



COMERCIO ELECTRÓNICO Y PRODUCTOS QUÍMICOS

Tres razones por las que comprar
productos químicos en línea podría
convertirse en su “próxima normalidad”.



Comercio electrónico y productos químicos: Tres razones por las que comprar productos químicos en línea podría convertirse en su **“próxima normalidad”.**

¿Por qué se presta tanta atención a la digitalización en la industria química?

Si usted es un cliente que compra productos químicos, la respuesta a esa pregunta es ¡justed!. El comportamiento y las expectativas de una “buena” experiencia de compra han cambiado en toda la sociedad. Ese cambio no se detiene en el mero hecho de que quiera comprar productos químicos. La gente espera una experiencia sin sobresaltos, donde sea y cuando sea, en su vida personal. Cada vez más, esa expectativa se traslada al entorno interempresarial. Muchas organizaciones han aumentado el ritmo en este ámbito y están experimentando con nuevos tipos de interacción en línea.

La evidencia muestra que la dinámica disruptiva del comprador ha reescrito el libro de reglas para las ventas interempresariales (B2B). Como resultado, la mejora de la experiencia del cliente y la creación de métodos eficientes se han convertido en el núcleo de las estrategias digitales de muchas organizaciones. En los últimos años, la demanda de herramientas digitales ha aumentado a medida que los clientes se han adaptado a ser ávidos consumidores de comercio electrónico. La pandemia ha desempeñado un papel importante y la mejor predicción sugiere que la sociedad seguirá exigiendo cada vez mayor flexibilidad.



Tres razones por las que el comercio electrónico de productos químicos podría convertirse en su “próxima normalidad”

- 1** **Comodidad transaccional:** Para aquellos clientes que lo deseen, el acto transaccional de comprar puede hacerse ahora a su conveniencia, incluso fuera del horario de oficina estándar. Si bien un correo electrónico dirigido a su representante de atención al cliente favorito o una llamada al gestor de cuentas siempre serán una opción (en Univar), ahora podrá lograr la misma compra transaccional en línea en el momento y lugar que le resulten convenientes. Realice un pedido repetido, solicite un presupuesto o incluso acceda a los precios en directo: la elección es suya. La cultura “siempre activa” dicta que los horarios tradicionales de apertura de las empresas no deben imponerse ante su posibilidad y deseo de interactuar con los proveedores.
- 2** **Acceso a la información:** En un entorno B2B, el comercio electrónico implica tanto el acceso a una masiva cantidad de información como la realización de compras. Permite a los clientes examinar catálogos en línea específicos de cada país, ver documentos de referencia importantes y revisar el historial de compras, todo ello con sólo pulsar un botón. Han pasado a la historia los días en los que había que buscar, enviar correos electrónicos y llamar para localizar los documentos necesarios para una presentación reglamentaria.
- 3** **Eficiencia operativa a través del seguimiento de las entregas de pedidos:** El seguimiento en línea y las actualizaciones de estado de las entregas son habituales en muchos sectores de la distribución y la logística. La digitalización de los procesos de entrega, catalizada por el comercio electrónico, hace que la supervisión en línea de su entrega sea cada vez más habitual en todo el sector. Saber dónde está su pedido y cuándo llegará permite a los clientes planificar sus compras de forma más eficiente.

¿Qué estamos haciendo en Univar Solutions EMEA en este ámbito?

Durante los últimos 12 meses, en Univar Solutions EMEA hemos estado inmersos en un proceso de digitalización cuyo resultado ha sido el desarrollo de una plataforma de comercio electrónico y de capacidades de autoservicio, y la posibilidad de mostrar carteras específicas para cada país. Esto ha sido ampliamente adoptado por muchos de nuestros clientes.

Nuestro objetivo a largo plazo es que nuestra página web sea un centro de contenidos técnicos y que todos nuestros clientes de EMEA tengan una experiencia positiva con menos pérdidas de tiempo y molestias. Al aumentar nuestro contenido específico del sector y de las aplicaciones, Univar Solutions EMEA dota a los clientes de los conocimientos que necesitan para tomar decisiones de compra mejor informadas.

Tenemos una serie de interesantes proyectos de digitalización para mejorar la experiencia de los clientes, muchos de los cuales se centran en el cambio del proceso de compra en línea. Los clientes actuales pueden ver sus saldos de crédito y realizar fácilmente pagos en línea. Permitiremos a los nuevos clientes configurar sus cuentas en línea a fin de reducir de manera significativa el tiempo que tardan en procesar su primer pedido.

Con más de tres cuartas partes de los compradores y vendedores diciendo que prefieren el autoservicio digital y el compromiso humano a distancia respecto a las interacciones cara a cara, las ventas digitales B2B están siendo etiquetadas como la “próxima normalidad” (McKinsey, 2022). En Univar Solutions estamos deseosos de abrazar el cambio y la digitalización para apoyar a nuestros clientes de EMEA y fortalecer nuestras asociaciones.

[Cree una cuenta hoy mismo](#)



© 2022 Univar Solutions Inc. All rights reserved. Univar, the collaboration insignia, and other identified trademarks are the property of Univar Solutions Inc. or affiliated companies. All other trademarks not owned by Univar Solutions Inc. or affiliated companies that appear in this material are the property of their respective owners. The information contained herein cannot be changed without notice and you should contact the distributor to confirm. Read and follow the Product Label & Safety Data Sheet (“SDS”) for your health. All information is based on data obtained from the manufacturer or other recognized technical sources. Univar Solutions Inc. and its affiliates (“Univar”) provides this information “as is” and makes no representation or warranty, express, or implied, concerning the accuracy or sufficiency of the information and disclaims all implied warranties. Univar is not liable for any damages resulting from the use or non-use of the information and each Univar affiliate is responsible for its own actions. The Customer is responsible for determining whether products and the information in this document are appropriate for Customer’s use and for the adherence to the legal and regulatory environment and constraints within which the Customer operates in. Any information provided by Univar cannot be construed as a permission to use any product or process in breach of existing patents. All transactions involving this Product(s) are subject to Univar’s standard Terms and Conditions, available at www.univarsolutions.com or upon request. 0000144113 - Q4 2022