

Retail apuesta por el e-commerce B2B con una empresa nueva

Falabella vende a empresas con plataforma propia y descuentos por volumen

MAURICIO RUIZ

El comercio entre empresas, aunque no lo crea, no es un nicho de negocios. Hoy, el llamado B2B es entre tres y cuatro veces más grande que el B2C (empresa-consumidor). En ese escenario, Falabella decidió lanzar Falabella Empresas, una nueva plataforma enfocada en atender a compañías que buscan comprar rápido través de este nuevo e-commerce del grupo (<https://n9.cl/01fjw>).

El retail detectó que ya existía una base relevante de "clientes empresa" dentro de su propio ecosistema digital, pero que demandaba una experiencia distinta a la del consumidor final. La respuesta, entonces, fue crear un canal específico, con navegación adaptada, descuentos por volumen y herramientas pensadas para la gestión corporativa.

"Como líderes en e-commerce, contamos con capacidades físicas y digitales para dar este paso y evolucionar nuestra propuesta hacia una solución diseñada especialmente para empresas", explica Mathias Wilenmann, gerente de venta Empresas de Falabella.

¿Qué motivó entrar ahora con fuerza al comercio B2B y no antes, considerando que el segmento es varias veces más grande que el B2C?

"Hoy gran parte de los tomadores de decisión en empresas son nativos digitales y buscan experiencias de compra simples, rápidas y sin fricciones. A partir de nuestra experiencia en e-commerce detectamos una base relevante de clientes empresa en Falabella.com que ya nos demandaban una propuesta pensada específicamente para sus necesidades".

¿Entonces, para dejarlo claro, una persona natural no puede comprar en esta plataforma?

"Es una plataforma pensada exclusivamente para empresas, desde Pymes hasta grandes compañías. Busca llevar la misma simpleza y experiencia digital de

Falabella Empresas busca simplificar las compras corporativas con precios en línea, despacho flexible y foco en Pymes.

Falabella a este segmento, con un proceso de compra ágil, rápido y adaptado a sus necesidades. Para acceder es necesario registrarse como empresa, ya que la navegación y los beneficios están diseñados específicamente para este tipo de clientes, incluyendo compras por volumen y funcionalidades de gestión".

¿Qué tipo de productos y soluciones podrán encontrar concretamente las empresas en Falabella Empresas?

"La plataforma está pensada para resolver necesidades reales de distintos tipos de negocios, con una oferta amplia y especializada. Desde un hotel, que podrá encontrar camas, ropa de cama, muebles, televisores, cajas de seguridad, iluminación o artículos de decoración, hasta una oficina, donde las necesidades apuntan a computadores, escritorios, sillas, cafeteras, impresoras, accesorios tecnológicos y equipamiento para espacios comunes. La idea es que pequeñas, medianas y grandes empresas encuentren en un solo lugar los productos que necesitan para equipar, renovar o hacer crecer su operación diaria".

¿Cómo funciona paso a paso la plataforma Falabella Empresas?

"Falabella Empresas es una extensión de Falabella.com, por lo que mantiene una experiencia de compra simple e intuitiva, pero



"Sabemos que para las Pymes la velocidad es clave en su operación diaria", dice Mathias Mathias Wilenmann.

ta sábanas cuyo precio unitario publicado es de \$49.990, en Falabella Empresas podría acceder a tramos como los siguientes: desde 10 unidades: \$47.491 por unidad (5% descuento); desde 15 unidades: \$44.991 por unidad (10% descuento) y desde 20 unidades: \$42.492 por unidad (15% descuento). La idea es que las empresas puedan acceder a mejores precios a medida que aumentan sus compras".

¿Los precios y descuentos estarán visibles en línea en tiempo real o será necesario cotizar previamente?

"Todo estará visible en línea y en tiempo real. Queremos entregar una experiencia ágil y simple, donde las empresas puedan revisar precios, descuentos por volumen, armar su carro de compra y finalizar el proceso directamente en la plataforma, sin trámites adicionales".

¿Cómo operará la logística para empresas: despacho consolidado, entregas programadas o retiros en tienda?

"Sabemos que para las Pymes la velocidad es clave en su operación diaria. Por eso, hoy las empresas pueden comprar con despacho a domicilio, considerando todas las alternativas de despacho y retiro en tienda con las que ya cuenta Falabella. Mantener ambas alternativas es relevante, porque muchas empresas valoran la flexibilidad de elegir la modalidad que mejor se adapte a su operación".

incorpora una navegación y funcionalidades pensadas especialmente para empresas. La principal diferencia está en las herramientas disponibles, como descuentos por volumen, un surtido curado (cuidadosa selección) de productos de Falabella y las mejores marcas, listas de compra descargables y otras funcionalidades que facilitan la gestión. Para acceder, las empresas deben registrarse

previamente en la plataforma, en un proceso simple y con validación en línea".

En términos concretos, ¿qué ejemplos de descuentos por volumen pueden entregar?

"Los descuentos por volumen variarán según categoría, marca y cantidad de unidades compradas. Por ejemplo, si un hotel necesi-

RUBEN GARCIA