



ScaleDigital

PROPOSTA PARA UNICENTRO

Unicentro B2B Sales Hub

A compra empresarial e grossista, de ponta a ponta

O vendedor devia negociar e desenvolver clientes, não mover documentos entre WhatsApp, correio e Excel.

Proposta de valor

Versão para discussão, Setembro de 2026

Confidencial

scaledigital.pt

01 Resumo

A oportunidade não é criar um negócio grossista: já existe, com condições próprias, logística e produtos personalizados. É dar-lhe o sistema que hoje não tem.

O B2B Sales Hub cobre o circuito inteiro: abertura de conta com documentação, catálogo e preços por cliente, cotação, aprovação comercial, produção, entrega, factura e repetição. Tudo rastreável, num só lugar.

A inteligência aplica-se onde poupa tempo real: preparar uma proposta com as condições históricas do cliente, ler a documentação societária da abertura, e avisar que contas deixaram de comprar ou que encomendas recorrentes toca renovar.

02 O ponto de partida

Partimos do que a empresa já tem e já faz. Cada ponto é confirmado na descoberta.

O QUE JÁ EXISTE

O QUE SIGNIFICA PARA ESTA PROPOSTA

Um programa grossista já definido e em operação

Descontos, financiamento e logística existem: falta o canal digital que os execute.

E-commerce com mais de 200.000 produtos

O catálogo está estruturado e mantido; o sortido B2B monta-se sobre ele.

Clientes de perfis muito diferentes

Um colégio e uma modista não compram da mesma forma: o portal precisa de condições por conta, não de uma lista só.

Produtos personalizados já na oferta

Fardamentos, bordados e estampados são a parte que hoje exige mais ida e volta manual.

Logística própria

A entrega já tem circuito: a encomenda digital apoia-se nele em vez de o inventar.

03 Como funciona

ABERTURA DE CONTA → CATÁLOGO E CONDIÇÕES → COTAÇÃO → APROVAÇÃO → PRODUÇÃO → ENTREGA → **FACTURA**

Conta corporativa	Abertura com documentação em linha, utilizadores por empresa e validação comercial.
Preços e condições próprias	Cada cliente vê a sua lista, o seu desconto e o seu prazo de pagamento, não o preço de público.
Catálogo grossista	O sortido B2B com quantidades, mínimos e disponibilidade real.
Cotação e aprovação	A encomenda monta-se sozinha, é cotada e passa pela aprovação comercial que lhe corresponde.
Encomendas personalizadas	Fardamentos, bordados e estampados com a sua configuração, os seus tamanhos e a sua prova.
Recorrência e acompanhamento	Histórico, repetição de encomendas, tracking e facturas num só lugar.

O LIMITE QUE COLOCAMOS

O portal não substitui o vendedor: tira-lhe o trabalho administrativo de cima. A condição comercial é aprovada com a mesma autoridade de hoje, só que fica registada.

04 Um caso concreto

Um colégio precisa de 1.200 fardamentos, 350 pares de calçado e 40 electrodomésticos.

HOJE

- Preenche o formulário e anexa a documentação.
- Alguém da equipa contacta dias depois.
- O detalhe acerta-se entre WhatsApp, correio e chamadas.
- A proposta é montada à mão numa folha de cálculo.
- Cada revisão de tamanhos ou quantidades reinicia o ciclo.

COM A SOLUÇÃO

- Entra com a sua conta corporativa e a sua lista de preços.
- Configura a encomenda: tamanhos, bordado, quantidades.
- Recebe a cotação com condições e prazo.
- Aprova, e a encomenda passa a produção.
- Acompanha a entrega e recebe a factura no mesmo lugar.

05 Quem o usa

PERFIL	NECESSIDADE	O QUE RECEBE
Cliente empresarial	Comprar sem perseguir ninguém	Catálogo, preço próprio, cotação e acompanhamento
Vendedor	Fechar mais contas	Propostas preparadas e o administrativo resolvido
Direcção comercial	Controlar condições	Aprovações, margens e excepções registadas
Produção e logística	Saber o que preparar	A encomenda confirmada com a sua configuração e a sua data
Administração	Documentação em ordem	Abertura, documentos e facturas no processo do cliente

06 O que a equipa recebe

Portal B2B	Abertura, contas, utilizadores e permissões por empresa.
Catálogo e preços por conta	Listas, descontos, mínimos e condições de pagamento.
Motor de cotação	Montagem da encomenda, cálculo e fluxo de aprovação comercial.
Configurador de personalizados	Fardamentos, bordados e estampados com tamanhos e prova.
Acompanhamento e facturação	Estado da encomenda, entrega, histórico e factura.
Copiloto comercial	Proposta com condições históricas, contas inactivas e recorrências a renovar.

07 O que ganha Unicentro

Cotar em horas, não em dias

O circuito deixa de depender de quem está disponível para montar a proposta.

Mais encomendas recorrentes

Repetir uma compra deixa de exigir uma conversa nova do zero.

Uma equipa comercial mais produtiva

O tempo vai para negociar e desenvolver a conta, não para a administrar.

08 Benefícios e medição

Nenhum indicador é dado como bom sem linha de base: medimos antes de começar e voltamos a medir no fim do piloto.

INDICADOR	COMO SE MEDE	META INICIAL
Tempo de cotação	Mediana desde o pedido até à proposta enviada	De dias para menos de 24 horas
Abertura de conta	Tempo desde o registo até à conta activa	Redução de 60%
Encomendas recorrentes	Encomendas repetidas sobre o total do segmento piloto	Aumento de 25%
Tempo administrativo do vendedor	Horas por semana na montagem de propostas e documentos	Redução de 50%
Processos incompletos	Aberturas paradas por documentação em falta	Redução de 70%

09 Âmbito do piloto

A PRIMEIRA ENTREGA INCLUI

- Um segmento grossista com volume e repetição.
- Abertura de conta corporativa com carregamento de documentação.
- Catálogo B2B com preços e condições por cliente.
- Cotação, aprovação comercial e confirmação da encomenda.
- Acompanhamento da encomenda e acesso a facturas.

FICA FORA DA PRIMEIRA ENTREGA

- O marketplace e a venda em verde, que seguem o seu próprio circuito.
- Pagamento em linha dentro do portal nesta fase.
- Todos os segmentos grossistas ao mesmo tempo.
- Substituição do vendedor na negociação de condições.

10 Arquitectura e integração

Apoia-se nos sistemas que já estão em uso. Não substitui nenhum deles.

O B2C não se toca

O portal grossista é um canal à parte, com o seu catálogo e os seus preços. A loja pública fica igual.

Sobre o catálogo existente

O sortido B2B monta-se como uma vista do catálogo que já é mantido, não como um segundo catálogo a sincronizar.

A condição é aprovada por uma pessoa

O sistema propõe com base no histórico; o desconto fora de tabela é autorizado por quem o autoriza hoje.

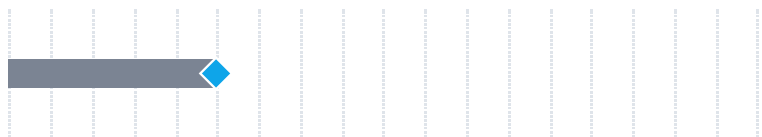
Um processo por cliente

Documentação, condições, encomendas e facturas vivem juntos. É o que hoje está repartido entre correio e folhas de cálculo.

11 Plano e prazos

Condições e catálogo B2B 5 semanas

Mapa do circuito actual, formalização de condições por tipo de cliente e definição do sortido grossista.



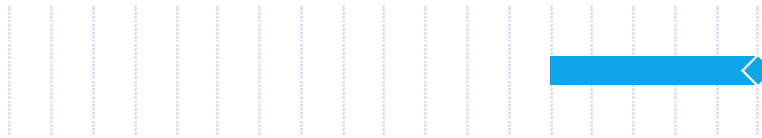
Portal e cotação 8 semanas

Abertura de conta, catálogo com preços próprios, montagem da encomenda, cotação e aprovação comercial.



Personalizados e recorrência 5 semanas

Configurador de fardamentos e bordados, acompanhamento, facturas, repetição de encomendas e copiloto comercial.



Semana

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18

 Construção  Piloto e medição  Decisão de Unicentro

O prazo conta a partir do arranque, com o âmbito escolhido e os acessos disponíveis. No fim de cada fase decidem se avança.

12 Pressupostos

PRESSUPOSTO	SE FOR DIFERENTE
As condições comerciais por tipo de cliente estão definidas	A descoberta formaliza-as antes de se poder automatizar a cotação
O catálogo é consultável com stock e preço	O portal arranca com sortido limitado e disponibilidade diferida
A facturação pode receber uma encomenda a partir do portal	A factura é emitida fora e o portal apenas a mostra
Um segmento piloto com clientes dispostos a usá-lo	A adopção demora e a medição perde sinal

13 Riscos e mitigação

RISCO	PROB. / IMPACTO	MITIGAÇÃO
Clientes grossistas habituados ao trato por WhatsApp	Alta / média	O vendedor continua a ser a cara; o portal entra como ferramenta dele antes de ser autosserviço do cliente
Condições comerciais que hoje vivem na cabeça do vendedor	Alta / alta	A descoberta levanta-as e escreve-as; o que não se puder regular fica como aprovação manual
Personalizados com variantes demais para configurar	Média / média	O configurador arranca pelas famílias de maior volume e o resto segue por cotação assistida
Integração com facturação mais lenta do que o previsto	Média / alta	O piloto não depende dela: a encomenda confirma-se na mesma e a factura anexa-se ao processo

14 Proposta financeira

Rascunho. Os montantes são uma estimativa de referência e não constituem oferta: são confirmados antes do envio.

Valores em guaranis (Gs.), sem IVA. Não incluem licenças de terceiros, consumo de nuvem e de modelos de IA, nem deslocações, que são tratados à parte.

OPÇÃO	ÂMBITO	PRAZO	INVESTIMENTO
A. Descoberta e protótipo	Primeira fase: âmbito acordado, desenho e protótipo navegável sobre dados reais.	5 semanas	Gs. 150.000.000
B. Até ao piloto	Fases 1 e 2: a opção A, mais a construção completa e os testes de aceitação.	13 semanas	Gs. 260.000.000
C. Piloto medido e alargamento	Fases 1 a 3: a opção B, mais entrada em funcionamento, formação, medição e relatório de resultados.	18 semanas	Gs. 510.000.000

DEPOIS DA ENTRADA EM PRODUÇÃO

SERVIÇO	INVESTIMENTO	MODALIDADE
Manutenção e evolução	A confirmar	Bolsa de horas mensal, usada conforme a necessidade
Infra-estrutura na nuvem	A confirmar	Custo real ou máximo mensal; depende do alojamento escolhido
Consumo de modelos de IA	A confirmar	Custo real ou máximo mensal; depende do volume de uso
Licenças de terceiros	A confirmar	Depende da tecnologia escolhida e dos contratos existentes

MODELO PROPOSTO

- Preço fechado por fase, não por horas.
- Cada fase termina numa decisão: continuar ou parar.
- Nuvem e modelos de IA a custo real ou com um máximo mensal acordado.
- Âmbito novo fora do definido, como pedido de alteração.

15 Como começamos

POR ONDE COMEÇAMOS

Um segmento com volume e repetição — colégios ou clubes — com o seu catálogo, as suas condições e o circuito completo até à factura.

O QUE PRECISAMOS DA VOSSA PARTE

- As condições comerciais por tipo de cliente grossista.
- O circuito actual de uma encomenda, do formulário à entrega.
- Acesso ao catálogo, ao stock e à estrutura de preços.
- Um segmento piloto e um vendedor que o acompanhe.

O QUE CONFIRMAMOS NA DESCOBERTA

- ? Quantos pedidos grossistas entram por mês e quantos fecham.
- ? Quanto tempo passa entre o pedido e a proposta.
- ? Que proporção da encomenda grossista é personalizada.
- ? Que parte do circuito se pode ligar à facturação actual.

NUMA FRASE

A Unicentro já tem um negócio grossista importante. A nossa proposta é transformar esse processo comercial numa experiência digital completa, desde o primeiro pedido até à entrega. O vendedor devia dedicar o seu tempo a negociar e a desenvolver clientes, não a mover documentos e encomendas entre WhatsApp, correio e Excel.



ScaleDigital

Falemos do passo seguinte.

UNICENTRO B2B SALES HUB · PROPOSTA PARA UNICENTRO

EMAIL

hello@scaledigital.pt

TELEFONE

+351 210 477 128

WEB

scaledigital.pt