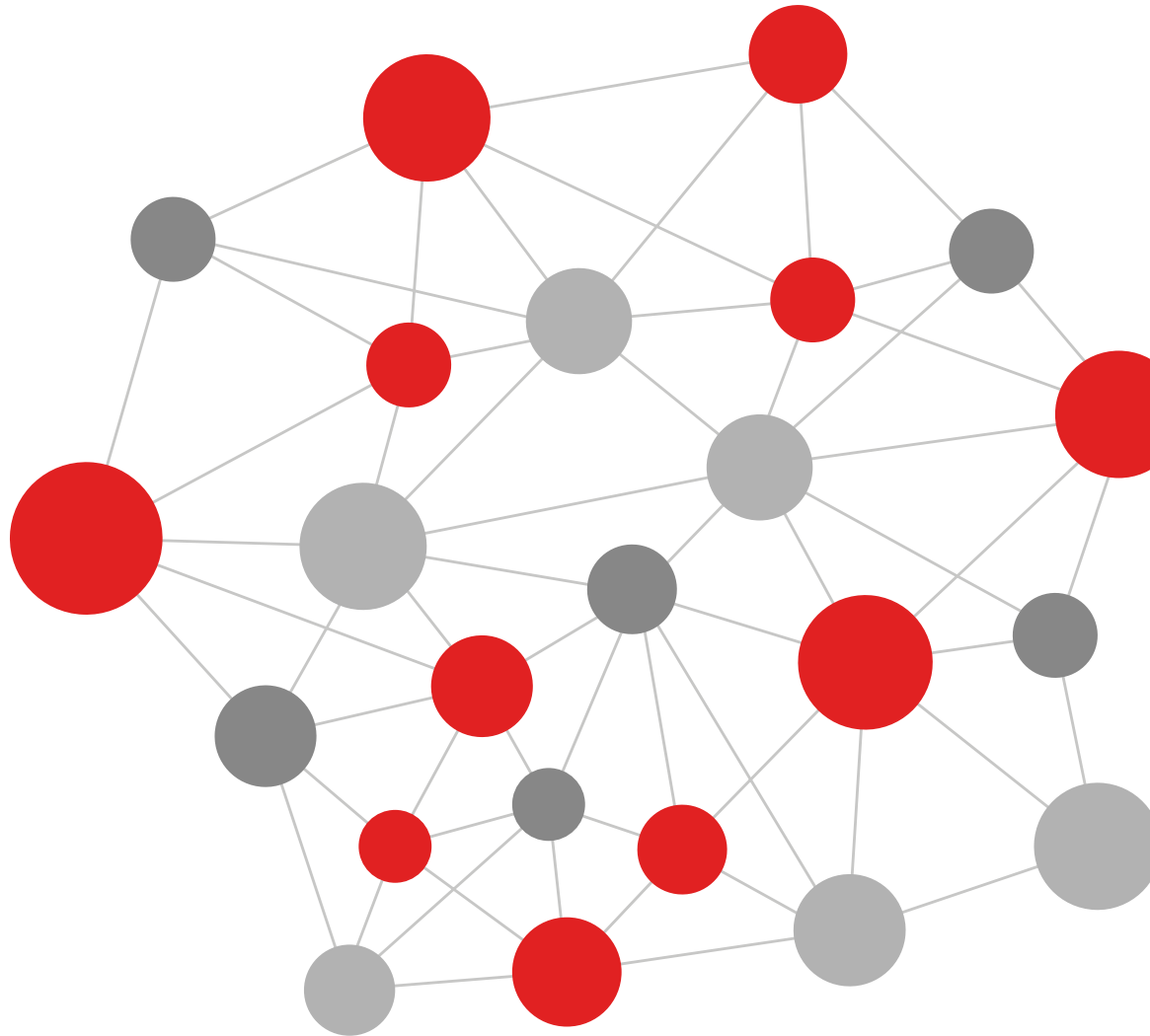


OXID

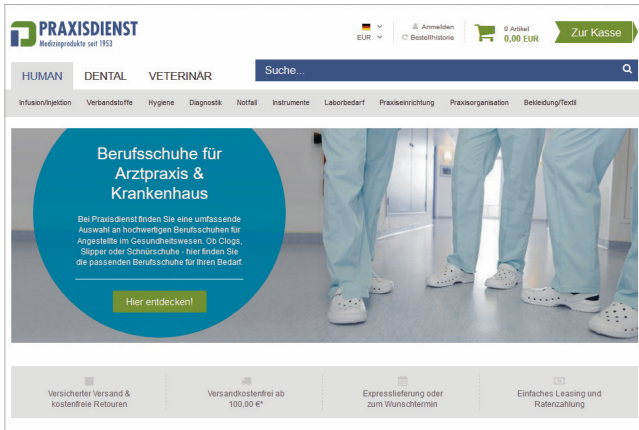
eshop enterprise b2b edition



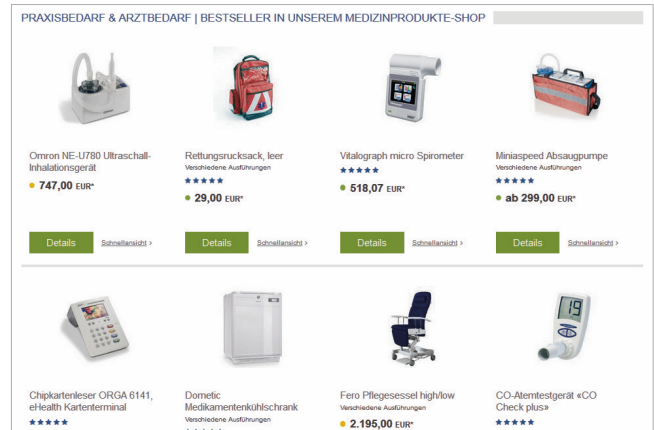
DIE E-COMMERCE LÖSUNG FÜR B2B-HERSTELLER UND GROSSHÄNDLER

oxid-esales.com

WEIT MEHR ALS NETTOPREISE



Preisgekrönter B2B Shop der Praxisdienst GmbH & Co.KG.



Konsequenter Fokus auf Kundenservice und erstklassige Produktdaten

Das Geschäftsvolumen im E-Commerce ist für den B2B-Bereich schon seit Längerem eine relevante Größenordnung. Viele Unternehmen integrieren ihren Onlinehandel nach der erfolgreichen Erprobungsphase tiefer in ihre Business-Strategie. Das bedeutet weit mehr, als Nettopreise anzubieten. **Denn B2B-Kunden erwarten von einer Online-Plattform ein Minimum an Aufwand und ein Maximum an Service.**

→ SKALIERBARKEIT UND MODULARE ERWEITERUNG

Mit dem Wachstum im B2B Onlinehandel steigen die Anforderungen. Der schnelle Aufbau neuer Vertriebswege muss gewährleistet sein, national und international. Denn bei der Ausdehnung des Geschäftsvolumens, z.B. über die Sortimentserweiterung oder neue Marktsegmente, muss die Plattform modular und ökonomisch mitwachsen.

→ PROZESSE VEREINFACHEN DURCH NAHTLOSE INTEGRATION

Der Kundenbedarf an hochgradig automatisierten Prozessen definiert die Anforderungen an die E-Commerce-Plattform. Die tiefe Integration des Online-Bestellwesens in die technische Infrastruktur ist der Schlüssel zum Erfolg. Insbesondere das individualisierte Sortiments- und Preismanagement über ERP-Systeme, wie z.B. SAP®, sind von zentraler Bedeutung. Auch das automatisierte Auslösen von Bestellungen aus den bestehenden Kundensystemen spart Zeit und Kosten.

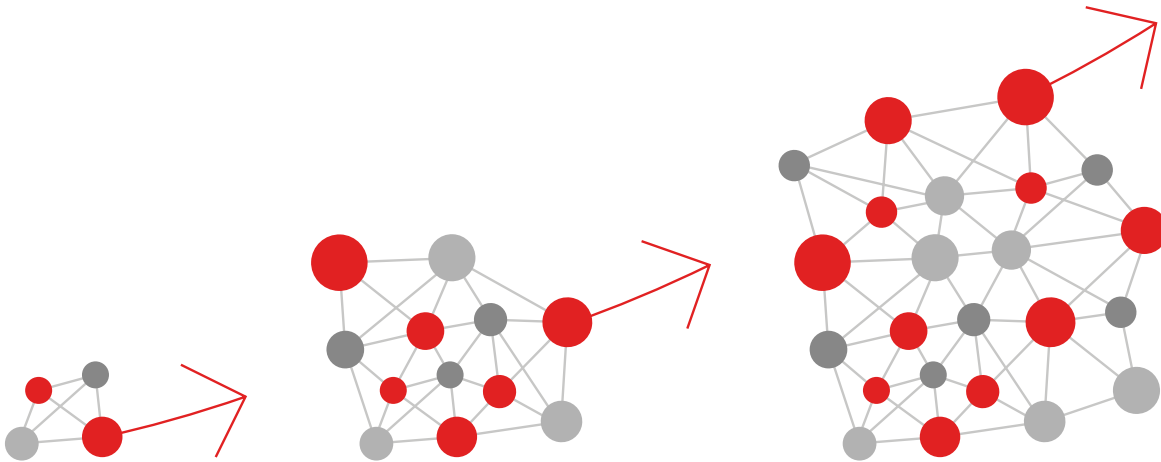
→ PROZESSE VERSTEHEN UND ABBILDEN

Viele Unternehmen schätzen die Self Service-Möglichkeiten, die sich beim Online-Einkauf bieten. Sie gewähren eine größere Unabhängigkeit bei der Gestaltung der eigenen Einkaufsprozesse. Eine tiefe Kenntnis dieser Einkaufsprozesse stellt die Grundlage für die Konfiguration der Bestell-Services dar. Gerade die exakte Abbildung des Budget-Managements und der Genehmigungsprozesse tragen zum Einkaufskomfort auf Kundenseite bei.

→ SHOPPING-ERLEBNIS UND USABILITY

Bestellkomfort bedeutet im B2B-Segment den Shop an den Maßstäben des B2C Commerce auszurichten. Vor allem erklärungsbedürftige Produkte benötigen eine brillante und leicht verständliche Darstellung. Durch Nutzerfreundlichkeit und einem durchgängigen Markenauftritt erfährt der Kunde beim Firmeneinkauf optimalen Komfort.

INTELLIGENT. WIRTSCHAFTLICH. STARK.



- Frontend/Backend
- Zahlungsanbindung
- Marktplatzintegration
- Rechte & Rollen

- + Multishop
- + PIM-/CMS-Integration
- + Cloud-Suche
- + ERP-Integration
- + ...

- + Erweiterte B2B-Funktionen
- + Bestellmanagement
- + Kundenspezifische Personalisierung
- + Integrierte Einkaufsprozesse
- + ...

OXID eShop Enterprise Edition

OXID eShop Enterprise B2B Edition

→ B2B BEST PRACTICE

Speziell auf die Anforderungen von Unternehmenskunden abgestimmt, stellt OXID eShop vorkonfigurierte Funktionen zur Verfügung, die den Einkaufsprozess vereinfachen. So haben Kunden z.B. ein eigenes Budget-Management auf Kostenstellenebene, das im Shop abgebildet werden muss. Selbstverständlich basieren solche Prozesse auf den im ERP-System hinterlegten Daten, wie individuelle Preise und Einkaufskonditionen.

→ WACHSTUM ONBOARD

Die OXID Plattform unterstützt Ihre Businesspläne optimal. Der modulare Aufbau und die hohe Skalierbarkeit setzen dem Wachstum keine Grenzen. Mit der nachweislich besten Time to Market ist Ihr Shop entscheidend früher produktiv. Aufgrund der durchgängigen Mandantenfähigkeit sind die Internationalisierung des Geschäftes oder die Einbindung von Tochtergesellschaften sehr einfach und besonders effektiv.

→ JEDERZEIT ERREICHBAR

Unabhängig von Ort, Zeit und angepasst an die Situation Ihrer Kunden lassen sich Bestellungen auslösen. Ob klassisch über den PC, via Barcode-Scanner in der Logistik oder dezentral und mobil auf Smartphones und Tablets, steht die OXID Plattform dort zur Verfügung, wo Ihre Kunden sie benötigen. Dadurch sind Sie bestens für Omnichannel Commerce gerüstet.

→ VOLLE KONTROLLE

Bei der Zuverlässigkeit Ihres Online-Bestellwesens sowohl im Betrieb als auch bei den Geschäftsprozessen brauchen Sie keine Kompromisse einzugehen. Dank der Vorzertifizierung durch Trusted Shops bietet die OXID Plattform Kundensicherheit bereits ab Werk. Mit der Rollen- und Rechteverwaltung wird Ihr Compliance Management mehr als zufrieden sein.

B2B-FUNKTIONEN IM ÜBERBLICK

EFFIZIENZ IN DER ABWICKLUNG STEIGERN

→ SAMMELBESTELLUNGEN

- + Zusammenfassen mehrerer Einzelbestellungen zu Großbestellungen
- + Logistische **Vorteile und Einsparung** von Lieferkosten
- + Rabattstaffeln

→ TERMINBESTELLUNGEN

- + Automatisches Auslösen einer Bestellung zum gewünschten Termin
- + Konfiguration der Bestellserie
- + Wiedervorlagefunktion
- + Erinnerungsfunktion

→ SCHNELLBESTELLER

- + Erstellung individueller Bestelllisten für unregelmäßig wiederkehrende Bestellungen
- + Bestellung über Artikelnummer
- + Auto-Suggest Eingabe
- + Upload von CSV-Bestelllisten

VON ECHTEN SERVICES PROFITIEREN

→ SERVICELEISTUNGEN

- + Produktbezogene Dienste, Garantie o.ä. direkt im Warenkorb anbieten
- + Erweiterte Cross-/Upselling-Möglichkeiten

→ ANGEBOTSANFRAGEN

- + Kundenspezifische Angebotserstellung über Kundenkonto
- + Angebotsanfrage durch Kunden direkt im Shop
- + Angebot unabhängig von den Shopartikeln

KUNDENSTRUKTUREN FLEXIBEL ABBILDEN

→ SELBSTVERWALTUNG

- + Rechte- und Rollenverwaltung
- + Benutzer/Benutzergruppen
- + Verwalten von Einkaufsstrukturen
- + Kontrolle des Kundenkontos

→ GENEHMIGUNGSVERFAHREN

- + Festlegen von Bestellberechtigungen
- + Konfigurierbare Geschäftsregeln
- + Speichern von Warenkörben
- + Verwaltung wiederkehrender Bestellungen

→ BUDGETGRENZEN

- + Flexible Grenzen pro Warenkorb oder Zeitraum
- + Volle Kostenkontrolle
- + Freigabeprozesse je nach Budget pro Einkäufer

→ KUNDENINDIVIDUELLE KONDITIONEN

- + Kundenindividuelle Preise/Kataloge
- + Vererbung von Einkaufskonditionen
- + Zielgruppenbasierte Kampagnen, Banner, Aktionen schalten

WEITERE VORTEILE

- + Zahlreiche **Anbindungsmöglichkeiten** an Drittsysteme (ERP, CRM, PIM uvm.)
- + Der Shop als **Visitenkarte nach außen und Portal nach innen**
- + **Volle Unterstützung** der B2C-Funktionalitäten

AUSGEZEICHNET – OXID ESHOP ENTERPRISE B2B EDITION



„Bei der digitalen Transformation von Praxisdienst war das gemeinsame Ziel, ein einmaliges digitales Einkaufserlebnis zu schaffen. So wurde aus dem klassischen Kataloganbieter der führende Onlineplayer der Medizinbranche. Dass wir dafür jetzt als **besten deutschen B2B-Shop** ausgezeichnet wurden, macht uns natürlich sehr stolz.“

Claus Biedermann, Managing Director, dotfly.



DIE FUNKTIONEN AUF EINEN BLICK

- + **Umfassende Multishop- und Mandantenfähigkeit** zur effizienten Internationalisierung und Einbindung von Tochtergesellschaften und Geschäftspartnern.
- + **Einkaufserlebnis identisch** zum klassischen B2C-Handel für zielgerichtete Marketingkampagnen und Abverkauf.
- + **B2B Best Practice** wie die Verwaltung der Einkaufsorganisation mit Rollen und Rechten, Budget-Management und Genehmigungsworkflows.
- + **Kundenindividuelle** Sortimente, Kataloge und Preise mit vererbaren Favoriten- und Bestelllisten für wiederkehrende Bestellungen.
- + Integration in die kundenseitigen Bestellsysteme durch **offene Schnittstellen** zu den meisten Enterprise-Systemen (ERP, PIM, CRM, CMS via OCI oder Web Services).
- + **Touchpoint unabhängiger Zugriff** ermöglicht zeit- und ortsungebundene Bestellungen via Barcode-Scanner und beliebigen mobilen Endgeräten.

Ihr Kontakt bei OXID eSales

Sebastian Benoufa
Key Account Manager
Tel. +49 761 368 89 266
sebastian.benoufa@oxid-esales.com

Kerstin Domin
Key Account Manager
Tel. +49 761 368 89 269
kerstin.domin@oxid-esales.com

Karl-Heinz Theiling
Key Account Manager
Tel. +49 761 368 89 274
karl-heinz.theiling@oxid-esales.com

Weitere Informationen zur OXID Plattform
finden Sie auf unserer Website:

oxid-esales.com

Referenzen

