

SBS Wawi plus® - Leistungsübersicht

eCommerce / Handel



Käufer agieren durch das World Wide Web global, schnell und sehr flexibel. Bleiben Sie am Ball und gehen Sie mit Ihren Käufern mit. Erweitern Sie Ihre Vertriebskanäle durch einen WebShop oder bieten Sie Ihre Produkte neben klassischem Handel auch auf Online-Marktplätzen wie z.B. Amazon an. SBS Wawi plus® für eCommerce hilft Ihnen den Überblick über alle Vertriebskanäle zu behalten und Ihre Chancen im Web zu nutzen.

Mittelständischen Handelsunternehmen begegnen dabei besondere Herausforderungen:

- alle Vertriebskanäle - klassisch und online - im Überblick zu behalten
- eine hohe Anzahl von Versendungen bei gleichzeitiger Liefertermintreue abzuwickeln
- Kunden über zuverlässigen und schnellen Service zu binden
- Transparenz über Erfolg der Vertriebskanäle und Produkte zu ermöglichen
- Flexibilität bei sich ändernden Anforderungen zu bewahren

Für eine breite Ansprache der Zielgruppen und Umsatzsteigerungen ist eine Erweiterung der Vertriebskanäle um eCommerce-Kanäle und WebShop sinnvoll.

Ihre Anforderungen zu erfüllen ist unser Ziel. Darum schaffen wir durch das ERP-System SBS Wawi plus® und der Abbildung von eCommerce messbaren Mehrwert.



Ihr plus an Möglichkeiten durch den Einsatz der SBS Wawi plus® - eCommerce/Handel:

- ✓ Zeit sparen bei der Datenpflege durch nahtlose Integration von eCommerce-Kanälen
- ✓ Liefertreue dank dispositiver Lagerverwaltung auf der Zeitachse
- ✓ Reduktion der administrativen Aufwände durch hochgradige und spezifische Automation
- ✓ Aufdecken von Optimierungspotenzial durch Managementauswertungen und Prognosen
- ✓ Offenheit und Erweiterbarkeit bei Unternehmenswachstum

SBS Wawi plus® - Leistungsübersicht

eCommerce / Handel



Leistungsbeschreibung

WebShop.Net

- Zertifiziert nach W3C Konformität, Trusted WebShop
- Verschiedene Shoptypen (B2B, B2C)
- Fremdsprachigkeit
- Individuelles Layout, barrierefrei
- Content Management für Pflege von AGB, Impressum, FAQ, ...
- Verfügbarkeitsanzeige für jeden Artikel mit Ampel-Funktion
- Kundenspezifischer Artikelstamm mit Artikel, Produkt-, Waren- und
- Artikelgruppen sowie Bildern, Varianten, Alternativen, Zubehör,
- Verpackungseinheiten, Mengenschaffeln
- Preise brutto/netto, individuelle Preislisten, empfohlener VK,
- Rabatte, Staffelpreise, Aktionsartikel
- Differenz aus empfohlenen VK und Shop-Preis („Sie sparen...“)
- Empfehlungen („Kunden kauften auch...“ und „Send a friend“)
- Versandarten/-kosten frei definierbar, auch länderspezifisch
- Zahlarten: Kreditkarte, Rechnung, Lastschrift, Scheck, Nachnahme,
- Vorkasse, Überweisung, Paypal, ...
- Automatische Neuanlage von registrierten Neukunden im ERP
- Cross Selling, z.B. Zubehörempfehlung
- Newsletterfunktionalität
- Produktsuchmaschinen & -portale: Google base, preisroboter.de, shopwahl.de, froogle, ...
- Passwortverwaltung, SSL-Verschlüsselung
- Optional: Mehrsprachigkeit, Google Analytics

ERP für Handel

- Durchgängiger CRM-Prozess von Marketing, Kampagnenmanagement
- und Verkauf bis Customer Care und Support
- Umfangreiches Adressmanagement: Firmen und Kontakte
- Kunden-Cockpit mit spezifischen Kennzahlen und Aufgaben
- Adressselektionen und Serienbriefe/-eMails
- Einkauf (manuelle, auftragsbezogene und dispositive Bestellung),
- Lieferantenanfrage, Lieferantenretoure
- Nachträgliche Eingangsrechnungen für z.B. Zoll/Spedition mit rückwirkender
- Ermittlung des Artikel-Einstandspreises
- Verkauf (Angebot, Auftrag, Rechnung, Gutschrift, Retoure)
- Logistik (Artikel-, Lager-, Seriennummern-, Chargen-Verwaltung)
- Stichtags-Inventur und permanente Inventur
- Prozessoptimierte Kommissionierung
- Versandkostenberechnung und Versandanbindung (DHL, UPS, ...)
- Integriertes Reporting mit individueller Darstellung und direktem
- Datenzugriff für Managementauswertungen (grafisch, tabellarisch)

Optionale Erweiterungen

- Workflow-, Eskalations- und Wiedervorlagemanagement/Automation
- Verkaufsunterstützung und -steuerung für klassischen Vertrieb
- Mobiler CRM-Client für Synchronisation der Kontakte, Verkaufsprojekte,
- Tätigkeiten und Aufgaben in Microsoft® Outlook®
- Vertragsmanagement
- User HelpDesk für Kunden-Hotline
- Service Management und Kundendienst
- Dokumentenmanagement
- Finanz- und Rechnungswesen mit Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung,
- Mahnwesen, Zahlungsverkehr, Kostenrechnung, BWA,
- Offene Posten- und Kreditlimitüberwachung