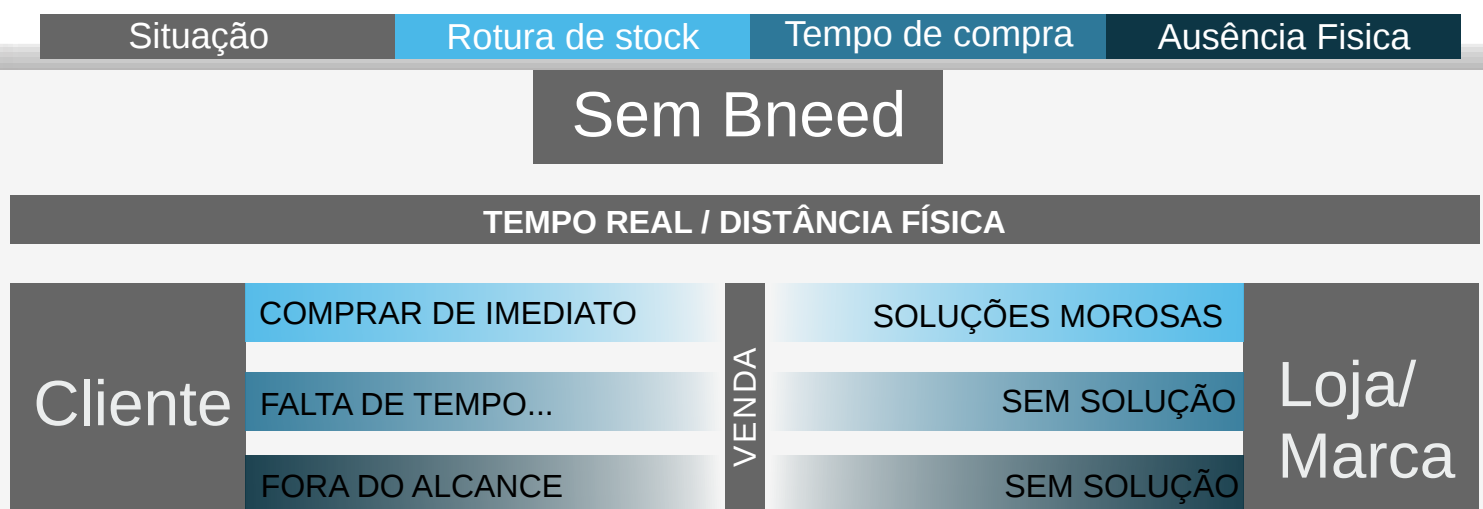
Todo o serviço cumpre elevados padrões de qualidade. A imagem cuidada e a especial atenção ao contacto pessoal

A seu negócio e a Bneed

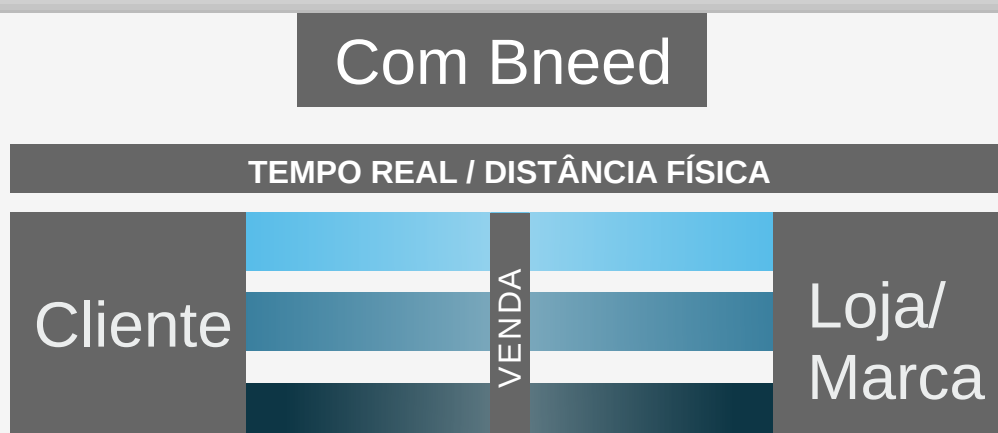
Em condições ideais um cliente ao desejar um produto de uma Loja/Marca era capaz de:

- 1 - Deslocar-se à loja para comprar, enfrentando, muitas das vezes, trânsito ou más condições climatéricas, perdendo, por exemplo, tempo entre outras adversidades;
- 2 - Caso não existisse o produto, esperar os dias necessários para que este chegue ou a percorrer uma distância até à loja mais próxima para o adquirir de imediato;
- 3 - Em determinados dias ou épocas esperar muito tempo para ser atendido ou para pagar nas caixas;
- 4 - Deslocar-se uma segunda vez à loja apenas para levantar um arranjo ou uma reparação.

O mercado não se processa desta forma; existem produtos concorrentes que são a solução de segunda linha para muitos consumidores. O cliente tem cada vez mais exigências e quotidianos difíceis de satisfazer. As empresas/marcas que se aproximarem dos seus clientes e disponibilizarem serviços personalizados e altamente elásticos de forma a encaixarem com as exigências dos diferentes tipos de consumidores ganham vantagem face à concorrência directa.



Em todos estes exemplos existe por parte do cliente/consumidor o desejo e disponibilidade imediata de realizar uma compra. A "distância" e a falta de soluções resulta na perda dessa venda e em algumas situações na insatisfação do cliente com essa marca/loja/produto.



O serviço Bneed diminui a "distância" entre cliente/consumidor e Marca/Loja/Produto. Essa aproximação potencia as vendas e aumenta a satisfação do cliente.

Porquê Bneed?

Porque

- Efectiva Vendas
- Antecipa Recebimento
- Proporciona um serviço premium
- Horário alargado, satisfazendo as reais necessidades dos clientes

Anything, Anywhere, Anytime...

A sua empresa possui loja on-line?

Com a Bneed o seu cliente recebe a encomenda de forma muito mais rápida, num horário mais comodo.

Evite fazer reservas, entregue de imediato!

Quando um cliente solicitar uma reserva de um produto, pode entregar de imediato, efectivando a venda. Evita assim as reservas e todas as suas desvantagens.

Reparações, arranjos ou encomendas, não aguarde pelo cliente!

Qualquer situação que fique pendente da disponibilidade do cliente para resolver, com este serviço pode solucionar de imediato.

Dê ao seu cliente, a possibilidade de oferecer o produto de uma forma diferente!

No acto de compra na sua loja, o cliente pode agendar de imediato uma entrega para o local, a hora e a pessoa indicada. A sua Marca pode ainda personalizar a entrega.

Clientes habituais não esperam!

Determinados dias ou épocas fazem com que o atendimento ao balcão fique caótico, evite que os seus clientes sofram essas esperas, envie os seus pedidos de imediato.

Aproxime as suas lojas, ganhe tempo e efective a venda!

Se não tem disponível a referência na loja onde se encontra o cliente, disponibilize de imediato uma solução. Com este serviço pode rapidamente circular produtos de loja para loja ou efectivar a venda e agendar a entrega com o cliente.

Tradicional VS Bneed

O tradicional método de transporte/entrega prevê intervalos de tempo pouco precisos, como manhã ou tarde. Com a Bneed, o intervalo de entrega são de 2 horas, isto permite o cliente usufruir de um serviço realmente cómodo e eficaz sendo assim mais apetecível.

Plataforma Bneed

Vertente Business

A inovadora plataforma online da Bneed, é um software integrado operacional e de gestão, permite desde o tratamento de encomendas em tempo real que optimiza a entrega num curto espaço de tempo, até a todos os documento logísticos e contabilísticos.

As diversas funcionalidades da plataforma proporcionam uma optimização operacional em todas as vertentes, permite uma interligação em tempo real com os diversos intervenientes (parceiro, estafeta, unidade Bneed local).

É introduzida previamente, toda a informação relativa ao parceiro (tempos de preparação, identificação, acondicionamento e especificidades do produto ou serviços, horário funcionamento, etc.).

Como ferramenta de trabalho, permite ao parceiro obter toda a informação estatística referente ao desenvolvimento da sua actividade na vertente Bsilver, tais como:

- Facturar na plataforma e transferir a informação para o software de gestão do parceiro
- Gestão de encomendas – Possibilita saber encomendas novas, em preparação e para entrega
- Listagens – Tempos de entrega, vendas por artigo, por loja, por freguesia, etc.
- Outras funcionalidades à medida.

Vertente Consumer

Na vertente BneedPro:

O consumidor tem disponível no portal Bneed todos os produtos dos parceiros, a experiência de compra é simples e intuitiva e dentro de cada parceiro existe uma aproximação da linha gráfica de cada marca.

Na vertente Bsilver:

O consumidor encontra uma descrição detalhada do parceiro e todos os contactos.



Experiência Bneed

Contacto

A Bneed tem a responsabilidade de contactar os clientes de outras marcas e representa-las.

Todos os elementos que interagem com o cliente final, desde um simples suporte publicitário até ao operacional delivery são cuidados ao pormenor de forma a proporcionar que a melhor experiência ao cliente e assegurar a imagem de marca dos parceiros.



Qualidade

O serviço Bneed cumpre exigentes padrões de qualidade, com objectivo de garantir a satisfação dos seus clientes.

- Certos produtos têm um tempo limite de entrega, analisado caso a caso com cada parceiro, permitindo que os mesmos não percam a qualidade pretendida.
- Os produtos são acondicionados convenientemente e etiquetados.
- Os Operator Delivery são devidamente equipados com a farda Bneed, estão identificados e têm formação específica para comunicarem com os clientes.
- São feitos questionários de satisfação aos clientes, com objectivo de se tomarem acções preventivas ou reactivas.

Personalização

O serviço Bneed é a ponte perfeita entre o parceiro e o cliente final.

- O cliente poderá personalizar a sua refeição com os pormenores que pretender, como se estivesse presencialmente no restaurante.
- As varáveis da entrega pode também ser personalizados pelo cliente de acordo com o que lhe for mais conveniente.
- A personalização da entrega é ainda extensível ao parceiro que poderá acrescentar elementos decorativos/publicitários.

Recursos Humanos

A bneed tem uma estrutura de RH que se adapta às reais necessidades com as funções abaixo descritas, com formação para os cargos que desempenham e em número necessário para o óptimo funcionamento do serviço.

Área Manager

Gestor de Contrato responsável pelo Serviço e interlocutor válido perante o Cliente, com experiência e qualificação adequada para este tipo de serviço.

Team Leader

A figura do Team Leader é a referência do dia a dia no Serviço. O objectivo deste posto é assegurar o correcto cumprimento do serviço, em base à adequada interpretação e transmissão das ordens e directrizes do Gestor de Contrato.

Operational Delivery

A função dos OD é de uma delicadeza extrema e de uma importância fundamental, uma vez que funciona como principal elo de ligação entre a unidade Bneed e os consumidores envolvidos.



A parceria

Vantagens

- Liderança, antecipar soluções às necessidades do mercado;
- Diferenciação, permite às empresas destacarem-se dos concorrentes;
- Expansão do negócio, entrada em novos nichos de mercado;
- Exposição, publicação e venda de produto complementada por um Delivery Service personalizado;
- Aumento do volume de vendas e angariação de novos clientes através do “Cross-Information”;
- Redução de custos estruturais e diminuição de orçamentos para divulgação da marca;
- Redução de filas de espera nos pontos de venda físicos;
- Fidelização do cliente; disponibilização de um serviço para clientes Premium;
- Aproximação do serviço entre lojas;
- Mais soluções e em tempo reduzido para solicitações de clientes;
- Redução do timing dos recebimento em determinados serviços (manutenções, trocas) devido á célere resposta do parceiro.
- Aumento da faturação.
- Aproximação aos clientes
- Satisfacção das verdadeiras necessidades dos clientes
- Cartão cliente Bneed

Vantagem concorrencial

Dados referentes ao ano de 2014

Horário de funcionamento/24h do dia ☒ Activo ☐ Inactivo



Com o horário Bneed tem cerca de 1012 h/ano mais de serviço de entregas aos seus clientes.

Días de funcionamiento/semana 7 días **Activo** **Inactivo**



Com Bneed tem cerca de 1664 h/ano mais de serviço de entregas aos seus clientes.

Intervalos de tempo/precisão da entrega



Com Bneed tem intervalos de entrega precisos e cómodos

Em suma contabilizando os feriados (+112h/ano), com a Bneed terá um serviço cómodo para os seus clientes, disponível mais 2788 h/ano que outros serviços concorrentes.

Área do Parceiro

O parceiro tem acesso a uma área que permite personalizar cada entrega:

- Realizar o pedido online simples e rapido 24H
- Registo de hora de recolha real
- Possibilidade de ligação entre plataforma da bneed e parceiro
- Opção de cobrança sem custos adicionais

EXEMPLO:

The screenshot displays the bneed Pro Partner Area interface. On the left is a vertical sidebar with navigation buttons: ARTIGOS, SERVIÇO BSILVER, VOUCHERS, CLIENTES, LISTAGENS, CONFIGURAÇÕES, and SAIR. The main content area is titled 'ENCOMENDAR' and shows 'Total de Encomendas: 0' and 'Sem Registos'. A form for adding a new delivery is visible, with fields for: N.º Encomenda, Tipo (dropdown), Taxa (with a Euro symbol), Peso, Largura, Comprimento, Altura, Volume, Observações, and Levantamento (dropdown). Below these are two identical sets of address fields: Rua, N.º de Porta, Andar, Fracção, Código-Postal, Nome do Responsável, Telefone, and Observações. The first set is for 'Entrega' (dropdown). At the bottom of the form are 'Cancelar' and 'Adicionar' buttons. On the right side of the interface, there are three stacked boxes showing delivery counts: 'ENCOMENDAS NOVA(S)' with '0', 'EM PREPARAÇÃO' with '0', and 'PARA ENTREGA' with '0'.

www.bneed.pt