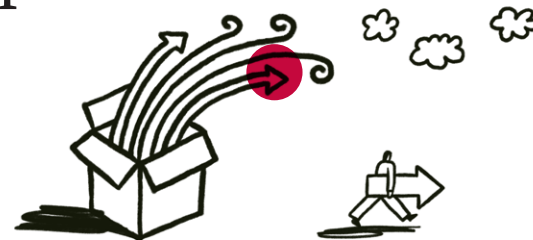


Les meilleures fonctionnalités d'e-commerce B2B pour redéfinir les processus d'achat et de vente professionnels

NOS FONCTIONNALITÉS B2B



1

EXPÉRIENCE PLUS CONVIVIALE

Offrez une expérience exceptionnelle à vos clients professionnels et à vos équipes grâce à des boutiques en ligne et des portails clients proposant des options de libre-service

2

COÛTS DE TRANSACTION RÉDUITS

Réduisez le temps et les efforts consacrés à chaque vente grâce à des flux de travail et des processus de traitement des commandes et d'approbation automatisés.

3

CONTENUS ET TARIFS PERSONNALISÉS

Créez des vitrines personnalisées ainsi que des portails clients, catalogues, listes tarifaires et devis adaptés à une large communauté de clients B2B.

4

AUGMENTATION DE LA PRODUCTIVITÉ

Diminuez le nombre de tâches réalisées manuellement et libérez ainsi du temps pour permettre à vos équipes de se consacrer plus amplement à la relation client.

Vous voulez offrir à vos clients une meilleure expérience d'achat numérique ? Grâce aux fonctions B2B clés en main d'Intershop, vous pouvez proposer des fonctionnalités d'e-commerce de qualité tout en simplifiant l'ensemble de vos processus d'exécution et de traitement des commandes.



Adaptez-vous à l'évolution du commerce numérique

De nombreuses entreprises B2B n'en sont encore qu'à leurs premiers pas en matière d'e-commerce. Alors que certaines sociétés ne réalisent désormais plus que des ventes en ligne, d'autres reçoivent encore les commandes par e-mail, voire par fax !

La bonne nouvelle ? Quel que soit votre niveau de transformation numérique, l'éventail de fonctionnalités B2B offert par Intershop vous permet d'améliorer l'expérience client et d'augmenter vos revenus. Grâce à une plate-forme d'e-commerce puissante et à de nombreuses fonctionnalités, nous vous aidons à tirer parti de l'avenir numérique et vous donnons les moyens de redéfinir chaque aspect de vos processus de vente.

Une expérience proche de celle des clients B2C combinée à des fonctionnalités B2B

Les consommateurs d'aujourd'hui sont des acheteurs avertis. Lorsqu'ils achètent des produits et services dans le cadre du travail, ils veulent bénéficier de la même expérience que les clients B2C (contenus informatifs et attrayants, processus de commande et de paiement fluides et options de livraison et de règlement clairement expliquées).

La plate-forme de commerce Intershop vous permet d'offrir à vos clients B2B les meilleurs services des sites B2C ainsi que tout un éventail de fonctionnalités puissantes, spécialement conçues pour les entreprises B2B. De la personnalisation des catalogues à la tarification en passant par les processus d'approbation en plusieurs étapes et la création de devis, Intershop offre le support parfait pour vos modes opérationnels spécifiques tout en fournissant une expérience client incomparable.

Une seule plate-forme, adaptée aux besoins uniques de vos clients

Intershop vous permet de gérer tous vos produits, commandes et demandes clients à partir d'une plate-forme unique proposant des services complets. Outre l'accès à des fonctionnalités standard telles que la navigation sur le site ou la gestion des informations produits et des promotions, vous pouvez sur des créer des portails et des expériences d'achat personnalisées pour chaque client B2B.

Vous pouvez, par exemple, concevoir des catalogues et une tarification spécifiques à chaque client, paramétrer des processus d'approbation en fonction de la structure organisationnelle unique de chaque filiale ou définir l'apparence et les produits d'une boutique en fonction d'un rôle d'utilisateur spécifique. De plus, des outils avancés, tels que le tableau de bord « Mon compte », fournissent à des acheteurs prédéfinis un aperçu instantané des informations clés comme le statut de la commande, les articles en attente d'approbation et le budget disponible.

De puissantes fonctions pour les entreprises B2B

Démarquez-vous grâce à une présence en ligne professionnelle répondant aux besoins de vos clients B2B. Voici quelques-unes de nos fonctions B2B les plus populaires :

Modèle de boutique B2B complet

Nos modèles de boutiques prêts à l'emploi vous font gagner du temps et de l'argent lors du déploiement de nouveaux canaux de vente. De conception réactive, optimisées pour les PC et les appareils nomades, les boutiques incluent des flux de travail et des processus B2B ainsi qu'un contenu de démonstration facilement ajustable.

Catalogues et tarification personnalisés

Créez et gérez efficacement des catalogues et une tarification spécifiques à chaque client à l'aide d'échanges de données fluides via OCI Punchout. Les processus automatisés et le mappage dynamique des produits fournissent des informations sur les produits pertinentes et actualisées à chaque point de contact ou canal de vente. Vous pouvez aussi intégrer facilement les

informations sur les produits, les tarifs, les clients et les canaux provenant de diverses sources externes et transférer des données depuis la plate-forme d'e-commerce vers d'autres systèmes, comme votre système PGI.

Rôles et responsabilités des utilisateurs

Contrôlez et surveillez facilement vos processus métiers sensibles en créant des rôles utilisateurs distincts (acheteur, approbateur ou administrateur) au sein de votre entreprise, qui fournissent une expérience personnalisée avec des responsabilités spécifiques. Les processus d'approbation automatisés, les budgets prédéfinis et la surveillance de l'activité améliorent l'efficacité des équipes internes et réduisent les erreurs.

Tableau de bord « Mon compte »

Fournissez aux utilisateurs une vue complète et un accès rapide à toutes les informations relatives à leurs commandes.

Les acheteurs, les approbateurs et les administrateurs ont chacun un tableau de bord

différent. Les acheteurs peuvent visualiser le statut de leurs commandes ainsi que les modèles de commandes et les devis. Les approbateurs peuvent contrôler les commandes en attente et avoir un aperçu de celles ayant été approuvées/rejetées. Les administrateurs bénéficient d'informations sur chaque utilisateur et le budget qui lui est attribué.

Création de devis

Offrez à vos acheteurs et à vos revendeurs la possibilité de négocier les tarifs sans sortir du site, garantissant ainsi une communication fluide et une politique tarifaire totalement transparente. Les acheteurs peuvent demander des devis pour des produits individuels ou des listes de produits, ajouter des commentaires ou fournir des informations complémentaires. Les revendeurs peuvent envoyer directement un nouveau devis, permettant ainsi aux acheteurs d'exécuter la commande dès qu'un accord a été trouvé.

Commande rapide

La fonction de commande rapide fait gagner du temps et simplifie les choses. Vos clients peuvent passer une commande en

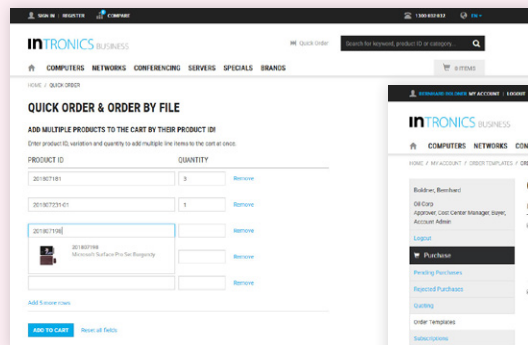
saissant tout simplement la référence du produit et la quantité désirée, ou en téléchargeant un fichier CSV pour commander plusieurs produits en même temps.

Modèles de commandes

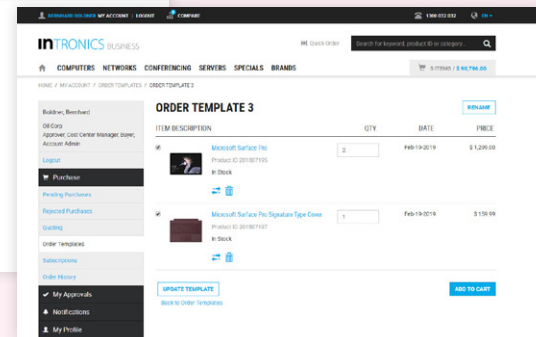
Augmentez votre potentiel de ventes et facilitez les transactions commerciales ! Grâce aux modèles de commandes ajustables, basés par exemple sur l'historique des commandes, vous offrez à vos clients une expérience d'achat simplifiée et accélérez le processus.

Contrats

Améliorez la satisfaction de vos clients grâce à une stratégie proposant le meilleur tarif ! Des contrats basés sur les revenus permettent de tirer le meilleur parti d'une tarification par client. En outre, le client peut également facilement utiliser cette fonction ! Les commandes passées au cours d'une période donnée sont automatiquement associées à un contrat et à un tarif bien spécifique, et le tableau de bord « Mon compte » fournit des informations précises pour une transparence totale.



Commande rapide : la fonction de commande rapide simplifie les réapprovisionnements.



Modèles de commande : les modèles de commande préconfigurés permettent de commander instantanément des produits identiques ou similaires.

Gestion du budget et des centres de coûts

Offrez à vos clients professionnels une autonomie complète leur permettant de se conformer à leurs processus financiers internes, en leur proposant de gérer en libre-service les centres de coûts et les budgets. Les utilisateurs administrateurs peuvent créer et gérer les centres de coûts et fixer des budgets mensuels, trimestriels, annuels ou fixes. Pendant le processus de commande, les clients peuvent associer leurs achats au centre de coût approprié, qui les approuvera ou les rejettera. Le statut de la commande est visible dans le tableau de bord « Mon compte ».

Historique des commandes

Libérez votre personnel des tâches récurrentes ! L'historique des commandes donne aux acheteurs une vue complète de leurs achats précédents en indiquant à chaque fois un récapitulatif de la commande, son statut, les informations relatives à son règlement et à son expédition. Les acheteurs ont également la possibilité de rechercher une commande spécifique.

The screenshot displays the 'APPROVAL DETAILS' section of the Intronics Business portal. It includes a navigation menu with categories like COMPUTERS, NETWORKS, and SERVERS. The main content area is divided into several sections: 'BUYER APPROVAL' showing a purchase order for \$1,000.00, 'COST CENTER APPROVAL' for '01 Corp Subsidary 1' with a budget of \$5,000.00, and 'PURCHASER' information for '01 Corp'. Each approval section features a progress bar and a 'Go to' button.

Approbation des commandes : les vues d'ensemble détaillées facilitent l'approbation ou le rejet des commandes en fonction du budget.

The screenshot displays the 'REQUISITION DETAILS' section of the Intronics Business portal. It provides a detailed view of a requisition, including 'PURCHASER' information, 'SHIPPING ADDRESS', 'ITEM DESCRIPTION' (listing items like 'HP Pro 6400 G1' and 'HP Pro 6400 G1'), 'PRICE', and 'TOTAL'. A 'CHECK SUMMARY' table is visible at the bottom right, showing a total of \$2,392.21.

Item	Price	Total
Subtotal	\$1,500.00	\$1,500.00
Shipping	\$100.00	\$100.00
Taxes	\$792.21	\$792.21
Total Cost	\$2,392.21	\$2,392.21

Pourquoi les plus grandes entreprises B2B utilisent-elles Intershop ?

Fonctionnalités clés en main puissantes permettant un **lancement rapide** et grande flexibilité offrant la capacité de **s'adapter rapidement aux évolutions des marchés et des besoins des acheteurs**

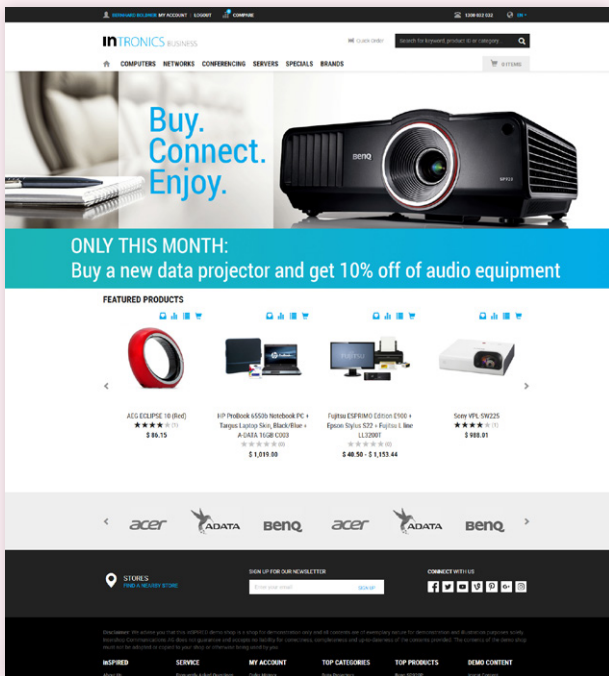
Meilleurs taux de rétention grâce à une expérience en ligne personnalisée sur l'intégralité du cycle de vie client

Expérience client exceptionnelle avec des affichages différents selon les rôles qui offrent aux acheteurs, aux approbateurs et aux administrateurs un accès instantané aux informations les plus pertinentes

Outils créant une **expérience de marque cohérente** pour tous vos canaux numériques, dans le monde entier

Flux de travail, établissement de budget et processus d'approbation intégrés vous permettant de vous **adapter aux différentes structures organisationnelles de vos clients**

Plate-forme complète évoluant en même temps que votre entreprise, capable d'accueillir toutes les informations relatives aux clients, aux produits, aux listes tarifaires et aux commandes



The screenshot displays the Intertronics Business website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo, user account options, and a search bar. Below the navigation, a large promotional banner features a BenQ projector and the text "Buy. Connect. Enjoy." and "ONLY THIS MONTH: Buy a new data projector and get 10% off of audio equipment". Underneath the banner, a "FEATURED PRODUCTS" section lists four items: an Acer Eclipse 18 (HD) monitor, an HP ProBook 6555b Notebook PC, a Fujitsu ESPRIMO G7000 + Epson Stylus S27 + Fujitsu S base bundle, and a Sony VPL-CW225 projector. Each product is accompanied by its name, a star rating, and its price. At the bottom of the page, there are social media icons, a newsletter sign-up form, and a footer with various links like "INSPIRED", "SERVICE", "MY ACCOUNT", "TOP CATEGORIES", "TOP PRODUCTS", and "DEMO CONTENT".

Modèle de boutique B2B réactif : lancez-vous rapidement grâce à notre modèle de boutique réactif.

Les avantages pour votre entreprise

Offrez à vos clients professionnels tous les avantages d'une expérience d'achat proche du B2C combinés à des capacités répondant spécifiquement aux besoins du B2B. Grâce aux modèles de boutiques B2B et de commandes flexibles ainsi qu'aux fonctionnalités intuitives, vous avez la possibilité de créer des boutiques en ligne professionnelles en un tour de main.

Les avantages pour votre équipe informatique

Les fonctions B2B d'Intershop offrent une autonomie totale aux gestionnaires de compte et autres utilisateurs professionnels. Ces derniers peuvent rapidement créer et personnaliser les catalogues, listes tarifaires, budgets, processus d'approbation, etc., sans devoir faire appel au service informatique !

« 70 à 80 % des décideurs du secteur B2B préfèrent les interactions humaines à distance ou le libre-service numérique aux interactions en personne... »

Étude McKinsey COVID-19 B2B

Étude Decision-Maker Pulse, 2020

intershop®

We're built to boost your business.

Découvrez ce qu'Intershop peut faire pour vous sur www.intershop.com.

ÉTATS-UNIS



Octavio
Perales

o.perales@intershop.com

EUROPE



Frank
Andersen

f.andersen@intershop.com

AUSTRALIE ET NOUVELLE-ZÉLANDE



Emmeline
Ng

e.ng@intershop.com

ASIE- PACIFIQUE



Kanyasiri
Panasahatham

kanyasiri@intershop.com