shopware®

Executive shortpaper
voor groothandel & distributie

Verlaag je cost-to-serve.
Niet je marge.

Meer self-service.
Minder handmatig werk.
Meer winstgevendheid.

De grootste kans op winstgevende groei ligt vaak niet in meer omzet, maar in efficiëntere processen.

De grootste kostenposten in de groothandel

Veel bestellingen komen nog steeds telefonisch of per e-mail binnen. Wat vandaag nog werkt, zorgt naarmate uw organisatie groeit voor steeds meer handmatig werk.

De gevolgen

- ✕ Je salesteam verwerkt standaardorders in plaats van klanten te adviseren.
- ✕ Klantspecifieke prijzen worden handmatig gecontroleerd.
- ✕ Herhaalbestellingen kosten onnodig veel tijd.
- ✕ Goedkeuringsprocessen vertragen het bestelproces.
- ✕ Prijs- en bestelfouten leiden tot extra correctiewerk.

Het resultaat

Hoe groter je organisatie wordt, hoe sneller deze verborgen proceskosten oplopen.

Precies hier maakt moderne B2B-commerce het verschil.

Selfservice in plaats van handmatige processen

Toonaangevende groothandels digitaliseren niet alleen hun verkoop, maar het volledige bestelproces.

Dit omvat

- Klantspecifieke prijzen
- Quick Order
- Herhaalbestellingen
- Rolgebaseerde goedkeuringen
- Bedrijfsaccounts met meerdere gebruikers
- Geautomatiseerde bedrijfsregels
- Geïntegreerde ERP-, PIM-, OMS- en CRM-processen

Zo profiteren je klanten

Klanten hebben op elk moment toegang tot hun individuele voorwaarden, bestellen sneller en beheren goedkeuringen zelfstandig. Zo wordt het volledige bestelproces eenvoudiger en transparanter.

Minder werk.
Meer winstgevendheid.

Wanneer standaardprocessen digitaal en geautomatiseerd verlopen, daalt je cost-to-serve en kan je salesteam zich richten op wat er echt toe doet.

Met consequente B2B-selfservice profiteren bedrijven van:

- ✓ Minder handmatige orderverwerking
- ✓ Kortere bestelprocessen
- ✓ Minder prijs- en bestelfouten
- ✓ Hogere servicekwaliteit
- ✓ Meer tijd voor advies en nieuwe klanten

Efficiëntie wordt een concurrentievoordeel

Digitale processen verkorten verwerkingstijden en verminderen fouten. Zo verwerkt je bedrijf meer bestellingen op een winstgevende manier en behoud je een hoog serviceniveau.

Zo ondersteunt Shopware je digitale B2B-verkoop

Shopware digitaliseert complexe B2B-bestelprocessen, verbindt je systemen en automatiseert terugkerende workflows.

Selfservice

Laat klanten B2B-bestellingen zelfstandig afhandelen

Prijslogica

Beheer complexe prijsstructuren digitaal

Integratie

Verbind ERP-, PIM-, OMS- en CRM-systemen naadloos

Automatisering

Automatiseer bedrijfsprocessen met regels en workflows

Centraal beheer

Beheer alle verkoopkanalen centraal en flexibel

Datasynchronisatie

Houd product-, prijs- en voorraaddata actueel

De basis voor duurzame groei

Met een commerceplatform dat processen automatiseert en systemen slim met elkaar verbindt, groeit je bedrijf zonder dat kosten en inspanning in hetzelfde tempo toenemen.

Hoe hoog is je cost-to-serve werkelijk?

Beantwoord je minstens één van deze vragen met ja? Dan benut je waarschijnlijk nog niet het volledige efficiëntiepotentieel van je commerceprocessen.

- ☐ Komt een groot deel van je bestellingen nog telefonisch of per e-mail binnen?
- ☐ Verwerkt je salesteam regelmatig standaard- en herhaalbestellingen?
- ☐ Beperken handmatige processen je schaalbaarheid?

Dit is het juiste moment

In een persoonlijk gesprek laten onze experts zien hoe je met Shopware je B2B-business verder brengt.

Plan een gesprek

- Breid B2B-selfservice uit
- Verminder handmatige processen
- Ontlast je salesteam
- Verlaag je cost-to-serve structureel