PARA DISTRIBUIDORES, LOJISTAS E PEQUENAS INDÚSTRIAS

Conecte seu estoque com os clientes da sua região.

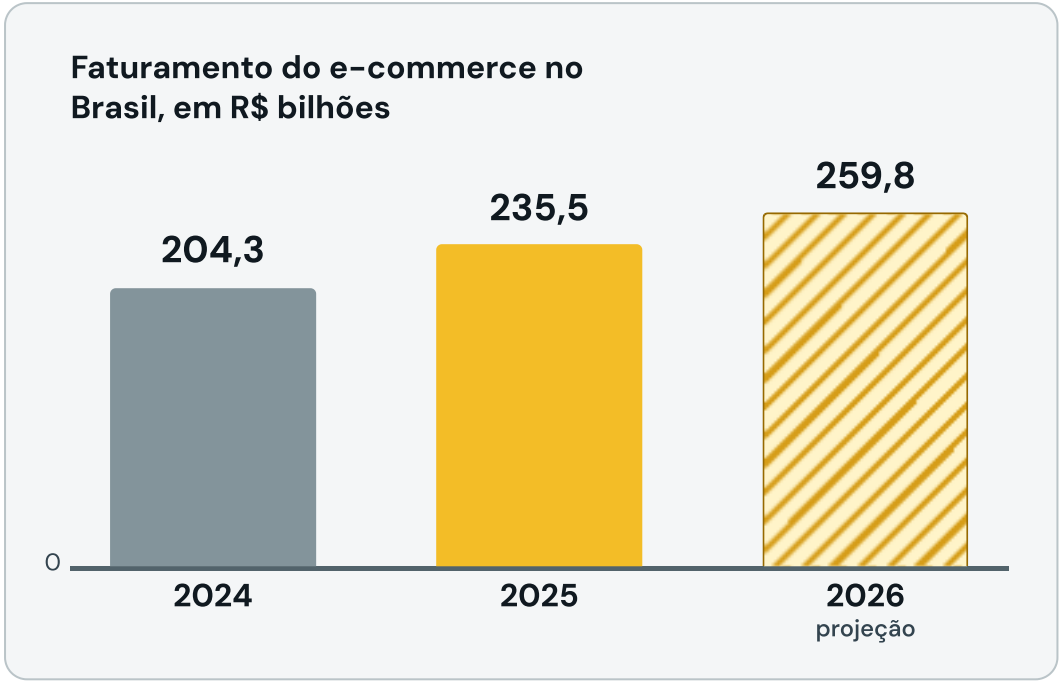
Uma loja com a sua marca para apresentar seus produtos a padarias, confeitarias, restaurantes e pizzarias das cidades onde você entrega.



Seu estoque → Suas cidades → Seus clientes

O MERCADO

Seu cliente já compra pela internet.



+15,3%

cresceu o e-commerce brasileiro em 2025.

94,2 milhões

de brasileiros compraram online em 2025.

+25%

cresceu o e-commerce de bens de consumo de giro rápido, como alimentos, bebidas e limpeza. Foi o canal que mais cresceu.

ABIACOM, fevereiro de 2026 · NielsenIQ, Do Clique à Comodidade, ano até junho de 2026

A OPORTUNIDADE

Quem mais poderia comprar na sua rota?

R$ 287,9 bi
vendeu a indústria de alimentos ao food service em 2025. Alta de 10,1%.

18.851
padarias e confeitarias em Minas Gerais, 2º estado do país em padarias.

55%
dos operadores pedem ao fornecedor pelo WhatsApp.

49%
do faturamento do atacado distribuidor ainda passa por vendedor.

Distribuidor
Ofereça seus insumos à padaria que já está na sua rota.

Lojista
Atenda restaurantes e confeitarias da vizinhança com o estoque da loja.

Pequena indústria
Apresente a sua linha a compradores da região.

ABIA, novembro de 2026 · Wise Sales e ABIA · ANR, Galunion e ABIA, 2023 · Ranking ABAD/NielsenIQ 2026, ano-base 2025

A LOJA NA ULTRAPLACE

O que a sua empresa ganha.

Uma loja com a sua marca

Reúna fotos, embalagens, preços e quantidades disponíveis em um só endereço.

Clientes das suas cidades

Sua oferta aparece para quem compra nas cidades em que você entrega.

Mais gente vendendo a sua linha

Representantes e consultores podem oferecer seus produtos com a comissão que você definir.

O link da loja pode acompanhar a visita, a conversa de WhatsApp ou o atendimento no balcão.

COMO FUNCIONA

Do relatório de estoque ao pedido.

01 Envie o estoque

Use um relatório do seu sistema ou uma planilha com produto, embalagem, quantidade e preço.

02 Escolha as cidades

Marque onde sua empresa consegue entregar e confira as ofertas com o gestor.

03 Avalie o pedido

Com as vendas abertas, você terá até 24 horas para aceitar, antes da cobrança.

04 Fature e entregue

Após a liberação do pedido, emita a nota e organize a entrega combinada.

Mais de 30 mil referências com foto ajudam a identificar os produtos. Você confere a correspondência antes de anunciar.

SEU GESTOR PARCEIRO

O gestor cuida da loja. Você decide como vender.

Com o gestor

- Preparar a loja a partir do seu relatório.
- Combinar uma rotina semanal de atualização de preços e saldos.
- Divulgar a loja nas cidades atendidas e acompanhar os pedidos.

Com a sua empresa

- Definir preços, embalagens, estoque e cidades atendidas.
- Escolher a comissão por produto, quando houver representante.
- Aceitar o pedido, emitir a nota, entregar e receber pela venda.

Ter um Gestor Parceiro não acrescenta uma taxa à sua venda.

TAXAS DA VENDA

Você só paga quando vende.

O comprador não paga taxa.

A taxa do site depende do valor total dos produtos no pedido. A faixa se aplica ao valor inteiro.

5,5%	5,0%	4,5%	4,0%	3,5%
Até R$ 1.000	Até R$ 3.000	Até R$ 5.000	Até R$ 10.000	Acima de R$ 10.000

Pedido de **R$ 2.000** no Pix: taxa de **R$ 100**. Ficam **R$ 1.900** com a sua empresa.

No cartão, a tarifa do cartão fica por conta de quem vende.

Exemplo sem frete nem comissão de representante. O limite inicial por pedido é de R$ 3.000 nos primeiros 30 dias do comprador e de R$ 5.000 depois. As duas últimas faixas dependem de limites maiores.

CANAIS DE VENDA

Quanto custa vender em cada canal.

Canal	Custo sobre a venda	Quem encontra você
UltraPlace Food	**3,5% a 5,5% do pedido**	Clientes nas cidades que você atende.
Marketplaces de consumo	10% a 20% por item, mais custo fixo ou de envio	Consumidor final, no Brasil inteiro.
Loja virtual própria	Tarifas de pagamento	Clientes que chegam pela sua divulgação.
Vendedor externo	Comissão e custo de visita	Clientes visitados pela equipe.

Seus representantes também podem usar a loja para atender a carteira que já conhecem.

ultraplace food

Marketplaces de consumo: comissão de 10% a 20% por item nas tabelas públicas de três grandes marketplaces do país, consultadas em 23/11/2026.

DÚVIDAS DA VISITA

Antes de preparar a primeira oferta.

Preciso trocar de sistema?

Comece com o relatório que já usa. A integração por API é uma opção para quem precisa automatizar.

Meus vendedores podem participar?

Sim. Eles podem apresentar a sua linha. Sua empresa define a comissão de cada produto.

Posso recusar um pedido?

Sim. Confira a disponibilidade antes do aceite. A cobrança vem depois.

Como planejar o recebimento?

Use a faixa do pedido e desconte a comissão combinada, se houver. No cartão, desconte também a tarifa da operadora.

PRÓXIMO PASSO

Vamos preparar sua primeira oferta?

01 **Cadastre sua empresa**
Comece com o CNPJ da empresa que vai anunciar.

02 **Escolha os produtos**
Separe o relatório de estoque e a unidade de venda.

03 **Defina a região**
Marque as cidades e confira a primeira oferta com o gestor.

As compras estão fechadas. Já é possível cadastrar a empresa e preparar o estoque para a abertura.

Abrir cadastro da empresa ↗

ultraplace.com.br/fornecer