

Eu consolidaria YES b2b com a definição que você aprovou, incorporando a objetividade comercial do documento do Antônio, retomado pelo Erisson: quem participa, qual problema enfrentamos e como ajudamos a compra a acontecer.

A redação abaixo representa a proposta do projeto. As responsabilidades operacionais e financeiras serão definidas no escopo do MVP.

YES b2b

Produtos, condições e oportunidades para sua loja.

O que é

A YES b2b é uma plataforma de abastecimento B2B para o varejo independente, que conecta lojistas com CNPJ validado a indústrias e fornecedores autorizados de bens de consumo duráveis.

Com uma vitrine digital inspirada na experiência de feira, reúne produtos, condições comerciais e atendimento para apoiar a negociação, a compra e a recompra, ampliando a atuação dos representantes.

A proposta inclui facilitar o acesso a condições de pagamento oferecidas pelos fornecedores e por parceiros financeiros, conforme contratação, elegibilidade e condições de cada operação.

O ambiente comercial terá acesso restrito a empresas validadas e usuários autorizados, respeitando as políticas comerciais dos fornecedores.

O problema que queremos resolver

O projeto parte de três necessidades que precisamos validar com os participantes do mercado:

- Para o lojista: encontrar produtos e condições adequados à sua loja, organizar informações hoje distribuídas entre diferentes contatos e dar continuidade às negociações. Preço, quantidade mínima, frete e prazo podem determinar a viabilidade da compra.
- Para a indústria e os fornecedores: ampliar o alcance comercial e atender oportunidades de forma economicamente sustentável, com ofertas atualizadas e continuidade no atendimento.
- Para o representante: reunir informações comerciais e oportunidades em um ambiente que facilite seu trabalho, preserve os relacionamentos e permita acompanhar as negociações.

O acesso a prazo e crédito integra essa investigação desde o início: precisamos identificar quando ele é determinante para a compra e qual solução atende à necessidade do lojista.

A solução proposta

A YES b2b pretende reunir, em um único ambiente:

- Vitrine de produtos e oportunidades: ofertas autorizadas, informações atualizadas e condições aplicáveis ao perfil do lojista.
- Atendimento comercial conectado à oferta: acesso ao representante, fornecedor ou equipe responsável por conduzir a negociação.

- Continuidade da jornada de compra: acompanhamento do interesse, das condições negociadas e do resultado, criando contexto para a recompra.
- Condições de pagamento: apresentação dos prazos oferecidos pelo fornecedor e, quando houver contratação e elegibilidade, acesso a soluções de parceiros financeiros.

Para os fornecedores, o valor pretendido é ampliar oportunidades comerciais e conhecer melhor o desempenho de suas próprias ofertas e negociações. Para os representantes, é ganhar alcance e capacidade de atendimento. Para o lojista, é encontrar caminhos mais claros para comprar.

A jornada que dá sentido à plataforma

Encontrar produtos → entender as condições → acessar o atendimento adequado → negociar → confirmar a compra → voltar a comprar.

Essa jornada deve orientar o MVP. Precisamos definir onde o pedido será formalizado, quais etapas ocorrerão dentro da plataforma e quem responderá por cada uma delas.

O que ajustamos em relação à proposta do documento do Antônio

Formulação original	Tratamento na versão consolidada
Marketplace B2B fechado	Plataforma B2B com acesso comercial restrito. O funcionamento transacional depende da definição de pedidos, pagamentos e responsabilidades.
Preço de fábrica e compra em volume	Produtos e condições comerciais dos fornecedores, incluindo quantidades e preços aplicáveis a cada oferta.
Centenas de indústrias e cobertura nacional	Ambição de expansão, a ser sustentada pela formação da rede e pela cobertura efetiva.
Crédito YES Blu	Possibilidade de parceria financeira em avaliação. Você confirmou que a Blu ainda é uma hipótese.
Risco assumido pela YES e pagamento garantido	Responsabilidades e garantias dependentes da modalidade e dos contratos definidos.
Comparação entre fabricantes	Decisão comercial pendente, que precisa ser conciliada com as políticas dos fornecedores e os limites registrados no projeto.

Minha recomendação é adotar essa definição como referência comum para os sócios, o plano de produto e a comunicação. Ela preserva a visão de feira, explicita a finalidade de compra e mantém o representante integrado ao negócio.

Enquanto a plataforma estiver em desenvolvimento, a apresentação pública pode começar com: “Estamos desenvolvendo a YES b2b...”