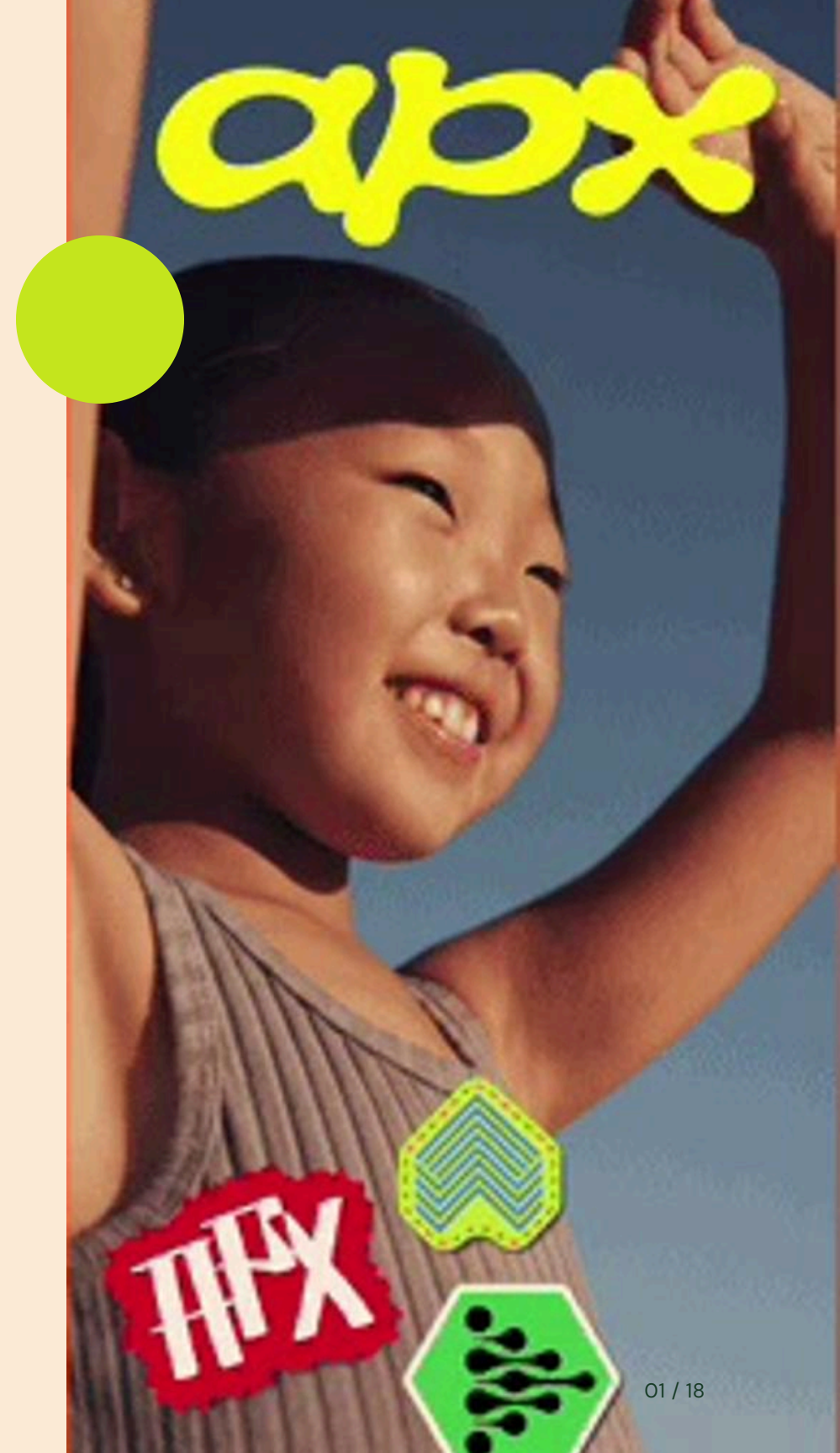




PROPOSTA DE PLATAFORMA COMERCIAL · OUTUBRO 2026

Uma marca em movimento. Um canal pronto para distribuir.

Site, marketplace B2B e relacionamento para expandir a presença da APX.



Universo infantil. Compra profissional.

A energia da APX atrai. Uma jornada clara para distribuidores transforma interesse em oportunidade comercial.

Para quem compra

Distribuidoras, representantes e responsáveis comerciais adultos.

Para quem a marca existe

Crianças em movimento, representadas no universo visual dos materiais fornecidos.

Nossa proposta

Conectar marca, canal e operação em uma experiência B2B própria da APX.



Dream big. Move up.

A proposta parte da identidade encontrada nos vídeos: movimento, tipografia expressiva e contrastes de cor.

HYDRATE & GO! • Feito para crianças em movimento.

Linha apresentada no material

Frutas vermelhas

Uva verde e limão

Uva

Informações técnicas, embalagem e condições comerciais entram após validação da APX.



Do primeiro interesse à próxima reposição.

01	02	03	04	05
Descobrir	Qualificar	Negociar	Comprar	Recomprar
Campanhas e conteúdo levam o comprador ao site APX.	Cadastro comercial identifica empresa, região e perfil de distribuição.	Catálogo e mix estruturam uma cotação para a equipe comercial.	Condições aprovadas e pedido seguem para a retaguarda integrada.	Histórico, relacionamento e reposição mantêm o canal ativo.

O demonstrador atual cobre a experiência de marca, o catálogo e a montagem de uma solicitação de cotação. As etapas operacionais serão implantadas por fase.

A marca abre a conversa.

Uma vitrine própria para apresentar a APX e iniciar relações com distribuidores.

Identidade em primeiro plano

Logo, cores, slogans e materiais reais da marca.

Conteúdo orientado ao canal

Sabores, oportunidade de parceria e próximo passo comercial claros.

Experiência responsiva

Navegação para celular e computador, com acesso ao catálogo e à proposta.

[Explorar apx.duk.com.br ↗](https://apx.duk.com.br)

**Marca forte.
Canal
conectado.**



apx.duk.com.br

Um mix. Uma conversa comercial bem preparada.

01	02	03
Explorar sabores	Montar o mix	Exportar a cotação
Catálogo demonstrativo com os três sabores confirmados no material da APX.	Selecionar sabores e quantidades para organizar o interesse do distribuidor.	Gerar um resumo para compartilhar com a equipe comercial e continuar a negociação.

O que esta versão demonstra	A experiência de compra B2B e o pedido de cotação. Não há pedido registrado em ERP, estoque validado, cálculo fiscal, frete contratado ou pagamento real.
------------------------------------	---

O relacionamento continua depois do primeiro contato.

Um ambiente exclusivo para empresas aprovadas, conectado às regras da APX.

Acesso por empresa

Credenciamento, aprovação comercial e papéis de compradores e administradores.

Condições próprias

Tabela, múltiplos de compra, mínimo e campanhas conforme perfil e região.

Histórico e recompra

Consultar propostas e pedidos; refazer o mix com base na disponibilidade real.

Documentos e acompanhamento

Acesso autorizado a documentos e atualização do pedido quando as integrações estiverem prontas.

Módulo a desenvolver e integrar. Regras, dados e permissões serão homologados com a APX.

Cada oportunidade com responsável e retorno.

01	02	03
Atendimento	Gestor	AccErp
Uma fila comercial e um responsável recebem o interesse do distribuidor.	Cadastro, amostra, proposta e retorno viram tarefas com dono, prazo e evidência.	Vendedor, carteira, proposta e pedido organizam a negociação e o relacionamento.

Expansão com regras claras

A APX define cobertura, carteira e encaminhamento. Território exclusivo, comissão e visitas de representantes exigem escopo próprio. O modelo inicial recomendado é a APX vendendo a distribuidores.

Uma conversa. Histórico completo.

Captar, qualificar e acompanhar cada parceiro sem perder o contexto comercial.



MKT · Origem e funil

Origem, estágio, responsável e ganho ou perda de cada oportunidade; ligação ao pedido real a implementar.

Atendimento · WhatsApp comercial

WhatsApp oficial, fila, responsável e histórico para o contato comercial da APX.

Desk · Pós-venda com histórico

Registrar avarias, devoluções e ocorrências, com dono, prazo de solução e satisfação; vínculo ao pedido a integrar.

Portal do cliente · Área do parceiro

Documentos e atendimento com acesso por empresa. Catálogo comercial, pedido e recompra serão desenvolvidos e integrados.

Consistência na marca. Força para o canal.

MKT como base para captação, campanhas e materiais comerciais, com configuração e aprovação da APX.

Atrair compradores

Campanhas e páginas por perfil ou região, com origem registrada no CRM.

Equipar parceiros

Catálogo, peças e kit de marca para apoiar a apresentação no ponto de venda.

Medir o que importa

Oportunidades qualificadas e conversão ligada ao pedido real, após integração.



O pedido precisa encontrar uma operação preparada.

ERP e financeiro	Integrar clientes, produtos, orçamento, pedido, parcelas e recebíveis. Avaliar AccErp ou o ERP já usado pela APX.
Fiscal	Definir documentos, regras e integração de mercadorias com a APX e seu contador. Faturamento financeiro não comprova emissão fiscal.
Estoque e rastreabilidade	Especificar disponibilidade, reserva, lote, validade, depósitos e vínculo entre produto e pedido.
Logística e pagamento	Conectar frete, transportadora, rastreio, devoluções, provedor de pagamento e conciliação conforme o modelo aprovado.

As integrações dependem das APIs, contratos, cadastros e regras operacionais da APX. Nenhuma está ativa no demonstrador.

Seis sistemas na frente. Um portfólio para crescer.

MKT + Atendimento	Registrar origem, qualificar o interessado e responder com histórico e responsável. Configurar canais e CRM próprios da APX.
Gestor + AccErp	Organizar amostras e retornos, carteira, propostas, pedidos e financeiro. Conectar o pedido real e a política comercial APX.
Portal do cliente + Desk	Entregar documentos e atendimento ao parceiro; tratar ocorrências com dono e prazo. Carrinho, recompra e vínculos ao pedido exigem desenvolvimento.

Expansão conforme necessidade: BPO, Ponto, Performance, eSocial, Cofre, Ativos, AcessoRemoto, LiveView e Controles. Os 15 produtos foram analisados; a integração APX será especificada e homologada.

Operação profissional. Responsabilidades claras.

01	02	03
Acesso comercial	Dados necessários	Continuidade
Cadastro destinado a adultos. Permissões por empresa e função, com separação dos dados da APX.	Coletar apenas o necessário para relacionamento e operação. Definir finalidade, retenção e comunicação.	Registros de ações, monitoramento, backups e teste de restauração conforme o serviço contratado.
Governança antes da operação	Definir termos, políticas, consentimentos de marketing e tratamento de solicitações com os responsáveis da APX. Validar exigências de LGPD e publicidade aplicáveis com a assessoria responsável.	

Uma evolução por fases, com aceite em cada entrega.

01 • Definir	Mapear modelo de venda, sistemas, catálogo, regras e responsáveis. Entrega: escopo, arquitetura e plano aprovados.
02 • Lançar a presença	Homologar site, catálogo e captação para o CRM. Entrega: conteúdo aprovado e jornada de contato funcionando.
03 • Operar o B2B	Implantar acesso, condições, cotação e pedido com as integrações contratadas. Entrega: fluxo completo em homologação.
04 • Escalar o canal	Adicionar recompra, campanhas por carteira, materiais de PDV e indicadores. Entrega: operação assistida, treinamento e acompanhamento.

Calendário definido após levantamento das integrações e disponibilidade dos insumos. Cada fase tem escopo, responsáveis e aceite formal.

Aceite por evidência. Evolução por dados.

01	02	03
Experiência	Operação	Medição
Marca aprovada; conteúdo correto; navegação em celular e computador; formulários e exportação testados.	Cadastro autorizado; regra comercial aplicada; pedido conferido no ERP; documentos e atualizações disponíveis ao perfil correto.	Origem e qualificação; tempo até contato; proposta e primeiro pedido; intervalo de recompra; carteira sem pedido; solução de ocorrências.
Metas construídas com a APX	Definir indicadores, fonte dos dados e linha de base antes de pactuar metas. Não estimar ganho de vendas ou redução de custos sem medir a operação.	

Começar pelo essencial. Conectar o crescimento.

PACOTE RECOMENDADO

Marca + canal B2B

Site APX e catálogo oficial
CRM MKT + Atendimento + Gestor
Portal comercial por empresa
Cotação e integração de pedido
Treinamento e operação assistida

MÓDULOS OPCIONAIS

Expansão e sustentação

Campanhas e materiais de trade
Atendimento e pós-venda Desk
Financeiro e conciliação
Logística, lotes e rastreabilidade
LiveView e apoio financeiro

Investimento: a dimensionar após escopo e integrações.

Proposta final separará implantação, serviços recorrentes, licenças, mídia e custos dos provedores contratados.

A APX define as regras. A DUK constrói o caminho.

Marca e produto	Arquivos oficiais, direitos de uso dos materiais, rótulos, fotos, ficha técnica e informações comerciais aprovadas.
Comercial e distribuição	Empresa responsável pela venda, regiões, representantes, tabelas, unidades, mínimos, crédito, troca e devolução.
Operação e integrações	ERP atual, estoque, fiscal, logística, meios de pagamento, APIs e contatos técnicos dos provedores.
Equipe e governança	Responsáveis pelo conteúdo, operação, aprovação e dados; canais próprios da APX; homologação por fase.

Dados de produto e alegações comerciais só serão publicados após validação da APX. Condições e prazos dependerão do escopo contratado.

APX + DUK

Dream big. Move up.

Uma marca com energia.

Uma experiência para o canal.

Uma operação conectada.

apx.duk.com.br ↗

Demonstração e proposta de evolução comercial.

