

IN 5 SCHRITTEN ERFOLGREICH AN IHRE B2B-KUNDEN VERKAUFEN

Tschüss Shoppssystem, Adieu Endlosprojekte:
Kundenindividuelle eProcurement Portale aus der Cloud

Wussten Sie, dass...

90%

der Unternehmen, die eine eCommerce Lösung einführen, haben erfolgreich ihre Vertriebs- und Geschäftsprozesse verbessert

87%

der Unternehmen wollen eCommerce zur Unterstützung ihrer digitalen Transformation nutzen

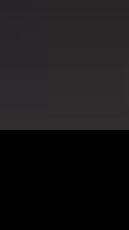
38%

der Reseller nutzen EDI Prozesse, aber bereits 70% der Hersteller

22 Minuten

lassen sich pro Anfrage bei Einsatz einer umfassenden eCommerce Plattform einsparen

Ihre Kunden...



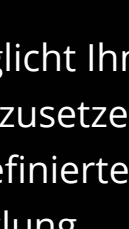
...möchten ihre IT-Beschaffung so einfach, schnell & bequem wie möglich abwickeln.



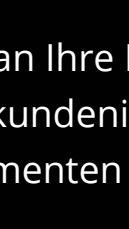
...möchten eine teamfähige und individuelle B2B Plattform.



...haben interne Freigabeprozesse für IT-Anschaffungen und Vorgaben bei der Kostenoptimierung im Einkauf.



...möchten über den Status ihrer Bestellungen automatisch auf dem Laufenden gehalten werden.



...nutzen eigene, digitale Systeme, die sie mit uns vernetzen wollen.

ITscope B2B Suite:

Werden Sie zum Managed-Service Anbieter für Cloud eProcurement

Die **ITscope B2B Suite** ermöglicht Ihnen den digitalen Direktvertrieb an Ihre B2B Kunden - ohne dafür aufwändige Shoppssysteme aufzusetzen. Mit der B2B Suite lassen sich kundenindividuelle Shopinstanzen aus der Cloud mit benutzerdefinierten Produkten, Preisen und C-Elementen erzeugen - ganz ohne aufwändige Individualentwicklung.

Auf diese Weise bieten Sie Ihren Bestandskunden aus einer Hand ein **vollwertiges eProcurement Portal** mit **elektronischer Bestellung** und **integrierten Freigabeprozessen**. Dies spart allen Parteien jede Menge Zeit und erhöht gleichzeitig die Kundenbindung - und Ihren Handelsumsatz.

Technisches Know-How ist dabei nicht nötig:

Jeder Vertriebsmitarbeiter kann seinen Kunden individuelle Einkaufsumgebungen erstellen, in denen die Preise und Verfügbarkeiten von über 370 ITK-Lieferanten genauso integriert werden wie Ihre individuellen Listen sowie Produktcontent von CNET und Full Icecat.

„Ohne Mehraufwand für einzelne Kunden individualisiert“

Wir haben ausschließlich Produkte aufgenommen, die wir auch persönlich beraten können. **Einzelne Kunden brauchen einige Produkte**, die wiederum für andere Kunden uninteressant sind. Durch die Multimandantenfähigkeit konnten wir die B2B Suite ohne großen Mehraufwand für einzelne Kunden individualisieren, um so die vollen Umsatzpotentiale auszuschöpfen.



Danny Fischer, IT Südwestfalen AG

Alle Daten können dabei sowohl in die **Warenwirtschaft** Ihres Systemhauses, als auch in die **eProcurement-Systeme** Ihrer Kunden überführt werden — ganz ohne manuellen Aufwand.



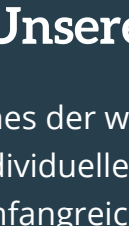
„Fertigstellung des Kundenportals in nur vier Wochen“

Mit der B2B Suite konnten wir - angefangen bei Bestellungen unserer Kunden bis hin zum Einkauf der Ware bei unseren Lieferanten - einen vollautomatischen Prozess umsetzen. Das spart sowohl unseren Kunden als auch unseren Innendienst Zeit. Die interne Vorbereitung und Fertigstellung des B2B Shops mit einem auf unseren Kunden abgestimmten Produktportfolio dauerte **gerade einmal vier Wochen**, so dass wir unser ambitioniertes Terminziel für das **Going Live** taggenau halten konnten.

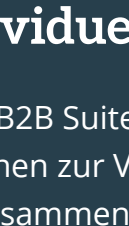


Danny Fischer, IT Südwestfalen AG

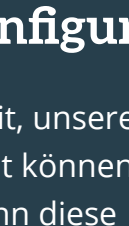
Digitalisieren Sie die Beschaffung Ihrer Kunden und gewinnen Sie durch Prozessautomation wertvolle Zeit für Ihre Kernkompetenz: Erstklassigen Service.



Vertrieb und Einkauf automatisiert über ein System abwickeln



Kein aufwändiges Setup oder Eigenentwicklung notwendig



Integration Ihrer Warenwirtschaft und der Systeme Ihrer Kunden



Cloudbasiert, ohne Risiko, zu planbaren Kosten

Wie kann ich die Wünsche meiner Kunden erfüllen und gleichzeitig meine eigenen Prozesse optimieren?

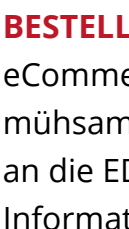
01

Den Kunden genau verstehen

Jeder Kunde ist einzigartig und hat individuelle Bedürfnisse.

Genauo einzigartig soll auch seine Einkaufserfahrung bei Ihnen sein. Nehmen Sie sich Zeit, seine Situation zu verstehen und Anforderungen daraus abzuleiten. Diese können dann im zweiten Schritt in der B2B Suite umgesetzt werden.

INDIVIDUELLE SORTIMENTE



WELCHE SORTIMENTSANFORDERUNGEN HAT IHR KUNDE?

Achten Sie auf seine typischen und besonderen Use Cases. Alles, was er braucht, soll nur wenige Klicks entfernt sein. Mit der B2B Suite können Sie u.a. folgende Use Cases ganz leicht umsetzen:

„Ich brauche eine Arbeitsumgebung für Entwickler“

„Wir möchten die besten 27-Monitore auf dem Markt“

„Wir benötigen Standard-Arbeitsumgebungen für Vertrieb, Buchhaltung und Administration“

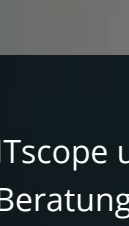
„Unseren Kunden individuelle Fertigungskonfigurationen anbieten“

Eines der wichtigsten Features der B2B Suite ist für uns die Möglichkeit, unseren Kunden individuelle Fertigungskonfigurationen zur Verfügung zu stellen. Damit können wir z.B. umfangreiche CAD Arbeitsplätze zusammenstellen und der Kunde kann diese Konfigurationen dann einfacher bei Bedarf einsehen und direkt bei uns bestellen. Dieser Service wird von unseren Kunden auch sehr gerne angenommen.



Thomas Ambiel, Ambiel IT-Systemhaus GmbH

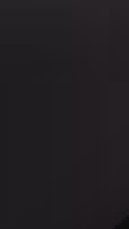
DIGITALE INTEGRATION



WELCHE SYSTEME SETZT IHR KUNDE EIN?

Ihr Kunde schätzt Ihre Beratungskompetenz. Trotzdem möchte er die Kontrolle über seine Einkaufsvorgänge behalten. Mit der B2B Suite erzielen Sie maximale Transparenz und stellen sicher, dass Ihr Kunde mit seinen eigenen Systemen, wie z.B. seinem ERP- oder eProcurement-System, in den Beschaffungsprozess integriert ist.

INFORMATIONSBEDÜRFTNIS



ÜBERTREFFEN SIE DIE ERWARTUNGEN IHRER KUNDEN!

Ihr Kunde möchte seine IT-Beschaffung schnell und kosteneffizient abwickeln. Mit der B2B Suite unterstützen Sie ihn ideal und schonen gleichzeitig das Zeitbudget Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Wie das geht? Ihr Kunde erhält in Echtzeit Einblick in alle Artikelverfügbarkeiten und seine Einkaufspreise. Weniger Rückfragen, mehr Bestellungen.

„22 Minuten Arbeitsaufwand je Anfrage gespart“

Mit der ITscope B2B Suite können wir und unsere Kunden im Schnitt bei jeder Anfrage 22 Minuten Arbeitsaufwand sparen. Da wir unseren Kunden das Sortiment individuell auf ihre Bedürfnisse zuschneiden können, reduzieren sich die Freigabeprozesse auf ein Minimum.



David Hindrichs, Nösse Datentechnik GmbH & Co. KG

Bestellabwicklung automatisieren

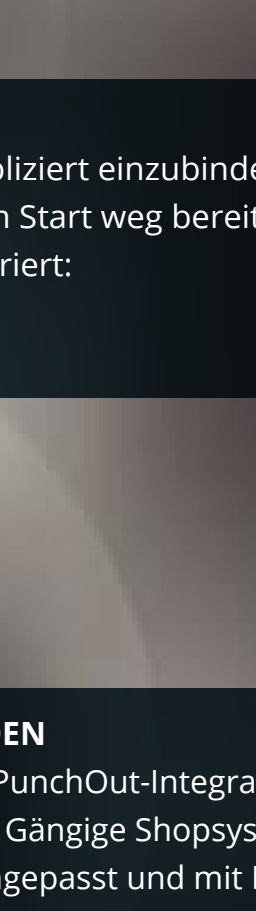
02

BESTELLAUTOMATION

eCommerce endet nicht mit der Kundenbestellung. Mit die größten Effizienzgewinne kommen danach: Anstatt Bestellungen mühsam händisch zu verwalten, leitet die B2B Suite im Rahmen vorgegebener Budgetgrenzen Bestellungen vollautomatisch an die EDI Systeme von über 40 Distributoren weiter. Ein echter Mehrwert für Sie und Ihre Kunden, die von besserem Informationsfluss (Bestellstatus, Liefertracking, Seriennummernübermittlung) genauso profitieren wie Sie.

„Lieferantenübergreifend EDI & Dropshipment nutzen“

Die ITscope B2B Suite bietet uns die Möglichkeit, Lieferantenübergreifend EDI-Schnittstellen und wichtige Funktionen wie Dropshipment automatisiert zu nutzen.



Erdal Batu, MACSYSTEMS GmbH

TAROX **WORTMANN AG** **EET EUROPARTS** **ALSO** **littlebit TECHNOLOGY**

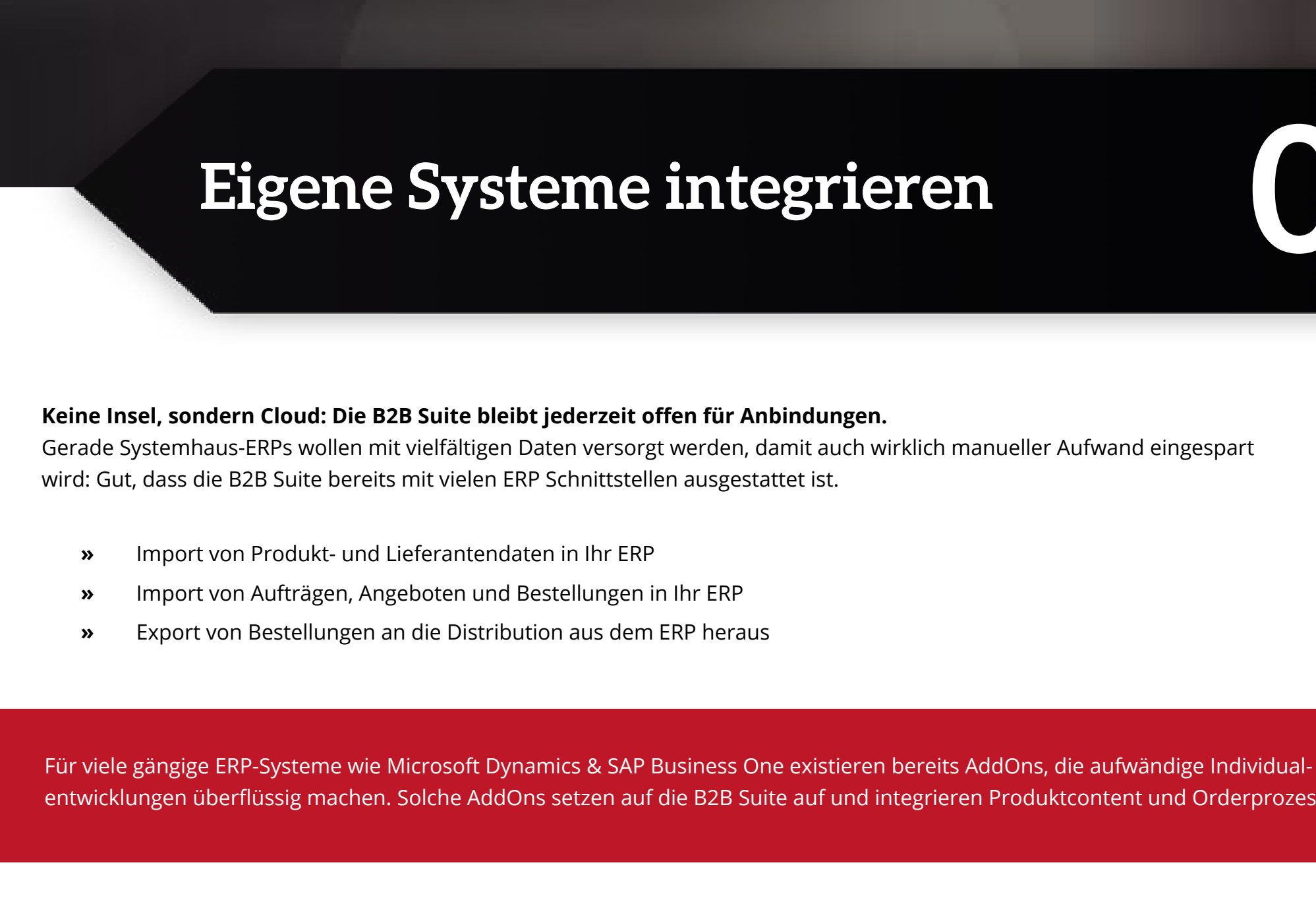
ILKRAM **TechData** **herweck** **api** **Siewert & Kau**

03

Passgenaue Einkaufsumgebung anbieten

Das Wohlfühlportal für Ihre Kunden:

Alle Individualisierungsoptionen der B2B Suite in der Übersicht



Eigene Systeme integrieren

04

Keine Insel, sondern Cloud: Die B2B Suite bleibt jederzeit offen für Anbindungen.

Gerade Systemhaus-ERPs wollen mit vielfältigen Daten versorgt werden. Damit auch wirklich manueller Aufwand eingespart wird: Gut, dass die B2B Suite bereits mit vielen ERP Schnittstellen ausgestattet ist.

- » Import von Produkt- und Lieferantendaten in Ihr ERP
- » Import von Aufträgen, Angeboten und Bestellungen in Ihr ERP
- » Export von Bestellungen an die Distribution aus dem ERP heraus

Für viele gängige ERP-Systeme wie Microsoft Dynamics & SAP Business One existieren bereits AddOns, die aufwändige Individualentwicklungen überflüssig machen. Solche AddOns setzen auf die B2B Suite auf und integrieren Produktcontent und Orderprozesse.

SAP Business One **Microsoft Dynamics NAV** **weclapp** **LEXWARE**

SAP S/4 HANA **sage** **coupa** **MKS SOFTWARE** **SelectLine SOFTWARE**

Agiles Projektmanagement

05

- » Ihre Beratungsleistung steht im Vordergrund. Ein eProcurement Prozess ist kein Fire-and-Forget Shop, sondern ein Kundenbindungsinstrument. Nutzen Sie diese Gelegenheit: Durch Individualisierung des Sortiments und frühzeitige Einbeziehung der späteren Anwender.
- » Bleiben Sie in regelmäßigem Austausch. Erkundigen Sie sich von Zeit zu Zeit, ob die Anforderungen Ihres Kunden gleich geblieben sind oder nachjustiert werden muss. Stellen Sie ihm einen persönlichen Ansprechpartner zur Seite und sorgen Sie so für einen „kurzen Draht“.
- » Iterieren Sie. Nehmen Sie kundenrelevante Änderungen Schritt für Schritt vor und sorgen Sie so für kurze Feedbackzyklen. So können Sie auch auf vorab unbekannte Anforderungen Ihres Kunden schnell reagieren.
- » Setzen Sie mit der B2B Suite auf eine etablierte Komplettlösung. So umgehen Sie „Flickenteppich-Lösungen“ aus verschiedenen Systemen und fehleranfälligen Schnittstellen und stellen einen sauberen Datenfluss sicher.



Wir freuen uns auf Ihren Anruf

+ 49 721 627376 0

sales@itscope.com

www.itscope.com

B2B Suite Video