



# B2W MARKETPLACE

[americanas.com](http://americanas.com)



 shoptime

# B2W DIGITAL

## índice

- 01** Desenvolvimento de comércio eletrônico na Internet
- 02** O nascimento e o progresso do modelo de compartilhamento
- 03** Introdução ao Submarino
- 04** Plano de desenvolvimento UT

**A transformação  
que você busca começa  
aqui\_**

Através do alcance, credibilidade e visibilidade trazidos pelas marcas Americanas, Americanas Empresas, Submarino e Shoptime, nós somos o meio que conectará você às suas próximas conquistas.

Com mais de 17 milhões de clientes ativos e mais de 2 bilhões de visitas todos os anos, o nosso público está procurando os produtos que você vende.



### Desenvolvimento de comércio eletrônico na Internet

- 1.1 História do Desenvolvimento do E-commerce na Internet
- 1.2 Modo de operação de comércio eletrônico na Internet
- 1.3 Pontos problemáticos do sistema de negócios da Internet

## 1.1 Historia do Desenvolvimento do E-commerce na Internet

Em 1961, o Dr. Leonard Kleinrock do Massachusetts Institute of Technology publicou uma tese sobre a tecnologia de comunicação de pacotes. Esta tecnologia é o método de comunicação padrão da Internet, e daí veio a origem da Internet no mundo.

Na verdade, foi só em 1993 que o navegador "Mosaic" nasceu, e a popularidade da Internet explodiu. Em 1995, quando a NSF lançou uma nova estrutura de rede backbone de alta velocidade e se tornou uma plataforma de teste para a NII, a SUN lançou a linguagem de programação da rede Java, que promoveu enormemente o desenvolvimento da indústria de computadores, e novos serviços eletrônicos começaram a aparecer em grande número. As transações comerciais tradicionais são feitas por meio de pontos fixos para vendas presenciais de mercadorias, seguindo a forma tradicional de liquidação bidirecional de dinheiro e mercadorias; ao surgimento dos telefones e fax, as transações são realizadas por meio de transferências e remessas por telefone e fax; com a popularização da Internet e do celular. A atualização da Internet de 3G para 4G promoveu o nascimento e o desenvolvimento do e-commerce, e uma nova forma de comércio online surgiu e tem sido continuamente desenvolvida. A primeira plataforma de e-commerce foi fundada em 1995, uma livraria online inovadora por Jeff Bezos, o pai do e-commerce, que leva o nome do rio que atravessa a América do Sul - a plataforma Amazon.



## 1.2 Modo de operação de comércio eletrônico na Internet

O núcleo do modelo de operação do e-commerce na Internet é a venda de plataforma online, a logística offline abre a distribuição, a ascensão e o desenvolvimento do e-commerce já foram 15 anos e o modelo atual de operação do e-commerce apresenta uma subdivisão e forma vertical. Devido aos diferentes modelos de negócios, suas plataformas e modelos de marketing também são diferentes. Os principais modelos operacionais atuais de e-commerce na Internet, incluindo B2C, C2C, B2B e outros modelos operacionais, e depois estendidos para ODM e outros modelos operacionais inovadores de e-plataformas de comércio.

O e-commerce B2C refere-se ao negócio para o cliente, que se refere ao uso da Internet para todas as atividades comerciais, ou seja, a conexão completa do fluxo de informações, fluxo de capital, fluxo de negócios e parte da logística na Internet. O e-commerce B2C demonstrou sua grande vitalidade em todas as esferas da vida com comunicação de informações bidirecional completa, métodos de transação flexíveis, logística e distribuição rápidas e métodos de operação de baixo custo e alta eficiência. O modo de operação é dividido em B2C abrangente, B2C vertical, B2C de venda direta e assim por diante. Entre eles, o modelo de operação B2C abrangente representado pelo AliExpress concentra-se principalmente na prestação de serviços aos usuários. Sua competitividade reside na influência da marca construída em sua própria plataforma, buscando altivamente novos pontos de lucro e cultivando o core business. Sua principal vantagem está no display de produtos, uma ampla gama de produtos nas prateleiras e a inteligência do sistema de informação. A versão internacional do Alipay é lançada como o processo de transação do usuário, e a extensão de serviços de valor agregado, como por meio de trens e empréstimos de crédito, melhora a aderência de usuários e usuários para a plataforma.

### B2C vertical

O B2C vertical é representado pela plataforma de comércio eletrônico emergente. Ele usa produtos altamente categorizados subdivididos como sua vantagem para direcionar com precisão os usuários no campo vertical, comunicar-se e cooperar com fabricantes de marcas conhecidas e resolver o problema com canais off-line. conflitos de interesse, enquanto expandem a linha de produtos e a série de produtos, têm um público-alvo claro por meio de recursos como "descontos", "vendas especiais" e "novos modelos". Atualmente, eles estenderam produtos direcionados ao público em vários de áreas de produtos Plataforma de negócios eletrônicos.

### B2C direto

O e-commerce B2C é caracterizado pela auto-operação de marca em grande escala. A plataforma de e-commerce estabelecida diretamente precipita o tráfego auto-operado da marca. Com a explosão de vídeos curtos e transmissões ao vivo, streaming de mídia se tornou uma ferramenta de desvio para B2C e direto. -comércio. Essas plataformas têm uma rica experiência de varejo off-line e podem integrar com eficácia a cadeia de suprimentos e o sistema de logística de empresas de varejo tradicionais.

## 1.2 Modo de operação de comércio eletrônico na Internet



Comércio eletrônico entre pessoas físicas. Nesta C se refere aos consumidores. Por exemplo, um consumidor tem um computador, realiza transações pela internet e vende para outro consumidor. Tomemos como exemplo a Amazon. Tais plataformas têm soluções maduras em termos de pagamento online, comunicação instantânea, integridade e segurança, push de busca, etc. A compatibilidade entre plataformas semelhantes se reflete principalmente na compatibilidade do algoritmo de compatibilidade e simultaneidade entre plataformas. A plataforma de e-commerce C2C cofete principalmente comissões da transação, fornecendo oportunidades para ambas as partes da transação, por meio da recomendação de espaço publicitário e serviços de valor agregado da plataforma. Como resultado, para os comerciantes, o núcleo é o custo de compra de tráfego.



Refere-se à troca e transmissão de dados e informações e ao desenvolvimento de atividades de transação entre empresas e empresas por meio de uso da rede ou da Internet. Ele integra intimamente a intranet da empresa e os produtos e serviços da empresa com os clientes por meio de sites B2B ou clientes móveis e oferece aos clientes melhores serviços por meio da resposta rápida da rede, promovendo assim o desenvolvimento de negócios da empresa. Veja o Alibaba como exemplo. Por exemplo, o principal modelo de lucro da plataforma é cobrar dos fornecedores taxas de adesão, como fornecedora a Chengtong, e usar anúncios de plataforma, classificações de licitações e serviços de valor agregado como receita.



O núcleo do modelo do fabricante do design original é remover o prêmio elevado da marca, expressar o custo de publicidade e relações públicas, eliminar o canal intermediário e abandonar o modelo de vendas tradicional, de modo que o preço possa retornar a racionalidade, de modo a fornecer aos usuários produtos de qualidade de vida com valor para o dinheiro. Plataforma de negócios, seu principal modelo de lucro ainda é baseado em serviços de valor agregado, como compartilhamento de transações e publicidade em plataforma.

## 1.3 Pontos problemáticos do sistema de negócios da Internet

Como um novo motor de crescimento econômico, o comércio eletrônico na Internet mudou o estilo de vida das pessoas. Para os comerciantes, a espinha dorsal do comércio eletrônico na Internet, os pontos problemáticos no desenvolvimento do comércio eletrônico na Internet surgiram gradualmente. Embora o crescimento do comércio eletrônico mercado de comércio não tocou o teto, mas a taxa de crescimento diminuiu.

Na era do e-commerce tradicional e na era dos shoppings móveis, o problema da assimetria de informação pode ser resolvido, pois reduz o valor para o cliente e compra produtos com a mesma qualidade, o que proporciona muita comodidade na compra dos produtos. Portanto, o comércio eletrônico na Internet impactou muitos modelos de negócios off-line que dependem exclusivamente da obtenção de diferenças de preços de produtos. No entanto, para os comerciantes, a era dos dividendos do comércio eletrônico na Internet já passou. Agora, o custo de investimento de novos negócios está cada vez mais alto, e a essência são os comerciantes. O aumento do custo do tráfego, seja de cargos de pessoal: postos de operação de e-commerce, manutenção de licitações e aumento do pessoal de gestão de espaços publicitários, agora a principal fonte de tráfego dos comerciantes é obtida por meio de anúncios de plataforma, que aumenta invisivelmente o custo dos comerciantes e Riscos e custos de tráfego tornaram-se a principal razão para a desaceleração do crescimento.

**Aumento nos custos operacionais de tráfego, levando a uma desaceleração no crescimento da plataforma**

# B2W DIGITAL

## O nascimento e o progresso do modelo de compartilhamento

- 2.1 Modelo de economia compartilhada
- 2.2 Compartilhando o desenvolvimento da economia
- 2.3 Tecnologia compartilhada
- 2.4 Perspectivas ecológicas da nova economia compartilhada

### 2.1 Modelo de economia compartilhada



#### ➤ Recursos ociosos

Com o rápido desenvolvimento da tecnologia de Internet móvel, surgiram modelos de negócios e emergentes representados pela economia compartilhada. O modelo de economia compartilhada é composto por muitos tipos diferentes de economia compartilhada. A economia compartilhada se refere a instituições ou indivíduos com recursos ociosos que transferem o direito de usar os recursos a terceiros mediante o pagamento de uma taxa. Os cedentes recebem recompensas e os compartilhadores compartilham o excesso de recursos de outros. Crie valor. Na economia compartilhada, os recursos ociosos são o primeiro e o mais crítico elemento. É a base para os proprietários e usuários de recursos realizarem o compartilhamento de recursos. Os recursos ociosos sob o conceito de economia compartilhada podem ser entendidos como: os recursos foram originalmente utilizados pelos próprios indivíduos ou organizações e, quando não estão em uso ou ocupados, são recursos ociosos.

#### ➤ Economia da partilha

A economia compartilhada vem da Internet, mas o impacto da economia compartilhada excederá em muito a própria Internet. A economia da partilha proporciona uma nova forma de pensar. A economia da partilha quebra o modelo de negócio original e realiza a transformação do consumo de "propriedade" em "direito de uso". Através da reutilização de recursos excedentes, a produtividade tradicional é substituída. Com o excedente, fica mais barato; com o excedente, não há necessidade de se reproduzir; por isso é ecologicamente correto; com o excedente, "cliente é Deus" passa a se tornar "cliente e servidor", e os clientes também prestam serviços. Este é o poder da economia compartilhada.

## 2.2 Compartilhando o desenvolvimento da economia

O termo "economia compartilhada" apareceu pela primeira vez na revista "American Behavioral Scientist" de 1978.

Depois da crise financeira, em um certo clima de desespero da velha economia, surgiram empresas de economia compartilhada como airbnb e Uber. Rapidamente, a economia compartilhada se espalhou de empresas para indivíduos e economias representadas pelos Estados Unidos e China. O excedente de recursos e a necessidade de economizar dinheiro são as forças motrizes bipolares no início da economia compartilhada. Por exemplo, o yin e o yang impulsionam a economia da fertilidade para a economia compartilhada. Pessoas, dinheiro e coisas obtiveram grandes oportunidades de liberação e liberdade. Tentaram se separar, se libertar e se separar da relação de apego, afiliação e escravidão, e obter deles a transformação de interesses. A economia compartilhada está fadada a trazer mudanças revolucionárias para indivíduos, propriedades, empresas e até mesmo para a sociedade.

O surgimento da plataforma de economia compartilhada ajuda a mão-de-obra individual a resolver o problema de espaço de escritório e fundos no front end e ajuda a resolver o problema de reunir clientes no back end. Ao mesmo tempo, o efeito de coleta de clientes da plataforma permite que os comerciantes individuais se concentrem melhor no fornecimento de produtos ou serviços de alta qualidade. Para

O desenvolvimento da economia compartilhada é um processo de desintermediação e reintermediação. Desintermediação: o surgimento da economia de compartilhamento quebra a dependência dos trabalhadores das organizações comerciais, e eles podem fornecer serviços ou produtos diretamente aos usuários finais; reintermediação: embora os prestadores de serviços individuais estejam separados da organização comercial, eles estão a fim de alcançar uma gama mais ampla de partes da demanda. Eles acessam a plataforma de economia compartilhada da Internet.

## Shared technology 2.3 Tecnologia compartilhada



### Forma de atividade humana

Desde os tempos antigos, tem havido uma forma de atividade humana como "compartilhar". Na época do desenvolvimento da civilização humana, "compartilhar" era dominado por uma abordagem nacional e pública.



### Tecnologia de compartilhamento de Internet

Após o século 21, com o rápido desenvolvimento da tecnologia e da economia da Internet, nasceu a tecnologia de compartilhamento de domínio privado baseada na análise de big data, recuperação e distribuição inteligente ou tecnologia de compartilhamento ponto a ponto.



### Internet + Internet das Coisas

As tecnologias de aplicação Internet + Internet das Coisas, como "bicicletas compartilhadas", fornecem aos usuários serviços de aluguel de bicicletas por meio do controle em nuvem. Este tipo de tecnologia de compartilhamento inclui plataformas básicas de computação em nuvem, álbuns de dados e serviços de plataforma, e também é atribuído à aplicação abrangente de tecnologia de pagamento rápido, tecnologia de posicionamento GPS e tecnologia de distribuição de dados de fluxo no modelo de economia compartilhada.

## 2.4 Perspectivas ecológicas da nova economia compartilhada



## 03

### Introdução ao Submarino

- |   |   |
|---|---|
| 3.1 Histórico da empresa B2W                  | 3.2 Política estratégica                      |
| 3.3 Modelo de negócios Submarino              | 3.4 Modelo de lucro Submarino                 |
| 3.5 Modelo de lucro Submarino(receita VIP)    | 3.6 Introdução ao produto ecológico Submarino |
| 3.7 Introdução ao produto ecológico Submarino | 3.8 Análise estratégica Submarino             |
| 3.9 Tecnologia Submarino                      |   |

### 3.1 Historico da empresa B2W



A B2W é uma empresa digital, líder na América Latina, e sua história se confunde com a história do e-commerce no Brasil. O objetivo da empresa é conectar pessoas, negócios, produtos e serviços na mesma plataforma digital.

A empresa detém as maiores e mais populares marcas da Internet (Americanas.com, Submarino, Shoptime e Sou Barato) e o mercado está em franco crescimento. A empresa atua nas seguintes áreas: e-commerce (1P) e mercado (3P) por meio da Americanas.com, Submarino, Shoptime e outras marcas, serviços de crédito ao consumidor Submarino Finance e Digital Finance, pagamento pela Ame, crédito e serviços financeiros; plataforma de tecnologia e soluções de logística, distribuição e atendimento ao cliente.

### 3.2 Política estratégica



### 3.3 Modelo de negócios Submarino



### | 3.4 Modelo de lucro Submarino

O sistema de correspondência de pedido inteligente submarino é o núcleo dos pedidos inteligentes. É claramente diferente dos comerciantes. Ele pode combinar diferentes pessoas para fazer pedidos corretos e fornecer um grande número de pedidos não entregues aos mecânicos por meio de compras online. Cada pedido é uma solicitação de montagem , e cada pedido é um pedido de montagem. A entrega também será entregue a uma pessoa



**Armazém próprio**  
Ao finalizar cada pedido, o usuário não receberá nenhuma mercadoria do submarino, mas terá uma loja profissional para finalizar o armazenamento das embalagens vazias.

## 3.5 Modelo de lucro Submarino(receita VIP)

Benefícios VIP:

NÍVEL VIP	REQUISITOS DE SALDO	Nº DE PEDIDOS DIÁRIOS	COMISSÃO POR PEDIDO	TOTAL DA COMISSÃO DIÁRIA	REQUISITOS DE GANHOS
VIP1	R\$ 120,00	4	1	4	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP2	R\$ 250,00	4	2	8	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP3	R\$ 500,00	8	2	16	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP4	R\$ 1.200,00	10	4	40	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP5	R\$ 2.500,00	20	4	80	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP6	R\$ 5.000,00	30	6	180	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP7	R\$ 10.000,00	38	10	380	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
VIP8	R\$ 20.000,00	39	20	780	SALDO SUFICIENTE PARA COMPLETAR DIARIAMENTE
GANHOS FINANCEIROS	3 DIAS 1% / DIA	7 DIAS 1,5% / DIA	15 DIAS 2% / DIA	30 DIAS 2,5% / DIA	60 DIAS 3% / DIA
GANHOS POR AGENTE	NÍVEL 1 100%	NÍVEL 2 20%	NÍVEL 3 10%		120 DIAS 3,5% / DIA

Recarregar não é consumir ou comprar, é apenas aumentar o saldo da conta, que pode ser retirado a qualquer momento.

Para todos os usuários do submarino, incluindo carteiras de gestão de patrimônio de cobertura de risco projetadas por uma equipe de gestão de patrimônio profissional de renome mundial e investimentos de carteira configurados no campo da gestão abrangente de ativos. Cada usuário submarino participante na gestão de fortunas obterá renda financeira submarina. A gestão financeira é uma renda fixa, e o equilíbrio da gestão financeira é devolvido todos os dias. Quando a gestão financeira expira, cada usuário deve tomar a iniciativa de transferi-la. Os fundos administrados pela administração financeira não afetam o nível VIP.

### Modelo de agência

O modelo de receita da agência é dividido em três níveis de receita, e a comissão da agência é paga pelo submarino

► A receita da agência de nível 1 é 100%

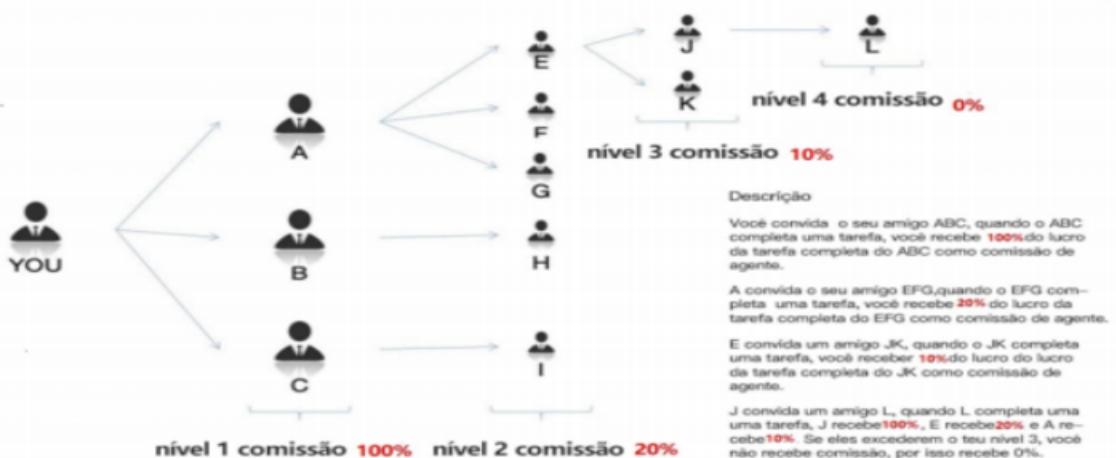
100% da comissão recebida por seus subordinados diretos para completar o pedido

► A receita da agência de nível 2 é de 20%

20% da comissão recebida por seus subordinados indiretos para completar o pedido

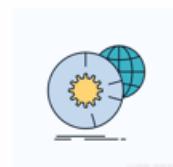
► A receita da agência de nível 3 é de 10%

10% da comissão recebida por seus subordinados de nível 3 para completar o pedido



### 3.6 Introdução ao produto ecologico Submarino

Como uma empresa de alta tecnologia da Internet, as produturas ecológicas da submarino incluem: Pesquisa e desenvolvimento de algoritmo inteligente, recuperação de dados e correspondência de serviços de nuvem de big data, integração de dados de transação, shopping do sistema de correspondência de pedido inteligente.



Análise de dados de mercado

Serviço na nuvem

Big data do sistema

Serviço Blockchain

### 3.7 Introdução ao produto ecologico Submarino

Shopping do sistema de correspondência de pedido inteligente:

- Melhore a visibilidade do produto e as vendas
- Reduza os custos do usuário
- Conecte comerciantes diretamente com os usuários



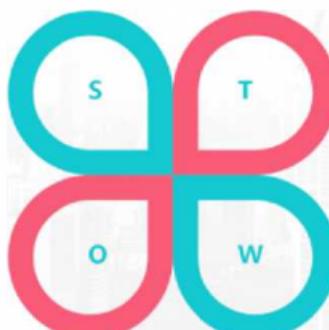
## 3.8 Analise estrategica Submarino

### Vantagem

Submarino tem mercado e carteira de clientes sólidos  
Utilize modelos econômicos ponto a ponto e ponto a ponto  
Mais tecnologia de blockchain e modelo de rastreabilidade  
O suporte de big data completa a conexão perfeita entre comerciantes e usuários

### oportunidade

A ascensão da tecnologia blockchain faz com que todas as indústrias ao redor do mundo atualizem e atualizem  
Ao mesmo tempo em que reduz custos na nova era de big data  
Garantir a integração perfeita de fornecedores e demandantes do mercado  
Alcance uma situação vantajosa para ambas as partes, tanto o fornecedor do mercado quanto o demandante



■ Análise estratégica submarino

### Desvantagem

Perceba contato direto ponto a ponto  
Realize uma economia de compartilhamento  
Pode ter impacto na economia atual  
Faça de todos um ponto independente  
Mudar o sistema econômico existente  
O mercado não é mais propriedade exclusiva de uma das partes

### Ameaça

Correspondência automática de produto comercial  
Alcance uma situação vantajosa para todos os comerciantes e usuários  
Enfrentará diretamente a exclusão dos comerciantes tradicionais  
Vai enfrentar mais desafios

## 3.9 Tecnologia Submarino

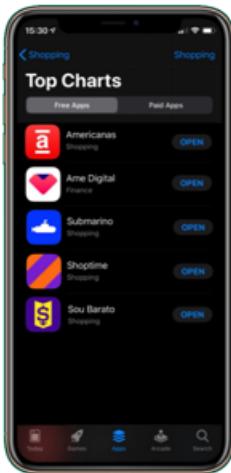


submarino atual  
corresponde a  
pedidos principais

sistema de negócios da  
inteligente de  
submarino

Adotar principalmente Sistema Adaptativo Complexo, sujeito da teoria da aplicação do CAS, por meio da combinação do método de Optimização por Enxame de Partículas (PSO) e do método de momentum BP, em logaritmo livre arbitrariamente selecionado através das equações lineares estabelecidas pela função de transferência de função A ser solicitada, quando o usuário utilizar sistema, o alvo direto será estabelecido com dados individuais, sem a necessidade da inversão tradicional de BP, portanto, o sistema através da interação biónica pode obter o casamento quando a função de código é resolvida pelo método de eliminação de Gauss. O processo de busca de desconhecidos full-time é ponderado pelo método momentum para obter a melhor seleção de correspondência, o que efetivamente evita o erro do algoritmo BP tradicional. Ao mesmo tempo, a lógica do princípio contábil do modelo de economia compartilhada implantado no sistema se refere ao custo de exibição da receita do tráfego de negócios de um determinado comerciante de plataforma - o valor do intervalo da operação de negócios e relação de manutenção, e então pondera a média com o valor de contribuição pessoal. O usuário individual pode pagar de forma justa de acordo com o indivíduo de acordo com o algoritmo de direitos iguais. Obtenha recompensas financeiras mais do que justas.

## Parceiros



## Carta de autorização de cooperação





## Plano de desenvolvimento Submarino

# 04

4.1 Conceito e visao do Submarino

4.2 Representante da equipe Submarino

### 4.1 Conceito e visao do Submarino

#### Economia de compartilhamento, benefício mútuo

Na onda da economia compartilhada global, o Submarino concluiu com sucesso a integração dos recursos do usuário e do valor comercial e se estabeleceu gradualmente no ecossistema da economia compartilhada. Não só ajudou muitas famílias desempregadas a trazer benefícios durante o período COVID-19, mas também contribuiu para o Vietnã. Cada vez mais usuários individuais trouxeram o valor de participação e o valor de compartilhamento da ecologia compartilhada e realmente alcançaram benefícios mutuos sob a economia de compartilhamento.

ídéia:

#### Visão

#### Crie uma nova era de ecologia da economia compartilhada

Como um sistema de aplicação de economia compartilhada inovador, o Submarino trará uma ecologia econômica de valor mais compartilhado para o mundo, um modelo de lucro de negócios original e um sistema de correspondência inteligente compartilhado de pedidos mais eficiente, seguro e estável para empresas e indivíduos. No futuro, nos dedicaremos à inovação e à pesquisa e ao desenvolvimento contínuo do ecossistema inteligente da economia de compartilhamento Submarino e ofereceremos produtos de extensão ecológica mais diversificados aos usuários.



## 4.2 Representante da equipe Submarino



**Paul J. McKeon**

**Paul J. McKeon, CEO**

A liderança visionária de Paul impulsiona o desenvolvimento contínuo de produtos de ponta e o crescimento da receita. Ele esteve intimamente envolvido em todos os aspectos da empresa e inspirou o entusiasmo, propriedade e excelência de toda a equipe.

Ele tem uma ampla experiência no setor de comércio eletrônico e também orienta as organizações de vendas a adotarem as vendas baseadas em soluções. Paul e sua esposa Jessica têm cinco filhas.

Em seu tempo livre, eles gostam de passeios de barco, golfe, viagens, arte e música.

Eles também são os principais filantropos da região de São Paulo onde moram.

**David Flynn, Exec. Vice-presidente e CFO**

Dave desempenha um papel fundamental na condução das estratégias da B2W Software enquanto supervisiona todos os aspectos das operações financeiras, contábeis, jurídicas e administrativas.

Ele tem mais de 20 anos de experiência em operações e finanças de alta tecnologia como executivo sênior e CFO em empresas com foco em software, hospedagem e serviços habilitados para tecnologia.

Dave gosta de viajar e jogar golfe e é um corredor ávido que já completou inúmeras maratonas.



**David Flynn, Exec. Vice-presidente e CFO**



## **Jeff Russell** **vice-presidente de** **vendas**

**Jeff Russell, vice-presidente de vendas**  
Desde 2014, Jeff ocupa uma posição de liderança na equipe de vendas da B2W, dedicada a ajudar os clientes a implementar soluções de software para automatizar processos, cortar custos, aumentar a eficiência e maximizar a lucratividade. Ele também trabalha em estreita colaboração com as equipes de marketing e desenvolvimento de produtos para esclarecer as mudanças de requisitos e requisitos dos clientes, a fim de incorporá-los ao portfólio de produtos da B2W.  
Jeff é formado pela Universidade de São Paulo. Ele mora no Rio de Janeiro e é responsável pela equipe de vendas da B2W nas regionais da empresa. Ele gosta de passar o tempo com sua família, jogar golfe, ouvir música, passear de barco e caçar.

## Bihari Srinivasan, CTO, Vice-presidente de Engenharia

Bihari tem mais de 20 anos de experiência em Internet experiência em engenharia de hardware e software e ingressou na B2W. Como técnico prático e professor é responsável pela operação e manutenção do departamento de engenharia. Bihari possui um diploma avançado em ciência da computação e atuou como vice-presidente, diretor de tecnologia e arquiteto-chefe de várias empresas na área metropolitana de Boston. Ele é um leitor ávido, amante de música clássica, motociclista e faz-tudo.



**Bihari Srinivasan**  
**CTO**  
**Vice-presidente de**  
**Engenharia**

**Everything. Anytime. Anywhere.**



**"Be even **more**  
relevant in the  
daily lives of  
customers"**

As a result, we will accelerate growth  
and continue to generate cash.

# **Submarinobr.com**

