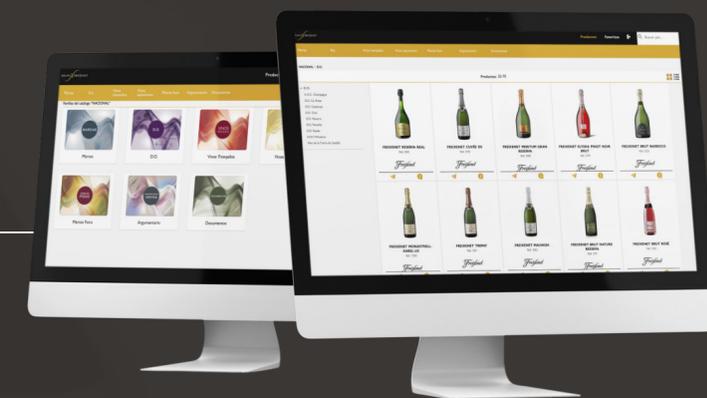




# B2B CONTENT PORTAL

Completo y potente **portal de contenidos**

**B2B, integrado** con los principales CRM, para la organización y gestión inteligente de contenidos de valor comerciales y corporativos.



# B2B CONTENT PORTAL

Este portal sirve como un **repositorio online de contenidos comerciales y corporativos**, para que tus clientes puedan consultarlos en cualquier momento.

Es importante que el **cliente tenga acceso a un sistema que le permita realizar acciones por cuenta propia** después de la visita comercial o para negocios sin equipo de ventas.

Este producto está especialmente diseñado para **optimizar el proceso comercial**, con la organización y gestión inteligente de contenidos comerciales y corporativos.

Es el complemento perfecto para el producto Content Hub, debido a que funciona de forma integrada pero desatendida.

## Algunos de los clientes que usan este producto



ferrovial

Freixenet



pre zero

maxchief

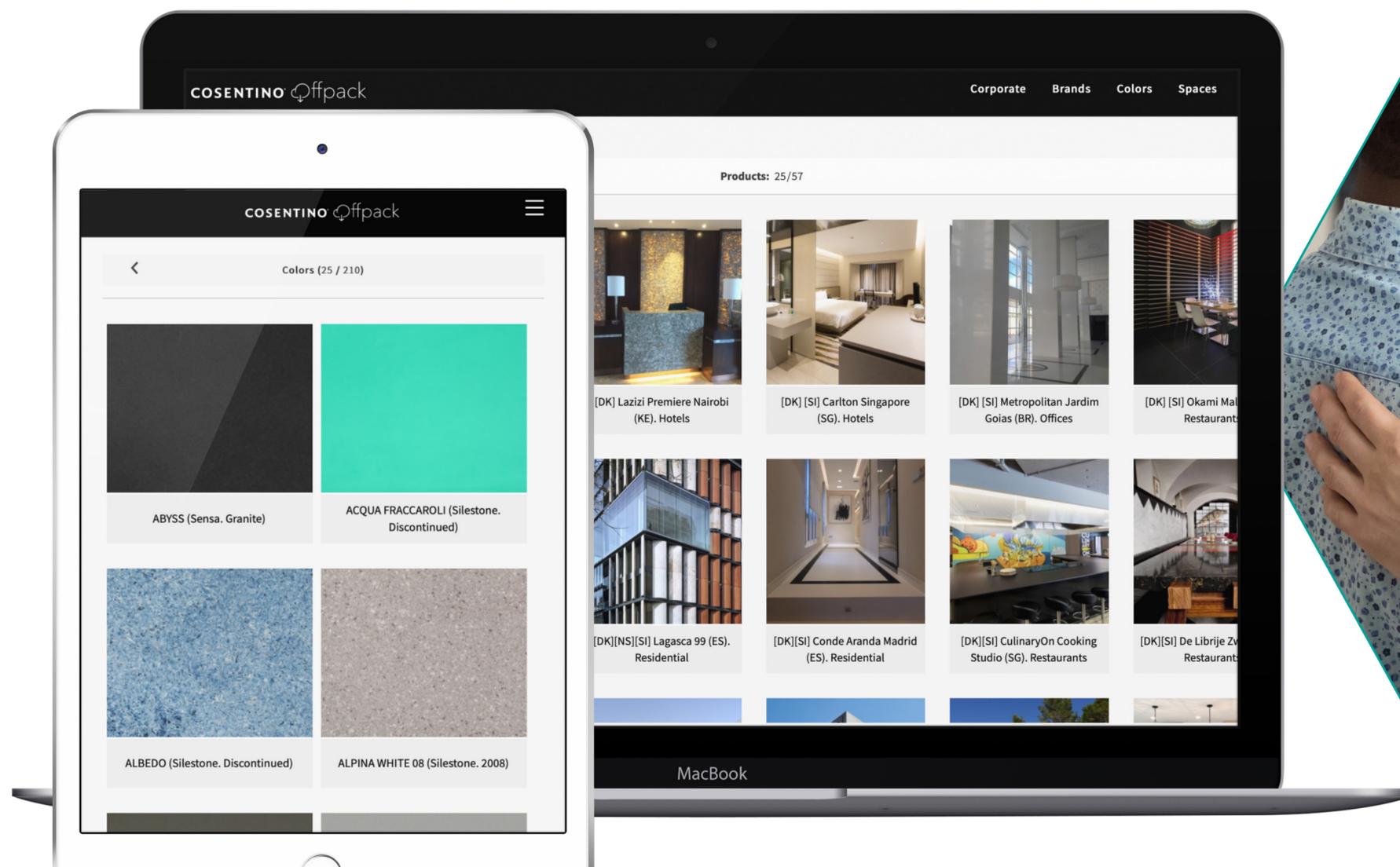
## A quién va dirigido?

Organizaciones y marcas con productos y servicios de alto valor añadido que valoran la comunicación y los contenidos que comparten con sus clientes, prescriptores y equipos de trabajo. La gestión del conocimiento, la transformación digital y el análisis de métricas son parte de su estrategia.



# Gestión profesional de contenidos de valor

Una herramienta para canalizar toda la información comercial y de **marketing** de la compañía hacia el cliente directo o distribuidor, desde un único punto, con reporte automatizado de la actividad realizada.





# Características generales:

Un portal de contenidos a tu medida



## Portal privado para clientes

Sin límite de usuarios registrados (clientes o distribuidores).  
Credenciales por cliente que le permiten acceder a su entorno personalizado, para ver el catálogo de productos y realizar pedidos.



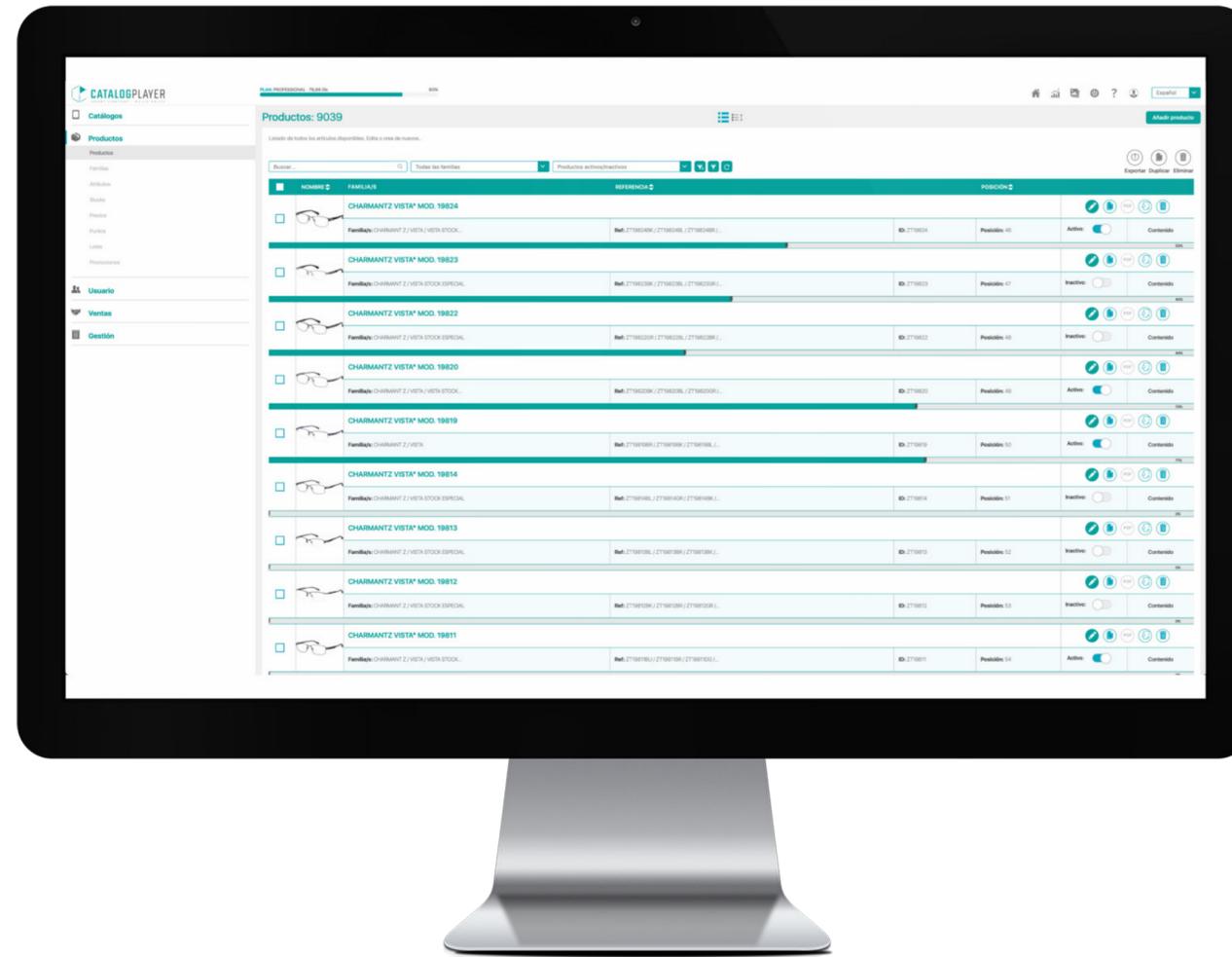
## Cápsula comercial

Permite que los distribuidores puedan compartir contenidos e información con los clientes finales, obteniendo trazabilidad de la cápsula comercial compartida.



## Contenidos personalizados

El cliente únicamente tendrá acceso a los catálogos o productos sobre los que tenga permiso cada usuario.





## Interfaz y funcionalidades a medida

Personalización gráfica y adaptación de los estilos de la interfaz web a la imagen corporativa de la compañía. Admite evolutivos personalizados en las funcionalidades para adaptarlo mejor a las necesidades de tu negocio.



## Contenido segmentado

Permite crear catálogos genéricos personalizados orientados a segmentar la oferta por tipo de cliente, sector o ciclo de venta, que el cliente podrá descargar.



## Multidispositivo y multiidioma

Diseño responsive para facilitar el acceso a los clientes desde cualquier tipo de dispositivo: ordenadores, tablets o smartphones. También puede disponer del catálogo en diferentes idiomas.



# Beneficios B2B Content Portal



#1

**Facilita** la organización de contenidos comerciales y corporativos

#2

**Fidelización** del cliente

#3

**Libera** el equipo comercial y el backoffice de marketing

#4

**Consultable** 24/7 también en horario no comercial

#5

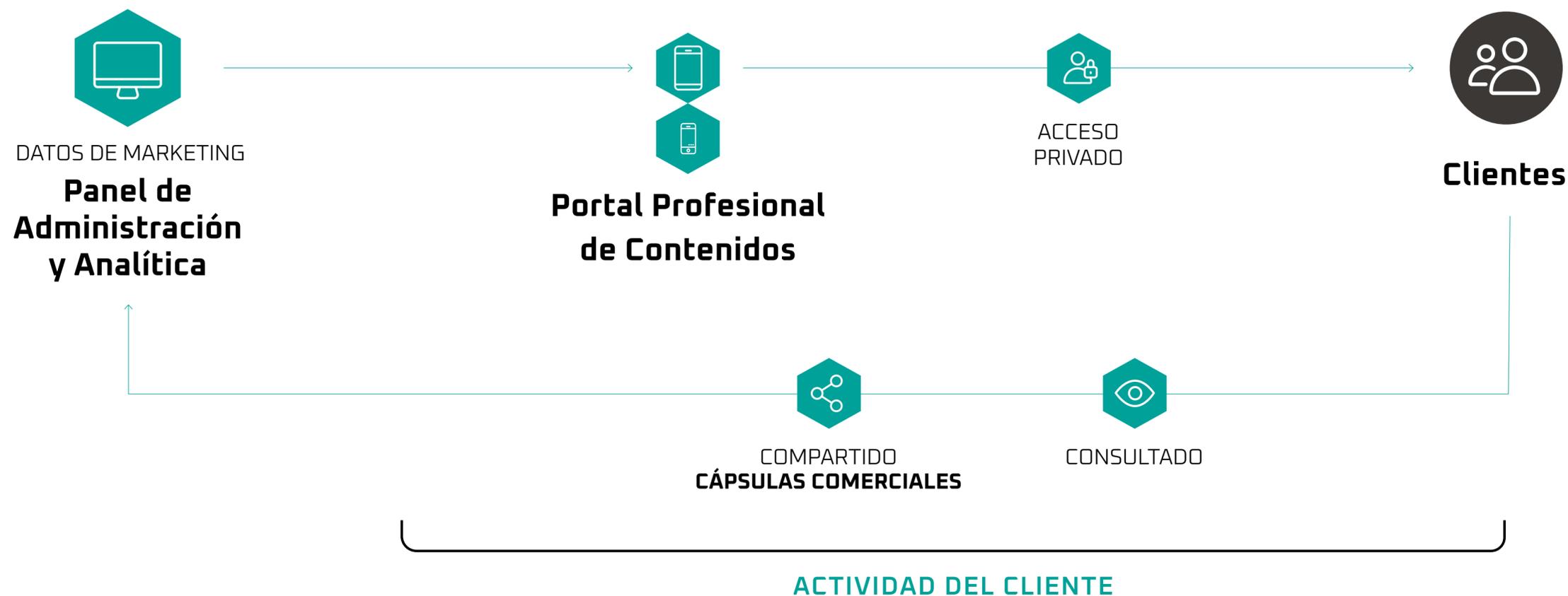
**Obtención** métricas de navegación y trazabilidad de información compartida

#6

**Detecta** preferencias de los clientes para optimizar la creación de contenidos de valor

# Esquema funcional

B2B Content Portal



# Contacto



Avinguda Sant Julià, 1  
08401 Granollers. BARCELONA



[info@catalogplayer.com](mailto:info@catalogplayer.com)



+ 34 93 870 90 30



Asesor personal:

**XAVIER SOLÀ**

+34 618 20 37 02

[xavier.sola@catalogplayer.com](mailto:xavier.sola@catalogplayer.com)



**CATALOGPLAYER**

SMART CONTENT · BUILD SALES