



Executive shortpaper
per il commercio all'ingrosso e la distribuzione

Riduci il tuo cost-to-serve. Non il tuo margine.

Più self-service.
Meno attività manuali.
Maggiore redditività.

La più grande opportunità di crescita
redditizia spesso non risiede
nell'aumentare il fatturato, ma nel
rendere i processi più efficienti.



I principali fattori di costo nel commercio all'ingrosso

Molti ordini arrivano ancora al team commerciale tramite telefono o e-mail. Ciò che oggi funziona, con la crescita dell'azienda comporta un carico operativo sempre maggiore.

Le conseguenze

- ✗ Il team commerciale dedica tempo alla gestione degli ordini standard invece di supportare i clienti.
- ✗ I prezzi personalizzati vengono verificati manualmente.
- ✗ I riordini generano attività amministrative non necessarie.
- ✗ I flussi di approvazione rallentano il processo di acquisto.
- ✗ Errori di prezzo e di ordine comportano ulteriore lavoro di correzione.



Il risultato

Più cresce il business, più aumentano questi costi operativi nascosti.

È proprio qui che il moderno commercio B2B fa la differenza.

Self-service al posto dei processi manuali

I grossisti più avanzati non digitalizzano solo le vendite, ma l'intero processo d'ordine.

Questo include

-  Prezzi specifici per cliente
-  Quick Order
-  Ordini ricorrenti
-  Approvazioni basate sui ruoli
-  Account aziendali multiutente
-  Regole di business automatizzate
-  Processi ERP, PIM, OMS e CRM integrati



I vantaggi per i tuoi clienti

I clienti accedono in qualsiasi momento alle condizioni a loro riservate, ordinano più rapidamente e gestiscono le approvazioni in autonomia. L'intero processo d'ordine diventa così più semplice e trasparente.

Meno lavoro. Maggiore redditività

Quando i processi standard vengono gestiti in modo digitale e automatizzato, il cost-to-serve diminuisce e il team commerciale può concentrarsi su ciò che conta davvero.

Un B2B self-service strutturato consente di ottenere:

- ✓ Meno attività manuali nella gestione degli ordini
- ✓ Processi d'ordine più brevi
- ✓ Meno errori di prezzo e di ordine
- ✓ Una qualità del servizio più elevata
- ✓ Più tempo per la consulenza e lo sviluppo di nuovi clienti



L'efficienza diventa un vantaggio competitivo

I processi digitali riducono i tempi di gestione e limitano gli errori. In questo modo, la tua azienda gestisce più ordini in modo redditizio e mantiene un elevato livello di servizio.

Come Shopware supporta le tue vendite B2B digitali

Shopware digitalizza i processi d'ordine B2B complessi, collega i tuoi sistemi e automatizza i flussi ricorrenti.



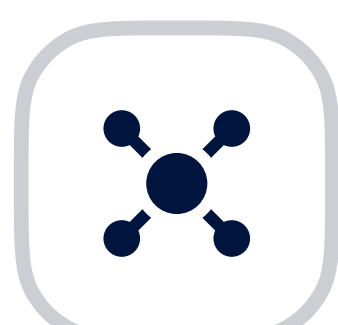
Self-service

Consenti ai clienti di gestire gli ordini B2B in autonomia



Logiche di prezzo

Gestisci digitalmente strutture di prezzo complesse



Integrazione

Collega in modo fluido i sistemi ERP, PIM, OMS e CRM



Automazione

Automatizza i processi aziendali con regole e workflow



Gestione centralizzata

Gestisci tutti i canali di vendita in modo centralizzato e flessibile



Sincronizzazione dei dati

Mantieni aggiornati i dati di prodotto, prezzo e disponibilità



La base per una crescita sostenibile

Con una piattaforma commerce che automatizza i processi e collega i sistemi in modo intelligente, la tua azienda può crescere senza che costi e complessità aumentino allo stesso ritmo.

Quanto è elevato il tuo cost-to-serve?

Se rispondi sì anche solo a una di queste domande, probabilmente nel tuo commerce esiste un potenziale di efficienza maggiore di quello che stai sfruttando oggi.

- ☐ Una parte significativa degli ordini arriva ancora per telefono o via e-mail?
- ☐ Il team commerciale gestisce regolarmente ordini standard e ricorrenti?
- ☐ I processi manuali limitano la tua capacità di scalare?

Questo è il momento giusto

In un confronto personale, i nostri esperti ti mostreranno come Shopware può aiutarti a far crescere il tuo business B2B.

➔ [Prenota un incontro](#)

- ✔ Potenzia il B2B self-service
- ✔ Riduci i processi manuali
- ✔ Libera tempo per il team commerciale
- ✔ Riduci il cost-to-serve in modo sostenibile