

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Que plano de hospedagem para um grossista ou fornecedor B2B: catálogo, tabelas de preços e clientes com conta

Escolher o plano certo

CÓDIGO

RLX-MZ-KB-1960

VERSÃO

v2026.10.15

PAÍS · IDIOMA

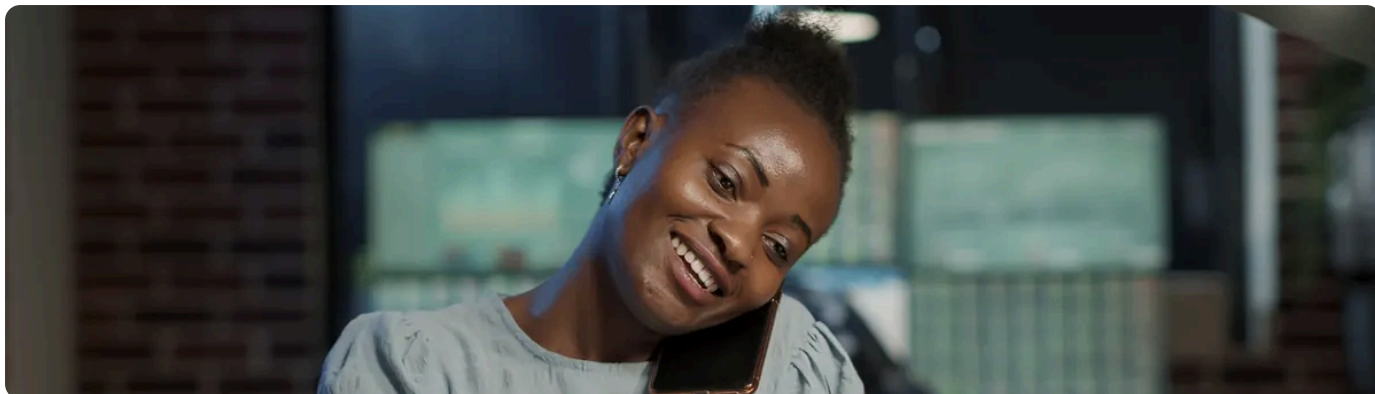
Moçambique · Português

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. · Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607 · NUEL 105 045 974 · CAE 62022

<https://www.meu.interweb.co.mz/knowledgebase/1960>



A resposta curta: um fornecedor que vende a empresas precisa de um site que mostre **o que vende**, deixe pedir **preços** e, para os clientes habituais, dê acesso às **suas tabelas**. Para começar, **o plano de entrada serve**. O que muda em relação a uma loja é que o preço, muitas vezes, só se mostra a quem tem conta.

O que o site precisa

O quê	O que fazer
Catálogo	Produtos com referência, descrição e fotografia. Se são muitos, um ficheiro CSV carrega-os de uma vez: Importar e exportar produtos .
Preços	Tabelas por cliente ou por quantidade. Se variam, não as publique abertas: ponha-as atrás de um início de sessão ou envie-as a pedido.
Pedido de cotação	Um formulário com referência, quantidade e prazo: Pedir uma cotação .
Condições	Encomenda mínima, prazos de entrega, formas de pagamento a empresas e zonas servidas. Em texto, num sítio só.
Clientes com conta	Preços e histórico de encomendas só para quem tem conta. É uma área com início de sessão: Que plano para uma área com início de sessão .

Como começar

1

Comece pelo plano de entrada com o catálogo, um formulário de cotação e as condições.

2

Arrume os produtos por categoria e dê uma referência única a cada um.

3

Decida o que é público: catálogo sim; preços de grossista só para clientes.

4

Responda às cotações em prazo certo e diga qual é: um comprador que espera dias vai a outro fornecedor.

5

Reveja o plano quando passar a aceitar encomendas e pagamentos online: **Que plano para uma loja.**

Preços de grossista públicos chegam ao cliente final. Se vende também a particulares com outro preço, mostrá-los a todos cria conflito. Com uma conta e uma aprovação, cada tipo de cliente vê o que lhe corresponde.

Para empresas que compram, o e-mail no domínio próprio conta como prova de seriedade:
E-mail grátis ou no seu domínio.

Está a montar o site de um fornecedor? Diga-nos quantos produtos tem e se os preços variam por cliente.

Abrir pedido de suporte

VEJA TAMBÉM

Importar e exportar produtos no WooCommerce com um ficheiro CSV

Pedir uma cotação: o que preencher e o que recebe

Que plano para um site de membros, reservas ou cursos, onde os visitantes entram com conta

Que plano para uma loja online, e os sinais de que precisa de mais

E-mail gratuito ou e-mail com o seu domínio: o que muda para uma empresa



Versão online deste documento

A Interweb é uma empresa líder em serviços de internet, com a missão de ajudar negócios a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.

2020

FUNDADA

37 mil+

CLIENTES

130+

INSCRIÇÕES POR DIA

Interweb Moçambique

RLX Holdings, S.A. • Grupo RLX Holdings

NUIT 401 191 607

NUEL 105 045 974

CAE 62022

SEDE Bairro 7 de Setembro
Vilankulo 1304 • CEP 0411-02, Inhambane, Moçambique

CONTACTOS info@interweb.co.mz • +258 84 635 1111 • +258 86 635 1111 • www.interweb.co.mz

HORÁRIO 2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas
Sábado & Domingo - Fechado