

# Commerce-Lösungen für B2B-Unternehmen.

## Digitale Beschaffung - Online-Shops im B2B-Vertrieb



### Unified Commerce

So bezeichnet man den Ansatz in einem Online-Shop, der ganzheitlich angrenzende IT-Systeme miteinbezieht. Dazu zählen zum Beispiel CRM, Marketing Automation und ERP-Systeme. Ziel ist eine nahtlose Experience für den Kunden und die 360° Kundensicht für das Unternehmen.

Bei B2B-Kunden steht im Online-Handel die Prozesseffizienz im Vordergrund. Komplexe Konfigurationen müssen möglich und einfach zu handhaben sein. Die Berücksichtigung individueller Konditionen wird erwartet. Ersatzteil- und Wiederbeschaffungen bzw. Vertragsverlängerungen sollen reibungslos, zeit- und ortsunabhängig und zudem vollständig digital erfolgen, um kostenintensive Zeitverluste zu vermeiden.

Konfiguratoren, Kalkulatoren und digitale Showrooms ermöglichen auch die digitale Transformation anspruchsvollerer Vertriebsprojekte im Investitionsgüterbereich.

## ec4u-Beratungsleistungen



### QUICK START "BEGINNER"

Der Schnelleinstieg in Ihr agiles Digital Commerce-Projekt bei voller Standardfunktionalität. Die Lösung ist nahtlos in die bestehende Salesforce-Umgebung integriert und lässt sich jederzeit skalieren.



### QUICK START "ADVANCED"

Ein Online-Shop mit "High Conversion"-Elementen und zusätzlichen Produkt- und Preisfunktionen. Umfassende Self Service-Features ergänzen einen leistungsstarken Einsatz mit jederzeit skalierbarer Funktionalität.



## Mehrwerte unserer Multi-Cloud Commerce-Lösungen

- Kosteneinsparung im Innendienst, da der Kunde selbst konfiguriert und kalkuliert
- Automatisierung und 24/7-Service im Ersatzteil- und Wiederbeschaffungsgeschäft
- umfassende Sicherheitsstandards, die der jeweiligen Branche und Region entsprechen
- skalierbare Standards, um internationale Expansions- und Wachstumsstrategien zu realisieren

## Use Cases im B2B-Commerce



### KONFIGURATOREN & KALKULATOREN

Umfassende Produktkataloge mit komplexen Konfigurationsmöglichkeiten können abgebildet werden. Der Kunde kann 24/7 auf das Angebot zugreifen und unabhängig von Servicezeiten agieren.

### INDIVIDUELLE KONDITIONEN

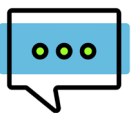
Dem Kunden stehen immer seine individuellen bzw. Rahmenkonditionen zur Verfügung, und er kann zur Auftragsbearbeitung seine Kundendaten selbst pflegen.

### REIBUNGSLOSE PROZESSKETTE

Angrenzende Systeme wie CRM, Marketing Automation und ERP-Systeme werden integriert. So erreicht man eine maximale Prozesseffizienz bei gleichzeitig nahtloser User Experience für den Kunden.

### ONLINE MARKETING-INTEGRATION

Die Integration des B2B-Commerce-Projektes in die Online Marketing-Strategie erschließt zusätzliches Umsatzpotenzial. Die Entwicklung einer Inbound- und Online Marketing-Strategie mit einem schlanken Ansatz ist bei komplexen und erklärungsbedürftigen Produkten besonders vielversprechend.



**Haben wir Ihr Interesse geweckt?**

Dann schreiben Sie uns an [mail@ec4u.com](mailto:mail@ec4u.com).



"Das Einkaufsverhalten der Nutzer hat sich durch die Corona-19-Krise massiv verändert. Daher ist eine Diversifikation der Vertriebskanäle insbesondere hin zu Online-Kanälen essenziell wichtig."

Frank Müller, Manager Professional Services ec4u

