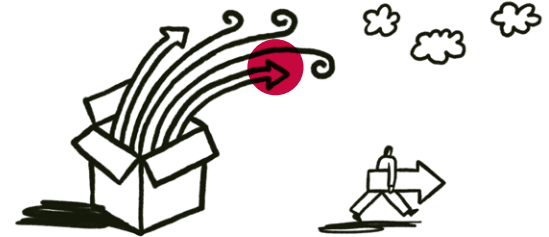


Die besten B2B-Commerce-Funktionalitäten für moderne Vertriebs- und Einkaufsprozesse

B2B-FUNKTIONALITÄTEN



1

MEHR KOMFORT

Professionelle Online-Shops und Kundenportale mit Self-Service-Optionen bieten Geschäftskunden und dem eigenen Team ein überzeugendes Erlebnis.

2

NIEDRIGERE TRANSAKTIONS-KOSTEN

Automatisierte Prozesse, Bestellverfahren und Genehmigungen bedeuten weniger Aufwand pro Verkauf.

3

PERSONALISIERUNG VON CONTENT UND PREISEN

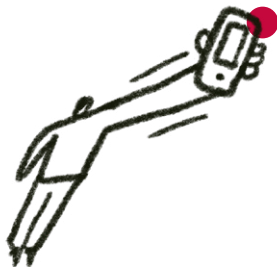
Mit Storefronts und Kundenportalen, Katalogen, Preislisten und Angeboten, die auf den jeweiligen B2B-Kunden zugeschnitten sind.

4

HÖHERE PRODUKTIVITÄT

Durch die Reduzierung manueller Vertriebsaktivitäten kann mehr Zeit in den Aufbau von Kundenbeziehungen investiert werden.

Sie wollen Ihren Kunden ein besseres digitales Einkaufserlebnis bieten? Mit Intershops Out-of-the-Box-Funktionalitäten für B2B lässt sich eine leistungsstarke E-Commerce-Präsenz aufbauen, die gleichzeitig für mehr Effizienz im gesamten Bestell- und Lieferprozess sorgt.



Verpassen Sie nicht den Anschluss im E-Commerce

In vielen B2B-Organisationen spielt E-Commerce derzeit nur eine untergeordnete Rolle. Manche Unternehmen haben sich zwar schon komplett auf den Online-Verkauf eingestellt, andere dagegen nehmen Bestellungen immer noch per E-Mail oder sogar Fax entgegen!

Die gute Nachricht? Intershop bietet für jede Phase der Digitalisierung zahlreiche Funktionalitäten für den B2B-Commerce, mit deren Hilfe das Kundenerlebnis optimiert und der Umsatz gesteigert werden kann. Mit unserer leistungsstarken E-Commerce-Plattform und ihren vielfältigen Funktionen können Sie sich für die digitale Zukunft fit machen und jeden Aspekt des Vertriebsprozesses neu definieren.

B2C-ähnliches Einkaufserlebnis mit B2B-Funktionalitäten

Die Konsumenten von heute haben hohe Ansprüche. Auch beim dienstlichen Einkauf von Produkten und Dienstleistungen erwarten sie dasselbe überzeugende Erlebnis, das sie als Privatperson von Online-Shops gewohnt sind. Dazu zählen informativer, gut aufgemachter Content, ein nahtloser Bestell- und Checkoutprozess sowie transparente Versand- bzw. Bezahlungsmöglichkeiten.

Mit der Intershop-Commerce-Plattform bieten Sie Ihren B2B-Einkäufern alle Vorteile der B2C-Welt sowie robuste auf B2B-Organisationen zugeschnittene Funktionalitäten. Intershop unterstützt die eigenen Prozesse durch kundenspezifische Kataloge und Preislisten, Angebotserstellung und mehrschrittige Genehmigungsprozesse. Das Ergebnis: Ein einmaliges Kundenerlebnis.

Eine einzige Plattform, die auf die individuellen Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnitten ist

Mit Intershop lassen sich sämtliche Produkte, Bestellungen und Kundenanfragen über eine einzige Full-Service-Commerce-Plattform verwalten. Neben Standardfunktionen wie Website-Navigation, Produktinformationen und Werbeaktionen können Kundenportale eingerichtet und spezielle Einkaufserlebnisse für einzelne B2B-Kunden kreiert werden.

So lassen sich beispielsweise kundenspezifische Kataloge und Preislisten erstellen, auf die spezifische Organisationsstruktur einzelner Tochtergesellschaften abgestimmte Genehmigungs-Workflows einrichten oder das Design eines Online-Shops sowie das Sortiment auf eine bestimmte Rolle zuschneiden. Darüber hinaus kann man dem jeweiligen Einkäufer dank moderner Tools wie dem „Mein-Konto“-Dashboard einen sofortigen Überblick über Informationen wie etwa Bestellstatus, ausstehende Genehmigungen oder das verfügbare Budget verschaffen.

Leistungsfähige Funktionen für B2B-Unternehmen

Durch eine professionelle Online-Präsenz, die gezielt auf die Bedürfnisse von B2B-Kunden ausgerichtet ist, hebt man sich vom Wettbewerb ab. Zu unseren beliebtesten B2B-Funktionalitäten gehören:

Umfassender B2B-Blueprint-Store

Der sofort einsatzfähige Blueprint Store spart bei der Einrichtung neuer Vertriebskanäle Zeit und Geld. Mit seinem responsiven Design, das sowohl auf Desktops als auch mobile Geräte optimal zugeschnitten ist, bietet der Store B2B-spezifische Arbeitsabläufe, Prozesse und Democontent, die sich leicht individualisieren lassen.

Kundenspezifische Kataloge und Preise

Der nahtlose Austausch von Katalogdaten über OCI Punchout ermöglicht eine effiziente Erstellung und Verwaltung kundenspezifischer Kataloge und Preislisten. Automatisierte Prozesse und dynamisches Produktmapping sorgen dafür, dass relevante und aktuelle Produktinformationen an jedem Touchpoint bzw. Vertriebskanal

zur Verfügung stehen. Informationen über Produkte, Preise, Kunden und Vertriebskanäle, die von verschiedenen externen Quellen stammen, lassen sich einfach einbinden. Daten von der E-Commerce-Plattform können ebenfalls bequem auf andere Systeme wie z. B. Ihr ERP-System übertragen werden.

Nutzerrollen und Verantwortlichkeiten

Kontrollieren und überwachen Sie Ihre sensiblen Unternehmensprozesse durch die Festlegung separater Nutzerrollen (Einkäufer, Genehmiger oder Administrator) im Unternehmen. Dadurch lässt sich ein persönliches Nutzererlebnis mit definierten Verantwortlichkeiten erreichen. Automatisierte Genehmigungsprozesse, vorgegebene Budgets und Aktivitätsüberwachung sorgen intern für Effizienzsteigerung und eine geringere Fehlerquote.

„Mein Konto“-Dashboard

Der Nutzer kann sich hiermit einen umfassenden Überblick über die Bestellinformationen verschaffen und auf diese direkt zugreifen. Einkäufer, Genehmiger und Admi-

nistratoren haben jeweils ein eigenes Dashboard. Einkäufer können den Status ihrer Bestellungen sowie Bestellvorlagen und Angebote einsehen. Genehmiger können noch nicht ausgeführte Bestellungen prüfen und sich einen Überblick über genehmigte bzw. abgelehnte Bestellungen verschaffen. Administratoren haben Zugriff auf jeden Nutzer und dessen Budget.

Angebotsanfrage

Geben Sie Ihren Einkäufern und Händlern die Möglichkeit, Preisverhandlungen aus der Commerce-Website heraus zu führen. Somit ist eine nahtlose Kommunikation und vollkommen transparente Preispolitik gegeben. Einkäufer können Angebote für einzelne Produkte oder Produktlisten anfordern und dabei ergänzende Kommentare oder Informationen mitliefern. Händler können direkt mit einem neuen Angebot reagieren, damit der Einkäufer nach erfolgter Einigung sofort die Bestellung erteilen kann.

Direktbestellung

Direktbestellungen sparen Zeit und sorgen für mehr Komfort. Der Kunde kann eine Bestellung aufgeben, indem er lediglich

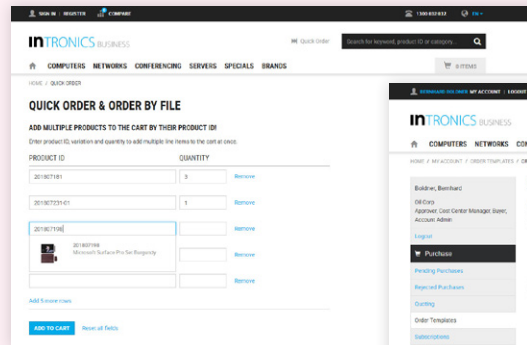
die Produkt-ID und die Menge eingibt oder aber eine CSV-Datei hochlädt, um mehrere Produkte gleichzeitig zu bestellen.

Bestellvorlagen

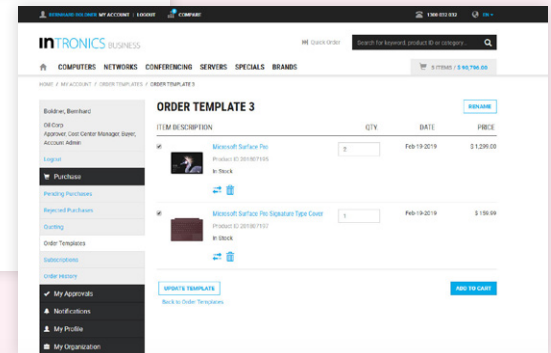
Eine einfache Geschäftsabwicklung erhöht grundsätzlich das Absatzpotenzial. Kundenspezifische Bestellvorlagen, z. B. auf Basis der Bestellhistorie, bieten ein komfortables Einkaufserlebnis und beschleunigen den Einkaufsprozess auf Kundenseite.

Rahmenverträge

Steigern Sie die Kundenzufriedenheit mit einer Best-Price-Strategie! Die Vorteile kundenspezifischer Preise machen sich bei umsatzbasierten Rahmenverträgen am stärksten bemerkbar. Auch für den Kunden läuft es ganz einfach. Innerhalb eines bestimmten Zeitraums erteilte Bestellungen werden automatisch dem Rahmenvertrag und dem richtigen Sonderpreis zugeordnet. Dabei sorgt das „Mein-Konto“-Dashboard für maximale Transparenz.



Direktbestellung: Lagerbestände lassen sich mit einer Direktbestellung leicht auffüllen



Bestellvorlagen: Vorkonfigurierte Bestellvorlagen für die schnelle Bestellung gleicher oder ähnlicher Produkte

Kostenstellen- und Budgetverwaltung

Mit dem Self-Service-Management von Kostenstellen und Budgets haben Geschäftskunden die Möglichkeit, Anpassungen an die eigenen Finanzprozesse vorzunehmen. Dabei kann der Administrator für jede Kostenstelle ein Budget als monatlichen, quartalsweisen, jährlichen oder festen Betrag festlegen und verwalten. Einkäufer können während des Bestellvorgangs die zu belastende Kostenstelle auswählen, woraufhin der Kostenstellenverantwortliche die Bestellung entweder genehmigt oder ablehnt. Der Bestellstatus ist im Bereich „Mein Konto“ jederzeit einsehbar.

Bestellhistorie

Entlasten Sie Ihre Service-Mitarbeiter von Routineaufgaben! Die Bestellhistorie mit Details wie Bestellübersicht, Bestellstatus, Zahlungs- und Versanddaten verschafft dem Einkäufer einen kompletten Überblick über die bisherigen Bestellungen. Einkäufer können dabei in der Bestelliste auch nach einzelnen Bestellungen suchen.

The screenshot displays the 'APPROVAL DETAILS' section of the Intronics Business portal. It includes a sidebar with navigation options like 'My Approvals' and 'My Profile'. The main content area is divided into three sections: 'BUYER APPROVAL', 'COST CENTER APPROVAL', and 'PURCHASER'. Each section shows a table with columns for 'Item', 'Status', and 'Amount'. The 'BUYER APPROVAL' section shows a total amount of \$ 2,592.21. The 'COST CENTER APPROVAL' section shows a total amount of \$ 2,592.21. The 'PURCHASER' section shows a total amount of \$ 2,592.21. The status of each approval is indicated by a colored bar (green for approved, red for denied).

Bestellgenehmigung: Detaillierte Übersichten helfen dabei, Bestellungen je nach Budget zu genehmigen oder abzulehnen.

The screenshot displays the 'ORDER DETAILS' section of the Intronics Business portal. It includes a sidebar with navigation options like 'My Approvals' and 'My Profile'. The main content area is divided into several sections: 'RECHASER', 'SHIPMENT ADDRESS', 'SHIPPING ADDRESS', 'ITEM DESCRIPTION', 'SHIPPING METHOD', and 'ORDER SUMMARY'. The 'ITEM DESCRIPTION' section shows a table with columns for 'ITEM DESCRIPTION', 'PRICE', and 'TOTAL'. The 'ORDER SUMMARY' section shows a table with columns for 'Item', 'Price', and 'Total'. The status of each item is indicated by a colored bar (green for approved, red for denied).

Warum setzen weltweit führende B2B-Organisationen auf Intershop?

Zahlreiche Out-of-the-Box-Funktionalitäten für die **schnelle Markteinführung** sowie die Flexibilität, zeitnah auf **Marktveränderungen und neue Anforderungen auf Einkäuferseite** reagieren zu können.

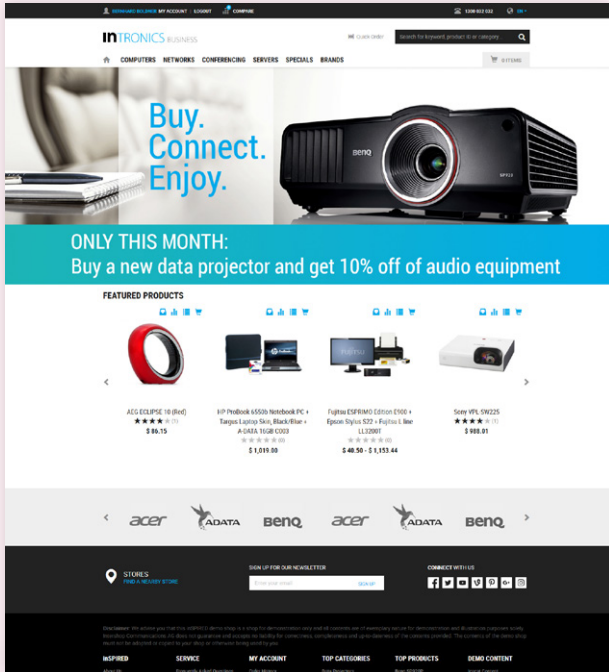
Höhere Kundenbindung durch kundenspezifische Online-Erlebnisse, die den gesamten Kundenlebenszyklus abdecken.

Erstklassige Kundenerlebnisse dank rollenbasierter Ansichten, die Einkäufern, Genehmigern und Administratoren den schnellen Zugang zu den wichtigsten Informationen bieten.

Tools sorgen für ein **einheitliches Markenerlebnis** über alle digitalen Vertriebskanäle hinweg und an jedem Ort weltweit.

Integrierte Workflows, Budgetierung und Genehmigungsprozesse, die eine **Anpassung an die Unternehmensstrukturen des Kunden** ermöglichen.

Eine **umfassende Plattform, die mit Ihnen mitwächst**. So lassen sich ein steigendes Kundenaufkommen, mehr Produkte, Preislisten und Bestellungen problemlos bewältigen.



The screenshot displays the Intertronics Business website interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo and various menu items like 'COMPUTERS', 'NETWORKS', and 'SERVERS'. A search bar is also present. The main banner features a large image of a BenQ projector with the text 'Buy. Connect. Enjoy.' and a promotional message: 'ONLY THIS MONTH: Buy a new data projector and get 10% off of audio equipment'. Below the banner, a 'FEATURED PRODUCTS' section lists several items with their respective prices and ratings. The products include an Acer Eclipse 18 (Red), HP ProBook 6550b Notebook PC, Fujitsu ESPRIMO (Green) E700, and Sony VPL-SW225. The website footer contains social media links, a newsletter sign-up form, and a list of navigation links such as 'INSPIRED', 'SERVICE', and 'MY ACCOUNT'.

Responsiver B2B-Blueprint-Store: Mit dem responsiven Blueprint Store als Vorlage sind Sie schnell startklar.

Vorteile für Ihr Geschäft

Bieten Sie Ihren Geschäftskunden alle Annehmlichkeiten des B2C-Einkaufserlebnisses sowie zusätzliche, speziell für B2B entwickelte Funktionen. Mit dem B2B-Blueprint-Store, flexiblen Bestellvorgängen und der intuitiven Bedienbarkeit lassen sich innerhalb kürzester Zeit professionelle Online-Shops einrichten.

Vorteile für Ihre IT

Durch die B2B-Funktionalitäten von Intershop erhalten Account Manager und andere Business-Nutzer mehr Spielraum. Kataloge, Preislisten, Budgets, Genehmigungsprozesse und vieles mehr lassen sich ohne IT-Unterstützung schnell generieren und auf den jeweiligen Kunden abstimmen.

„70-80 % der B2B-Entscheider ziehen Remote-Interaktionen oder digitale Self-Services persönlichen Interaktionen vor...“

McKinsey COVID-19 B2B Decision-Maker Pulse, 2020

intershop[®]

We're built to **boost**
your **business**.

Sehen Sie, was Intershop für Sie tun kann unter www.intershop.de.



SPRECHEN SIE MIT UNSEREN EXPERTEN

www.intershop.com/de/standorte
info@intershop.de