

## **BigCommerce impulsa un crecimiento ambicioso para las marcas empresariales B2B con el último lanzamiento de B2B Edition**

*Las nuevas funciones brindan una flexibilidad y una personalización incomparables que elevan las ventas online y permiten experiencias de compra modernizadas para proveedores, fabricantes, distribuidores y mayoristas B2B, y que impulsan el crecimiento*

**AUSTIN, Texas —1 de mayo de 2023—** [BigCommerce](#) (Nasdaq: BIGC) (una plataforma líder de comercio electrónico Open SaaS para marcas B2C y B2B establecidas y de rápido crecimiento) ha anunciado hoy el próximo lanzamiento de [B2B Edition](#), un conjunto integral de funciones B2B que mejora la experiencia de venta online de proveedores, fabricantes, distribuidores y mayoristas. Esta última versión presenta la compatibilidad con Multi-Storefront (MSF), un portal modernizado de compradores B2B y asistencia headless que reúne funciones B2B de nivel superior en una única solución. Las grandes marcas B2B en todo el mundo ahora tienen más capacidad para modernizar las experiencias de comercio electrónico B2B y cumplir con las expectativas de sus compradores, así como impulsar las conversiones y generar lealtad de marca.

*Las últimas funciones de nivel empresarial de B2B Edition ofrecen en su conjunto la flexibilidad y la personalización que las marcas B2B necesitan para elevar las experiencias de venta online y satisfacer a los compradores nativos digitales allá donde estén. La solución abierta e intuitiva de B2B Edition transforma la manera en que vendedores y compradores hacen negocios, convirtiendo las prácticas B2B heredadas en una explotación digital moderna y ágil con una base componible preparada para escalar con el negocio.*

*"B2B Edition es una experiencia completa lista para usar y ha sido fundamental para ayudarnos a escalar a nivel internacional", cuenta Sam McGee, presidente de Green Egg Design LLC, que opera bajo el nombre de The Beer Bat. "La función multi-storefront de B2B Edition nos permite crear experiencias de storefront personalizadas que brindan a nuestros diversos compradores una apariencia localizada y especializada. Tener la capacidad de analizar la actividad y el rendimiento de nuestra empresa (ya sea de manera holística o en un storefront específico) no tiene precio. La combinación de MSF con el nuevo portal de compradores ha mejorado la experiencia del comprador porque otorga control total para gestionar y diseñar pedidos, listas de la compra, compras, facturación y envíos: todo desde un único lugar. B2B Edition se encarga de todo. No me canso de decir lo escalable que es".*

### **Compatibilidad con multi-storefront**

*Con MSF, las marcas B2B pueden lanzar y gestionar fácilmente múltiples storefronts desde un solo backend de BigCommerce en todas las marcas, zonas geográficas y/o segmentos de clientes (por ejemplo, B2B además de B2C) con un coste operativo y una complejidad mucho menores, fomentando el crecimiento y la escalabilidad. Los vendedores también pueden aprovechar el portal dinámico de compradores para ofrecer experiencias de compra modernizadas que otorgan a los compradores el control de su experiencia de compra online, favoreciendo la recurrencia y la lealtad a la marca.*

### **Portal de compradores modernizado**

*El nuevo portal de compradores modernizado automatiza los procesos administrativos y agiliza la relación entre comprador y comercio para gestionar de manera más eficiente los pedidos, los presupuestos y los flujos de trabajo para así reducir la carga operativa e influir en la lealtad y la conversión de los clientes.*

### **Asistencia headless (beta)**

*Con la asistencia headless de B2B Edition, las marcas B2B disfrutan de las ventajas de una arquitectura basada en **microservicios**, **API-first**, **SaaS** nativo en la nube y **headless (MACH)**, así como elementos componibles para crear y construir storefronts ágiles con mejora continua a medida que el negocio crece. B2B Edition es independiente y puede integrarse en un tema HTML de BigCommerce existente o en una plataforma CMS utilizando la API del portal de compradores para personalizar aún más la experiencia de compra.*

*Las ventajas clave de la última versión de B2B Edition incluyen:*

- **Experiencias de compra personalizadas.** Organiza experiencias de compra personalizadas desde un único backend en función de la región específica del comprador, la industria vertical y las necesidades, a la vez que ofrece una experiencia de compra B2C personalizada para cumplir expectativas.
- **Compras fluidas.** Permite una experiencia de compra sin fricciones, con precios preestablecidos y listas de la compra que los compradores puedan configurar, cotizar y presupuestar (CPQ, por sus siglas en inglés), ahorrando tiempo y, en última instancia, influyendo en más conversiones.
- **Repetición fácil de pedidos.** Crea puntos de acceso específicos (como por empresa o usuario) para ver pedidos, presupuestos y listas anteriores de la empresa desde un único lugar y sube pedidos en masa con la función Quick Order Pad, facilitando a los compradores volver a hacer pedidos, duplicar pedidos anteriores o simplemente crear nuevas compras basadas en pedidos anteriores.
- **Integraciones de storefront perfectas.** Integra con cualquier página HTML existente y cualquier marco headless para personalizar las experiencias de comprador utilizando el portal de compradores Storefront junto con API servidor a servidor y JavaScript.
- **Experiencias de compra optimizadas para dispositivos móviles.** Acelera las compras con un portal de compradores compatible con dispositivos móviles para el comprador nativo digital que trabaja desde casa o mientras se desplaza con transacciones de autoservicio a través de smartphone o de dispositivo portátil y que tienen el potencial de reducir el tiempo de compra y de facilitar el proceso del comprador.

*"Este lanzamiento de B2B Edition reafirma nuestro compromiso continuo de equipar las marcas empresariales B2B con la calidad más alta de funciones B2B de nivel empresarial necesarias*

*para crecer y escalar más rápido", afirma Lance Owide, director general de B2B en BigCommerce. Con B2B Edition, las marcas B2B pueden crear experiencias de compra que permitan vender más, convertir a un ritmo más alto e influir en la repetición de compras y en la lealtad. A medida que el comercio electrónico B2B alcanza a su equivalente B2C, BigCommerce continúa invirtiendo en vías que la conviertan en la plataforma más fiable para las empresas B2B que buscan un crecimiento ambicioso.*

*Obtén más información sobre B2B Edition [aquí](#). Para registrarte en la versión beta del nuevo portal de compradores, haz [clic aquí](#).*

### **Acerca de BigCommerce**

*BigCommerce (Nasdaq: BIGC) es una plataforma de comercio electrónico de software como servicio (SaaS) que permite a los comerciantes de todos los tamaños crear, innovar y desarrollar sus negocios online. BigCommerce proporciona a los comerciantes sofisticadas funcionalidades, personalización y rendimiento de nivel empresarial con simplicidad y facilidad de uso. Decenas de miles de empresas B2B y B2C en 150 países y numerosos sectores utilizan BigCommerce para crear tiendas virtuales atractivas y dinámicas, incluidas Ben & Jerry's, Molton Brown, S.C. Johnson, Skullcandy, Sony y Vodafone. Con sede en Austin (Texas), BigCommerce tiene oficinas en Londres, Kiev, San Francisco y Sídney. Para obtener más información, visita [www.bigcommerce.com](http://www.bigcommerce.com) o síguenos en [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Instagram](#) y [Facebook](#).*

*BigCommerce® es una marca comercial registrada de BigCommerce Pty. Ltd. Las marcas comerciales y de servicio de terceros son propiedad de sus respectivos dueños.*

###