

Declaração do Problema

E-Commerce - DualVet

O problema de não expandir os clientes B2B e não atingir os clientes B2C **afeta** o aumento de volume de vendas da DualVet, **devido** a várias das lojas estarem localizadas a uma distância muito grande, e os consumidores finais não conhecerem a empresa.

Os benefícios do E-commerce para a DualVet **são:**

- Automatizar vendas;
- Atendimento mais rápido e eficiente;
- Aumento do volume de vendas nas relações B2B;
- Atingir relações B2C;
- Melhor relacionamento com o cliente;
- Alcance de novos clientes independente de sua localização no país.

