

UNIFICANDO E SIMPLIFICANDO AS NEGOCIAÇÕES B2B_



Saiba como as plataformas digitais estão transformando a sua vida



MEMBRAN-I_

Inovação tecnológica nas negociações b2b

A gestão racional da negociação para o desenvolvimento de uma supply chain muito mais automatizada, eficiente e assertiva

1. Desenvolver soluções inovadoras e disruptivas
2. Promover o fair trade nas negociações
3. Maximizar o resultado financeiro da operação

26 SETORES DO MERCADO ANALISADOS_

Ao analisar a área de procurement de diversas empresas identificamos que o processo de negociação b2b era limitado e improdutivo



CUSTO DO PROCESSO DE COMPRAS

O custo médio de uma negociação b2b é de R\$ 400
7h de trabalho para analisar apenas 4 opções de compras

ASSERTIVIDADE NO PROCESSO DE COMPRAS

60% dos compradores querem mais eficiência e praticidade
nas negociações comerciais



COMUNICAÇÃO NO PROCESSO DE COMPRAS

3 canais de comunicação (presencial, televendas, e-commerce, etc)
são usados em média em cada negociação comercial

26 SETORES DO MERCADO ANALISADOS_

A desorganização nos processos de negociação b2b onerava custo de aquisição e limitava o ganho de escala

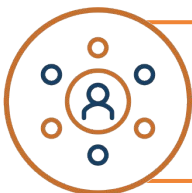


PLANEJAMENTO DE COMPRAS

40% das compras realizadas são emergenciais, gerando ágio e altos custos

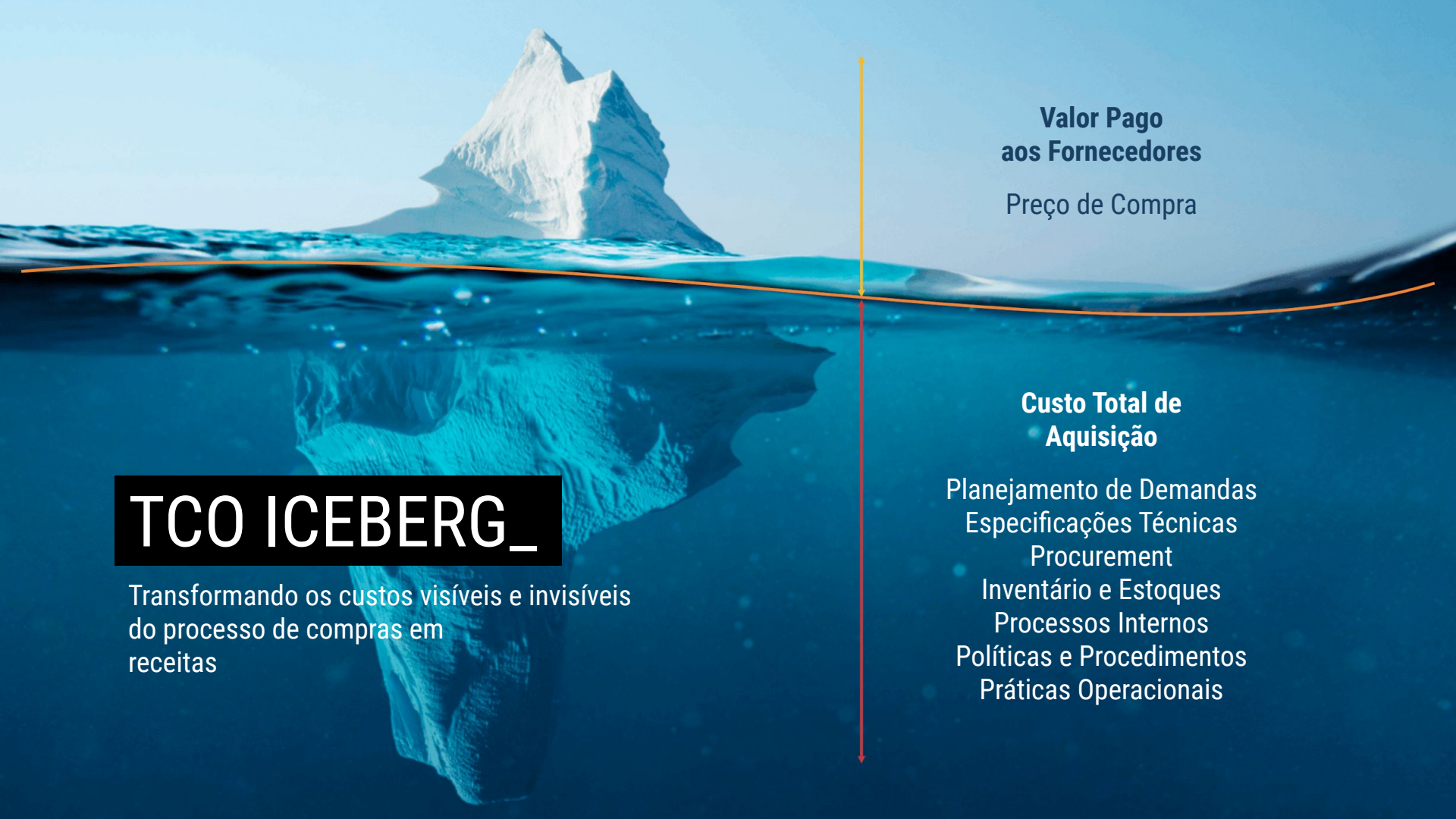
INCLUSÃO DIGITAL

O grau de digitalização do processo é menor que 25%, o que dificulta o levantamento de informações relevantes para a negociação



CAPACIDADE DE CONEXÃO

50% das empresas pesquisadas já negociam em rede, entretanto só conseguem se estruturar, em média, com outras 3

An iceberg floating in the ocean. The visible tip represents the 'Valor Pago aos Fornecedores' (Price Paid to Suppliers). The much larger submerged part represents the 'Custo Total de Aquisição' (Total Acquisition Cost). A horizontal orange line marks the water surface, and a vertical orange line with arrows at both ends passes through the center of the iceberg.

TCO ICEBERG_

Transformando os custos visíveis e invisíveis
do processo de compras em
receitas

**Valor Pago
aos Fornecedores**

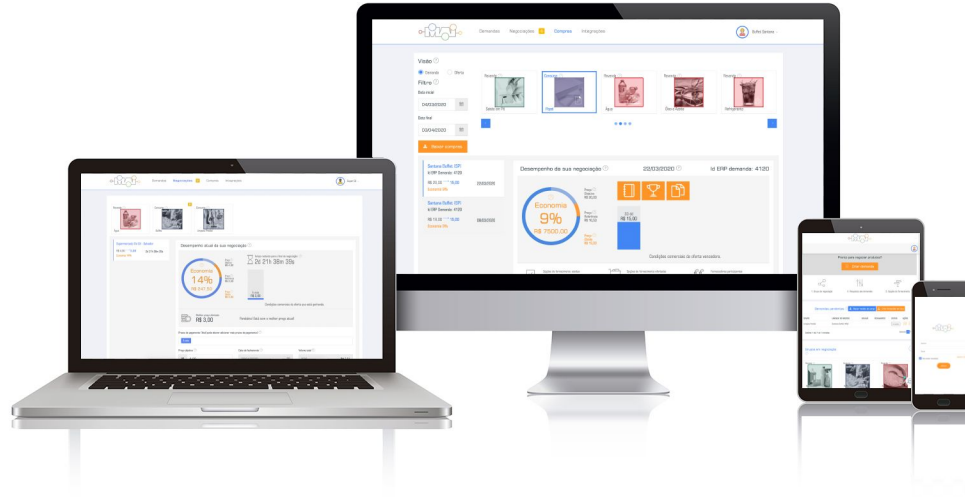
Preço de Compra

**Custo Total de
Aquisição**

Planejamento de Demandas
Especificações Técnicas
Procurement
Inventário e Estoques
Processos Internos
Políticas e Procedimentos
Práticas Operacionais

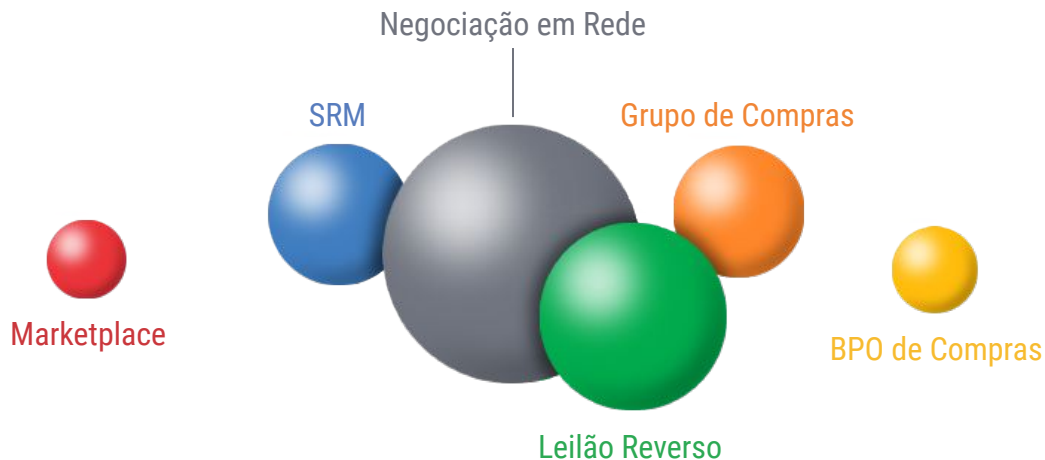
PLATAFORMA MAI

A MAI é uma plataforma SaaS (software as a service) de negociação em rede b2b capaz de estruturar demandas e ofertas de mercado, proporcionando negociações anônimas, em tempo real e com total segurança



NEGOCIAÇÃO EM REDE

A plataforma MAI unifica e simplifica as diversas metodologias de compra do mercado, levando inúmeros benefícios ao usuário, seja ele comprador ou fornecedor





Consolidar as negociações em uma única plataforma

1. reduzindo o tempo gasto nos processos de negociação
2. gerenciando as compras de forma centralizada ou descentralizada
3. melhorando a produtividade da área de compras



Negociar com inúmeras opções de fornecimento

1. aumentando as chances de encontrar a melhor opção do mercado
2. desenvolvendo novos fornecedores de produtos/serviços
3. ampliando a taxa de concorrência na negociação



Tomar decisões assertivas em tempo real com inteligência de mercado

1. analisando a evolução da negociação de forma fácil e ágil
2. flexibilizando os requisitos a partir de orientações da plataforma
3. aumentando a assertividade na negociação



Reduzir o impacto do ágio nas compras emergenciais

1. negociando através do sistema de matchmaking anônimo
2. fomentando um melhor planejamento de compras
3. minimizando a cobrança de preços absurdos



Obter economia de escala nas negociações comerciais

1. estruturando suas demandas com outras empresas do mercado
2. obtendo economia através do volume negociado em rede
3. maximizando o resultado financeiro da operação

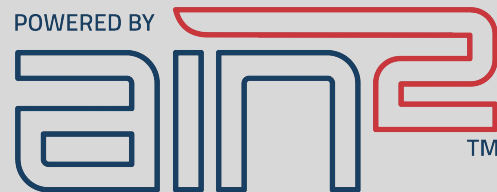


Garantir o full compliance nas negociações comerciais

1. utilizando a tecnologia como agente negociador/decisor de compras
2. negociando produtos/serviços de forma anônima na plataforma
3. garantindo transparência nas negociações

TECNOLOGIA AIN²_

A tecnologia analisa vários requisitos, orientando os compradores e fornecedores em busca do melhor match na negociação, tudo isso de forma ágil, fácil e intuitiva



Ambiente
Seguro



Plataforma
SaaS



Inteligência
Artificial



Armazenagem
em Nuvem

PLATAFORMA MULTISSETORIAL

A plataforma MAI estimula a negociação em rede entre empresas do mesmo setor (específicos) ou de setores diversos (transversais), aumentando a capacidade de economia de escala

75%

Ganhos Processo
(média)

11%

Economia Média
(mensurada)

47%

Maior Economia
(obtida)

CLIENTES_

Uma nova experiência
em negociação



OSWALDO CRUZ
HOSPITAL ALEMÃO

ATENTO:

dr.consulta

techsocial*



amorPay

SCA
ALIANÇA



PET SHOP
— CONTROL 2.0 —

AWARDS_

Aderente e no
timing do mercado

TOP 9/300
SEMIFINALISTA

STARTUP
SHOW

TOP 6
FINALISTA

BUSINESSFRANCE

TOP 20/800
SEMIFINALISTA

غرفة دبي
DUBAI CHAMBER
Startup Challenge
by Igloo Network

SEMIFINALISTA

IN RAM CLOUD
COMET
COMPETITION

SEMIFINALISTA

COPEL+

EXPOSITOR
ALPHA

web
summit

PALESTRANTE
CONVIDADO

.Futuro | Rio
Os Futuros Desejáveis

STARTUP
CONVIDADA

ORACLE
for Startups



Compre melhor, mais rápido e ganhe economia de escala,
negociando em rede na plataforma que está
revolucionando as compras b2b_



Todos os direitos reservados ©2020 Membran-i

Quer saber como?
Entre em contato e venha
fazer um teste na plataforma MAI

