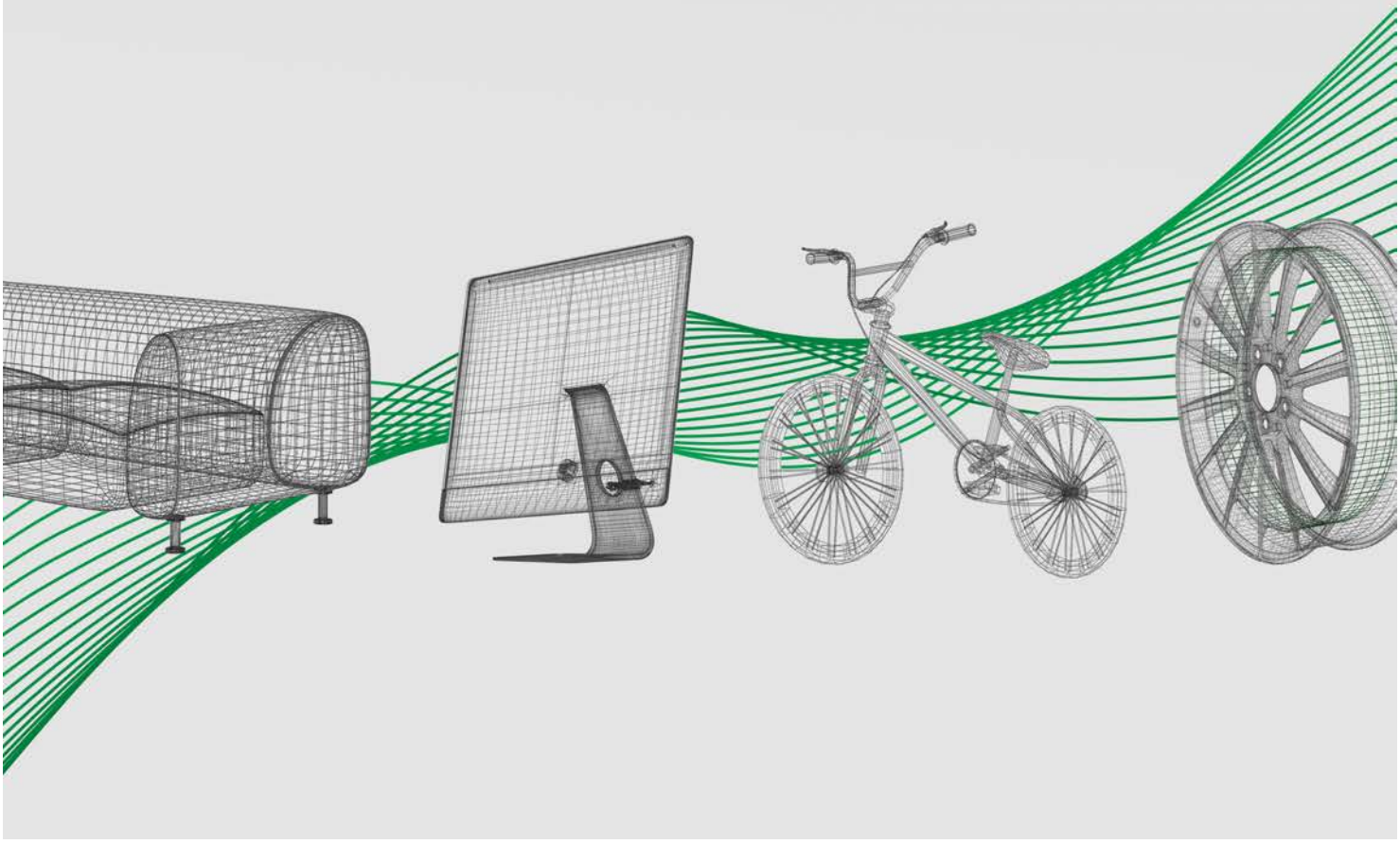
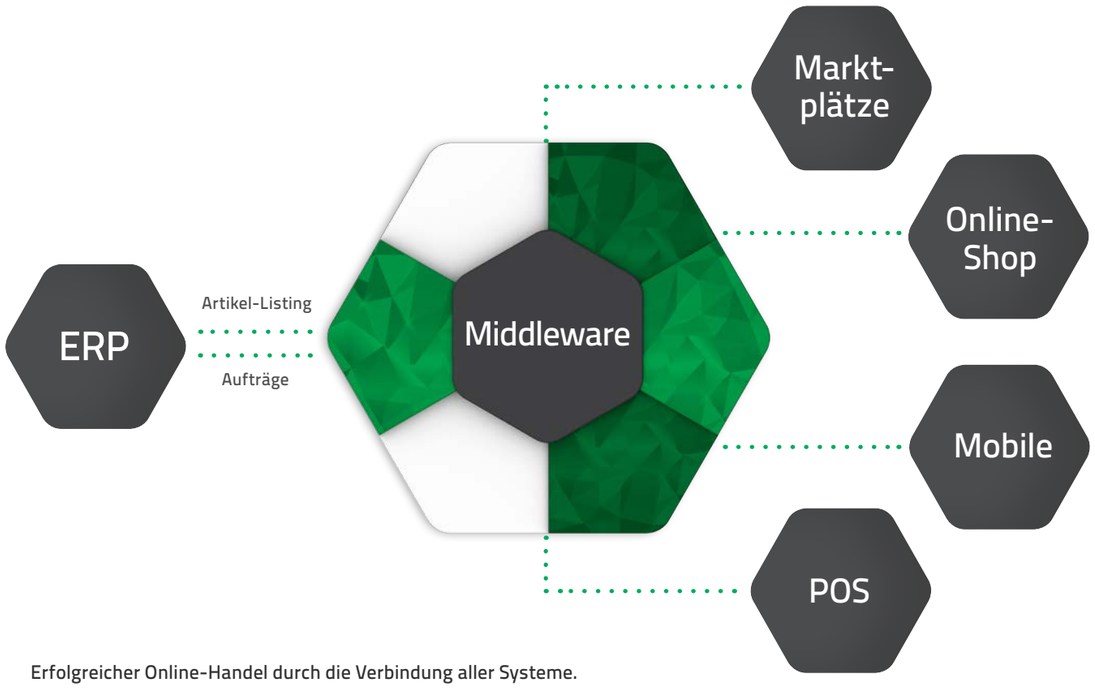
Speed4Trade CONNECT

8 ERFOLGSFAKTOREN

zukunftsfähiger Prozessintegration im Online-Handel





Erfolgreicher Online-Handel durch die Verbindung aller Systeme.



1

VERKAUFSKANÄLE BÜNDELN

Über Shop, eBay, Amazon & Co. automatisiert verkaufen.

Dem Einzelhandel stehen in den nächsten Jahren große Herausforderungen bevor. Die Digitalisierung verändert das Kundenverhalten und bietet das Potential, Käufer über neue Verkaufswege zu gewinnen. Das Ziel muss sein, Kunden dort abzuholen, wo sie sich aufhalten: Online, Mobile oder am POS (Point of Sale).

„Kundenorientierung" lautet das Stichwort. Dafür gilt es, die wichtigsten Handelsplattformen in Business-Strategien einzubinden. Für den Omni-Channel-Handel über klassische und digitale Kanäle. Mit einem eigenen Online-Shop erreichen Sie Wiederholungskäufer und Stammkunden. Auf eBay, Amazon & Co. sind hohe Reichweite und Besucherfrequenz garantiert, denn Kunden nutzen hier die Angebotsvielfalt zum Produktvergleich und Kauf. Doch der Aufbau von Marktplatzpräsenzen stellt Entscheider im Mittelstand vor die make-or-buy-Frage: eigene Entwicklungsabteilung aufbauen oder auf die Lösung eines erfahrenen Branchenexperten setzen.

Eine Middleware verbindet die Welt der Warenwirtschaft mit der Welt des eCommerce und verteilt das gesamte Artikelangebot auf die wichtigsten Handelsplattformen. Das Auftragsmanagement wird durch Automatismen vereinfacht und zeitsparender. Spezialprozesse wie eBay Plus, Amazon Prime oder Amazon FBA (Fulfillment By Amazon) werden unterstützt und priorisiert. Daraus resultieren gute Bewertungen und die Chance auf mehr Verkäufe.

Die Middleware beschleunigt den Time-to-Market und Händler bedienen somit die wichtigsten Kontaktpunkte zum Kunden. Jetzt und in Zukunft.

Zentrale Integrationsplattform

Reichweitengewinn durch Marktplätze

Tiefenintegration für eBay, Amazon & Co.



Schnelle Reaktion auf
Marktveränderungen.
Immer am Puls der Zeit.

ZUKUNFTSSICHER

Modularer Maßanzug für schnelle Reaktionsfähigkeit.

Frühzeitig auf Marktsignale zu reagieren ist das A und O für die Zukunft des digitalen Handels. Unternehmen, die auf Wachstum setzen, brauchen dazu eine flexible Softwarelandschaft. Ein Software-Fundament mit starkem Reaktionsvermögen.

Gewinner sind diejenigen, die Änderungen ohne Zeitverlust adaptieren können, sei es im Falle von Marktumbrüchen oder bei Änderungen im dynamischen Marktplatzumfeld. Um zukunftsfähig zu bleiben, müssen sämtliche Verkaufskanalanbindungen aktuell gehalten werden. Im Idealfall agiert eine Middleware als Verbindungsstück und Synchronisationseinheit in der Software-Infrastruktur – und ist in sich flexibel update- und reaktionsfähig, ohne das Gesamtsystem zu beeinträchtigen.

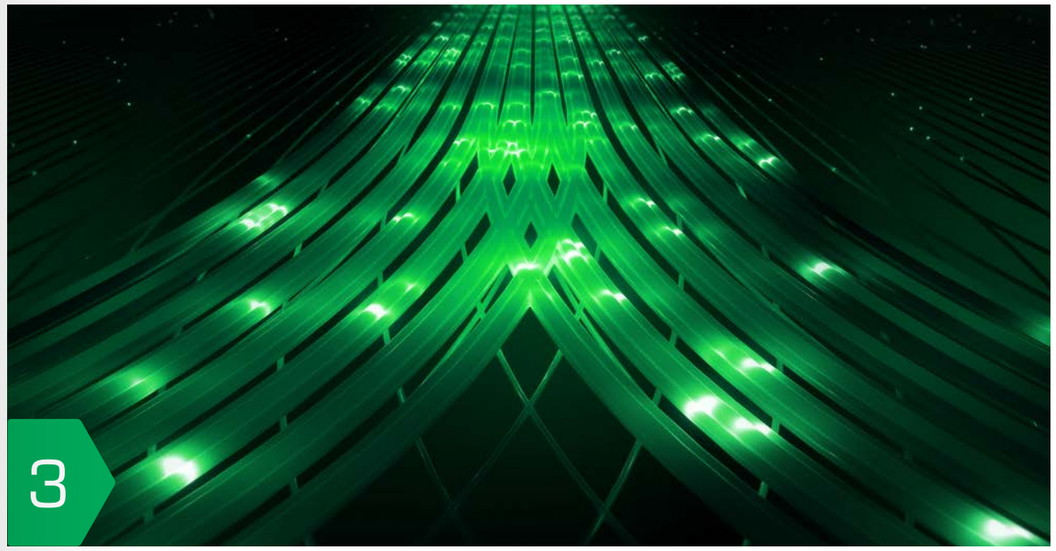
Der Vorteil einer modularen, zukunftssicheren Middleware: Auch wenn sich Strategien wandeln, können Änderungen über die Schnittstellen flexibel aufgegriffen werden. Händler profitieren von einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen eCommerce-Maßanzug und einem verlässlichen System dank regelmäßiger Aktualisierungen.

Feste Lizenzgebühren garantieren volle Kostenkontrolle. Bezahlt wird nur, was für das Business genutzt wird. Verkaufsprovisionen oder Zahlungen für nicht genutzte Verkaufskanäle gehören der Vergangenheit an. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung bleibt das System auf dem neuesten Stand. Immer ganz nah am Puls der Zeit.

Basierend auf zukunftsfähiger, modularer Plattformtechnologie

Dynamische Reaktion auf Marktentwicklungen

Ideale Ausgangslage für zukunftssicheren Handel



OFFENHEIT

Offen für ERP-Systeme und profitables Wachstum.

Kundenzufriedenheit und Wiederholungskäufe beim Online-Einkauf von Fashion, Elektronik, Möbel & Co. entstehen durch überzeugenden Service. Dies verlangt händlerseitig nahtlose Prozesse: Vom Warenkorb bis in den hintersten Winkel des Anbieter-ERP-Systems. In sich isolierte Systeme verhindern reibungslose Workflows und erschweren das Expandieren. In Zeiten digitaler Transformation wird das Unternehmenswachstum von modularer und erweiterbarer Technologie getragen.

Es gilt, eine nach allen Seiten hin offene Middleware einzuführen. Eine modular konzipierte Plattform bildet dabei die skalierbare Basis für das branchenübergreifende Verkaufen der Zukunft und ist kompatibel mit fundierten Partnerlösungen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette.

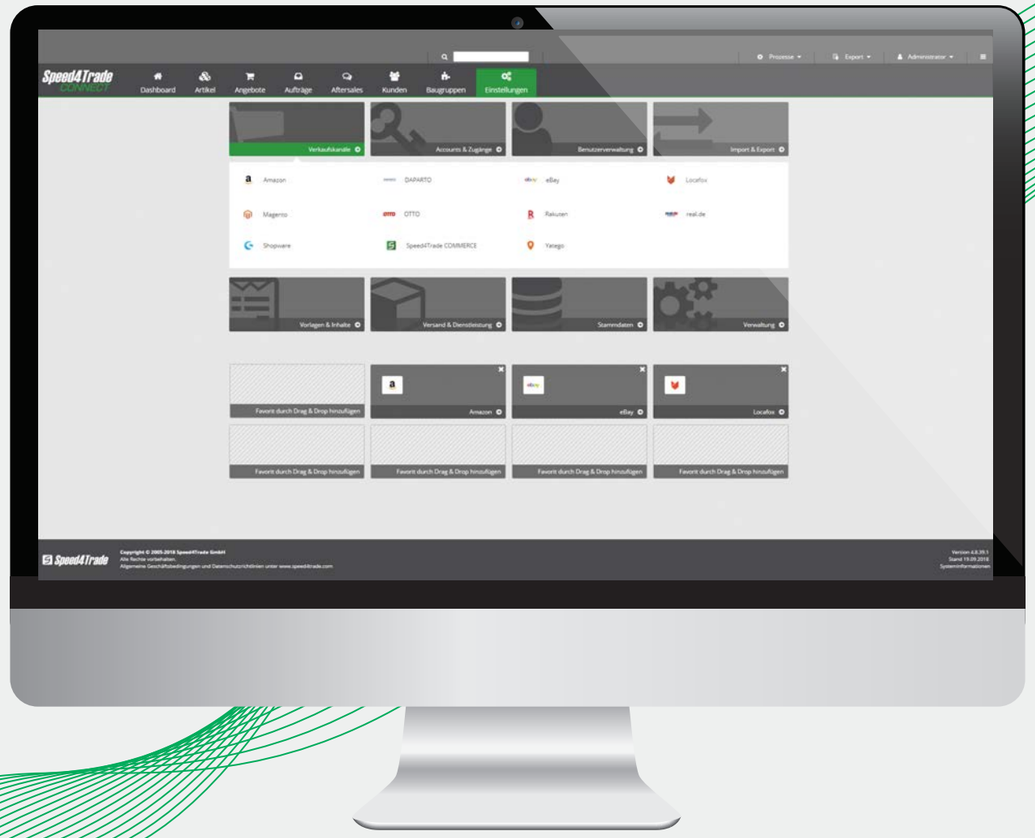
Dank variabel programmierbarer Schnittstellen (API) gelingt eine fließende Integration der eCommerce-Prozesse in das ERP-User-Interface von SAP & Co. Das Ergebnis: Hochautomatisiertes Artikel- und Transaktionsmanagement aus einem Guss, über alle Kanäle.

Profitables Wachstum gelingt Ihnen neben schlanken Prozessen durch eine flexibel-skalierbare Plattformarchitektur. Internationalisierungsstrategien können sich mittels multipler Mandanten, Benutzer, Marktplatz-Accounts und Landessprachen zentral aus einem System heraus entfalten.

eCommerce-Prozesse fließend in ERP-Systemlandschaft einbetten

Drittsysteme durch offene Standards effektiv anbinden

Skalierbare Plattformarchitektur unterstützt Expansion



Steuerzentrale für Marktplatzlisting und Auftragsmanagement am Beispiel Speed4Trade CONNECT.



4

STEUERZENTRALE

Benutzerfreundliches Cockpit für kanalübergreifenden Verkauf.

Händler sind aufgefordert, in digitalen Strategien zu denken und Prozesse digitalfähig umzuwandeln. Der Schlüssel: Eine Steuerzentrale anstatt unflexibler Insellösungen. Integration während der gesamten Omni-Channel-Wertschöpfungskette. Automatisiert, durchgängig, sicher.

Es braucht einen reibungslosen Gesamtprozess. Eine Middleware, die das ERP-System mit Online-Shops, Marktplätzen und dem POS verbindet. Eine fortschrittliche Plattform orientiert sich dafür an höchsten Qualitäts- und Benutzerfreundlichkeitsstandards. An zentraler Stelle werden Einstellprozesse, Preise, Bestände und Aufträge beherrscht.

Durch die Verknüpfung der Kanäle ergeben sich zahlreiche Vertriebsstrategien. So können Filialen und Großhändler durch die Anbindung des Händlernetzes Innovationsmodelle wie „Click & Collect" ermöglichen (online bestellt, in der Filiale abgeholt). Die ideale Möglichkeit für Sie, um beispielsweise im Elektrohandel zusätzliche Reparatur- und Garantie-Services zu verkaufen und Ihre Kunden vor Ort zu beraten.

Bei allem Funktionsumfang lässt sich die Middleware gleichzeitig intuitiv steuern: Die Benutzerführung bedient sich kurzer Klickwege und komfortabler Navigation. So viele Prozesse wie möglich zentralisieren und den individuellen Charakter der Marktplätze berücksichtigen – das macht eine Steuerzentrale für erfolgreichen Online-Handel aus.

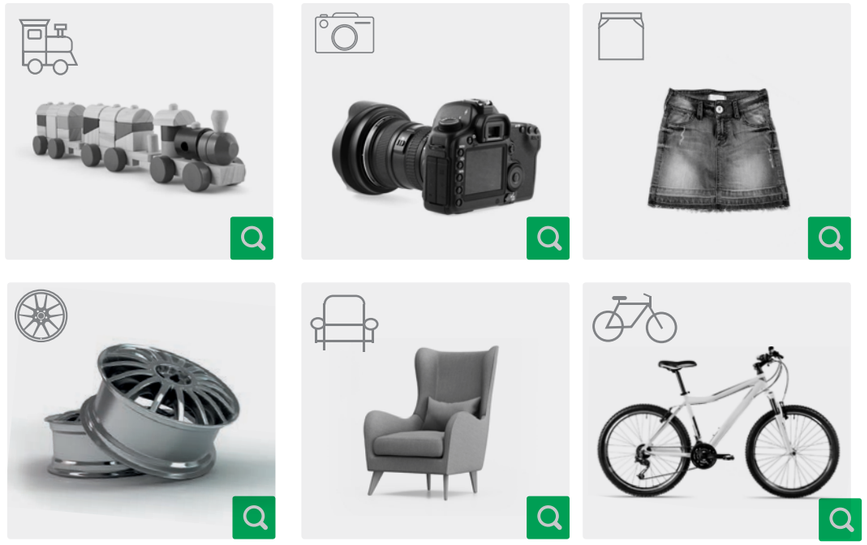
Durchgängige Prozesse entlang der Wertschöpfungskette

Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten durch Kanalverknüpfung

Intuitive Benutzerführung



Zentrale Datenpflege und Abbildung großer Sortimentsvielfalt auf allen Kanälen.



5

PRODUKTDATENMANAGEMENT

Veredelung datengetriebener Produktsortimente.

Gut auffindbare Angebote mit vollständigen Artikelinformationen sind die Voraussetzung jedes Vertriebskanals, um langfristig über Online-Shops und Marktplätze Kunden zu gewinnen. Das baut Kundenvertrauen auf und schafft ein einzigartiges Einkaufs- und Serviceerlebnis.

Werden Produktinformationen eines Artikels exakt ausgewiesen, können auf Händlerseite weniger Rückläufer verbucht werden. Gerade Elektronik- oder Kfz-Teile verlangen ein erstklassiges Produktdatenmanagement (PDM) oder auch Product Information Management (PIM).

Die Voraussetzungen dafür schafft das PDM-/PIM-Modul der Middleware. Es bietet effektive Veredelungsfunktionen für verkaufsstarke Produktkataloge. Die Datenquelle: Elektronische Datenkataloge wie z.B. der von TecDoc, dem führenden Datenpool renommierter Kfz-Teilehersteller, der branchenübergreifende eBay-Katalog oder Produktdatenkataloge anderer Datenprovider und Großhändler. Durch die Integration eines Datenkatalogs werden Ihren Kunden essentielle Informationen wie passende Ersatzteile, Cross-Selling-Artikel, Zubehör & Co. angezeigt.

Vordefinierte Text- und Bildbausteine werden mit den Produktdaten automatisch zu verkaufsstarken Angeboten zusammengefügt. Clevere Zusatzfunktionen wie bspw. ein Synonympflegemodul verwandeln Produktbezeichnungen in endanwenderfreundliche, schlagkräftige Suchtexte. So werden unter anderem spezielle Merkmale für Artikelvarianten (Ausprägungsmerkmale wie Bau- und Betriebsart) oder Produktset-Angebote genauestens abgebildet.

PDM-/PIM-Modul für zentrale Datenanreicherung

Vollständige Ausgabe von Kompatibilitäten und Einsatzmöglichkeiten

Anbindung jeglicher Produktkataloge wie z.B. TecDoc, eBay-Katalog



6

ZENTRALES ATTRIBUTMANAGEMENT

Optimale Sichtbarkeit durch filterbare Produktattribute.

End- und Geschäftskunden wollen im Internet zügig zu passenden Angeboten navigiert werden. Filterbare Produktattribute wie „Größe", „Farbe" oder „Material" spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie verfeinern käuferseitig die Produktauswahl und grenzen präzise ein.

Um in die Top-Suchergebnisse zu gelangen, sind jegliche Angebote mit aussagekräftigen Attributen anzureichern. Und zwar verkaufskanalspezifisch, im B2C-/B2B-Online-Shop ebenso wie auf reichweitenstarken Marktplätzen wie eBay oder Amazon.

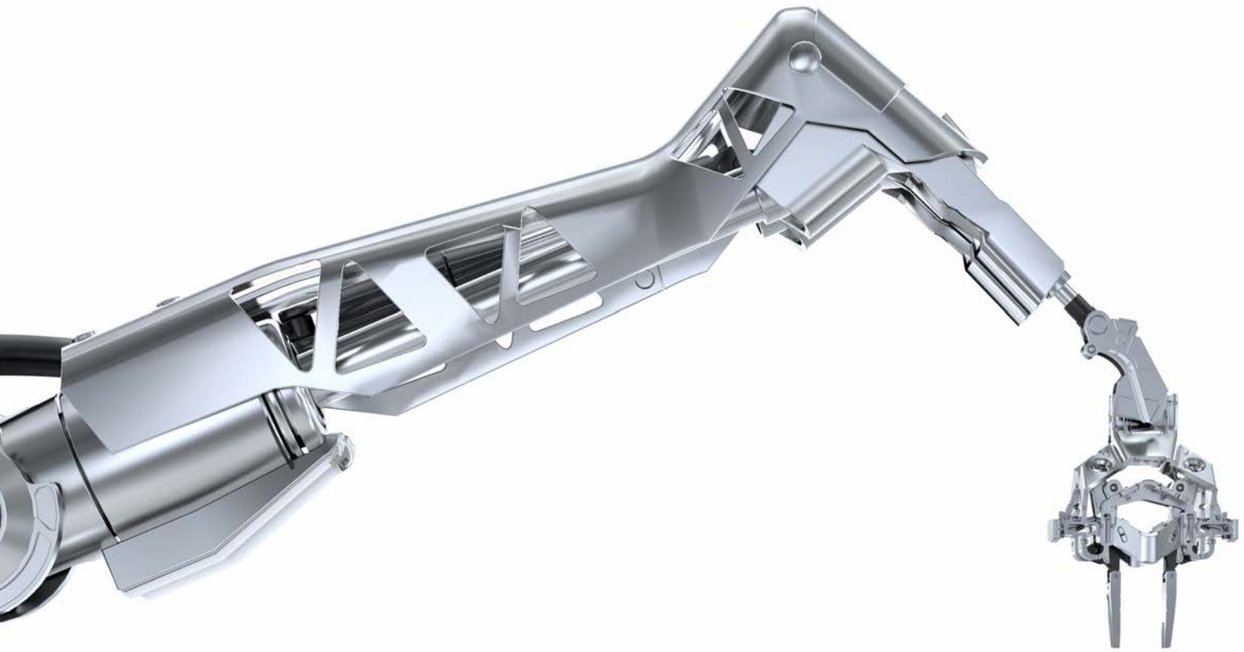
Um attributreiche Artikelsortimente für den digitalen Handel zu veredeln, braucht es eine agile Middleware. Gleich einem PIM-System (Product Information Management) werden Attribute ERP-unabhängig umgeschlüsselt (Mapping) und automatisiert kanalspezifisch ausgespielt. Frei definierbare Attributbezeichnungen und -werte sowie clevere Attributsets sorgen für zielgerichtete, klassifizierte Produktangebote.

Die Datenbasis für verkaufsfördernde Attribute kann dabei aus einem ERP-System wie SAP oder spezifischen Datenkatalogen von Herstellern oder Großhändlern stammen. Aufwendige manuelle Mehrfach-Attributpflege, die sich mit jedem zusätzlichen Verkaufskanal potenziert, entfällt. Für effiziente Mehrkanalstrategien, bei denen Ihre Produkte bestmöglich gefunden werden.

PIM-Einheit mit hochflexibler, performanter Attributsteuerung

Filterattribute sichern Top-Platzierung in Suchergebnissen

Attributmapping der Datenbasis aus ERP oder Produktkatalog



Zentrale Steuerung der eCommerce-Prozesse

7

AUTOMATISIERUNG

Hochdynamisches Preismanagement, starke Automatismen.

Den Online-Handel über Shops und Marktplätze bestimmt ein massiver Preiskampf. Der nächstgünstigere Anbieter ist nur einen Klick entfernt. Um sich im hart umkämpften Wettbewerb einen Vorsprung zu sichern, ist es wichtig, Preise bei Bedarf flexibel ändern zu können.

Abhilfe bieten ein hochdynamisches Preismanagement und regelbasierte Automatismen. Variable Preislisten, die für alle Verkaufskanäle importiert werden können, passen Preise für begrenzte Aktionszeiträume an. Bei Mehrkanalstrategien ist zudem ein sauberes Warenbestandsmanagement notwendig. Der interaktive Bestandsabgleich verhindert Überverkäufe oder vergriffene Artikel über alle Verkaufskanäle hinweg. Mit dem integrierten Zahlungsmanagement verbuchen Sie eingehende Zahlungen automatisiert über verschiedene Importe.

Im Aftersales-Bereich sollte die eingesetzte Middleware die Möglichkeit bieten, unterschiedliche und mehrsprachige E-Mail-Vorlagen für Käuferbenachrichtigungen wie im Falle der Erstbenachrichtigung, bei Zahlungseingang oder Auslieferung zu nutzen. Vielfältige Automatismen übernehmen Einstellprozesse, holen Aufträge ab oder benachrichtigen Käufer. Integriert, strukturiert und automatisiert.

Mittels automatisierter Verkaufsabwicklung konzentrieren sich Händler wieder ganz auf ihr Geschäft. Freigewordene Ressourcen können gezielt an anderer Stelle eingesetzt werden. Das Ergebnis automatisierter Prozesse: Kunden erleben eine vollkommene Customer Journey an allen Kontaktpunkten und der Händler erfreut sich einer hohen Verkaufsquote.

Import variabler Preislisten möglich

Kanalübergreifender Preislisten- und Bestandsabgleich

Automatismen reduzieren manuelle Tätigkeiten



8

ERFOLGREICH ERPROBT

Einsatzszenarien von Speed4Trade CONNECT.

Steuerzentrale bei einem europaweit agierenden Kfz-Teilehändler

Mit Speed4Trade CONNECT steuert der Teilehändler alle Verkaufskanäle. Mehrere hunderttausend Ersatz-/Verschleißteile werden im Online-Shop (Basis: Speed4Trade COMMERCE) und auf eBay, Amazon und DAPARTO angeboten. Der Händler profitiert von der Anbindung an SAP, TecDoc und seinen individuellen Ersatzteilekatalog. Durch die automatisierte Datenanreicherung werden verkaufsfördernde Online-Angebote erzeugt.

Mehrkanalstrategie bei einem international erfolgreichen Modehändler

Der Händler bietet seine Mode über einen eigenen Online-Shop und über Marktplätze an. Um die vielen Verkaufsplattformen gleichzeitig und automatisiert zu steuern, nutzt der Händler Speed4Trade CONNECT als führendes System. Es bespielt den Shop auf Basis Speed4Trade COMMERCE und die Marktplätze real.de, Rakuten, eBay und Amazon. Mit letzteren beiden Online-Plattformen schreibt der Modehändler auch international große Erfolge. Vervollständigt wird das eCommerce-Ökosystem mit diversen Schnittstellen zu bspw. Lieferanten und Payment-Anbietern. Zahlreiche individuelle Plugins helfen, das Tagesgeschäft automatisiert und reibungslos abzuwickeln.

„Click & Collect" bei einem weltweit bekannten Elektronikhändler

Der Versandhändler bündelt die Verkaufspower seiner Niederlassungen. Verkauft werden auf eBay u.a. Haushaltsgeräte und Computerzubehör. Bestellung und Reservierung der Kunden zur Abholung in der lokalen Filiale („Click & Collect") generieren Zusatzgeschäft. Speed4Trade CONNECT wird als Brücke zwischen Online und Stationär mehrmandantenfähig eingesetzt und ist an die ERP-Lösung von SAP und mehrere eBay-Accounts angebunden.

Welche Kunden mit Speed4Trade schon erfolgreich sind, sehen Sie unter: goto.speed4trade.com/referenzen

Speed4Trade

Die **Speed4Trade GmbH** entwickelt Software für digitalen Handel. Das eCommerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, Plattformen aufzubauen (z. B. Online-Shops, Marktplätze, Serviceportale) und mit vorhandenen IT-Systemen zu vernetzen. Speed4Trade begleitet primär Hersteller und Händler des Kfz-Teile- und Reifenmarktes dabei, digitale Geschäftsmodelle mit autowmatisierten Prozessen zu verwirklichen. Mit der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen" verschafft Speed4Trade Anbietern effizient, sicher und kostenreduziert Zugang zu Kunden und Umsatz. Seit über 15 Jahren unterstützen die erfahrenen Softwarearchitekten ihre Kunden in allen Phasen ihrer Digitalisierungsprojekte, von Beratung an. Das international tätige, inhabergeführte Softwarehaus mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt an der Waldnaab ansässig.

Wir beraten Sie gern.

Speed4Trade

Tel. +49 9602 9444-0 | contact@speed4trade.com | www.speed4trade.com