

# DER WEG ZUM E-COMMERCE ERFOLG (B2B)

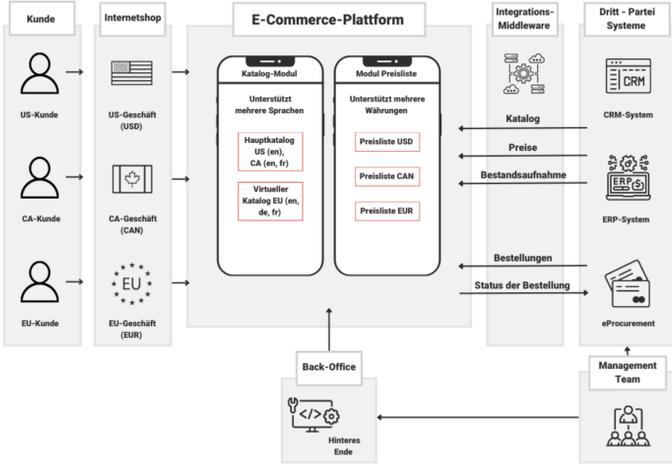


"Vielen Unternehmen fehlen die Zeit und die Ressourcen, um ihren digitalen Handel effektiv zu verwalten - und das schadet ihrem Geschäft."

authored by **ACTUM Digital**

## BEREIT FÜR EIN B2B-E-COMMERCE UPGRADE?

### Landschaft eines umfassenden B2B-E-Shops



### Was brauchen Sie um einen E-shop in vollem Umfang zu betreiben?

Können Sie...

- Den B2B-Onlineshop mit Leichtigkeit pflegen?
- Die Kosten pro Auftrag senken?
- Integration mit relevanten Drittsystemen (ERP, CRM, PIM)?
- Preise für Einzelpersonen kalkulieren?
- Eine eindeutige Produktpalette präsentieren?
- Inhalte personalisieren & Produkte auf der Website empfehlen?
- Erleichtern Sie B2B-spezifische Zahlungsoptionen?
- Dem Verkaufsteam ein professionelles Werkzeug in die Hand geben?

**ACTUM Digital**

## ECOMMERCE FÜR KOMPLEXE B2B-PRODUKTE

**90%** der B2B-Einkäufer würden sich an einen Wettbewerber wenden, wenn der digitale Kanal eines Anbieters nicht mit ihren Bedürfnissen Schritt halten kann.

**62%** der B2B-Käufer kaufen nach negativen Erfahrungen mit mobilen Geräten seltener bei einer Marke ein. Machen Sie Ihre Website mobilfreundlich.

**77%** der B2B-Einkäufer schätzen ihre Einkäufe als sehr komplex oder schwierig ein.



Online-Verkauf	VS	Offline-Verkauf
Große Marktreichweite, kosteneffiziente Echtzeit-Bestände, optimierte Beschaffung.	<b>Vorteile</b>	Face-to-Face Interaktionen, Produktdemonstrationen, Aufbau von Beziehungen.
Begrenzte Möglichkeiten zur Produktvorführung, Qualitätsprüfung, komplexe Lieferkette.	<b>Herausforderungen</b>	Hohe Investitionskosten, Abhängigkeit von Standort und Markttrends.
E-Commerce-Plattform, B2B-Marktplatz, Online-Kataloge und Produktkonfiguratoren, CRM.	<b>Wichtigste Überlegungen</b>	Ladengeschäft, Messen, Produktbestand, komplexe Logistik.
Globaler Markt, Beschaffungsteams, technische Einkäufer.	<b>Zielpublikum</b>	Lokaler oder regionaler Markt, Partner in der Lieferkette, Vertriebshändler.
Suchmaschinenmarketing, Content Marketing, soziale Medien, Werbung.	<b>Marketingstrategien</b>	Fachpublikationen, Direktwerbung, Branchenveranstaltungen, persönliche Kontakte.
Self-Service-Bestellung, automatisierte Angebotserstellung und Rechnungsstellung.	<b>Verkaufsprozess</b>	Beratender Verkauf, hochgradig individuelle Produktkonfiguration und -lieferung.

Die durchschnittliche Konversionsrate beim Hinzufügen zum Warenkorb liegt bei 7,1 %, kann aber auch bis zu 14 % erreichen. Investieren Sie Ihre CRO-Bemühungen in den Feinschliff von Homepage, Produkt- und Warenkorbseiten.

**ACTUM Digital**

## DIE ZUKUNFT DES B2B IST ECOMMERCE

Der Gesamtumsatz im europäischen B2B-E-Commerce wird bis 2025 voraussichtlich **\$1.8 Billionen** erreichen.

**75%** der B2B-Produktkäufe werden bereits online getätigt, und die Käufer wollen diesen Anteil noch weiter steigern.

**67%** der B2B-Einkäufer gaben an, dass sie nicht mit Verkäufern interagieren wollen, da dies ihre primäre Informationsquelle ist.

Aufgrund des sich ändernden Verhaltens von B2B-Käufern prognostiziert Gartner, dass bis 2024 80% der Bestellungen und Nachbestellungen für die meisten Unternehmen berührungslos erfolgen werden.

**ACTUM Digital**

## MOTIVIEREN SIE IHR VERKAUFSTEAM

### 6 Vorteile von E-Commerce für Vertriebsteams

**01 Hochgradig personalisierter Verkauf**  
Erstellen Sie Kundensegmente & ordnen Sie Kundenkataloge bestimmten Gruppen zu, damit diese nur die für sie relevanten Produkte sehen.

**02 Zeit sparen bei jedem Verkauf**  
Automatisierte Abläufe für wiederkehrende Kunden ermöglichen es Verkäufern, sich auf neue Märkte zu konzentrieren, anstatt manuell zu arbeiten.

**03 Erhöhte Marge**  
Senkung der Arbeitskosten sowie der Kosten für die Unterhaltung eines physischen Ladengeschäfts.

**04 Vereinfachte Suche nach komplexen Produkten**  
Wenn Sie eine adaptive Suche in Verbindung mit maschinellem Lernen einrichten, wird dies den Verkaufsprozess beschleunigen und die Suche nach Kunden vereinfachen.

**05 Leichtere Bezahlung**  
B2B-Käufer verwenden verschiedene Zahlungsmethoden. Mit einem Online-Shop können Sie verschiedene Gateways integrieren & B2B-Kreditlösungen implementieren.

**06 Rationalisierte Kommunikation**  
Verzichten Sie auf manuelle Arbeit und integrieren Sie Systeme wie CRM & ERP, um alle Ihre Daten zu rationalisieren und Selbstbedienungsoptionen zu ermöglichen.



**ACTUM Digital**

## WELCHE ESHOP-PLATTFORM IST DIE RICHTIGE?

MERKMALE/BETRIEBE	BIG COMMERCE	MAGENTO	SHOPIFY	SAP COMMERCE
<b>BESTIMMT FÜR</b>	Betriebe jeder Größe	Hauptsächlich Konzerne, aber auch SMB	Meist mittelständische Betriebe	Hauptsächlich Konzerne
<b>MULTI-VENDOR-UNTERSTÜTZUNG</b>	Mit Erweiterungen	Mit Erweiterungen	Mit Erweiterungen	Mit Erweiterungen
<b>PREIS-RECHNER</b>	✓	✓	Shopify-Rechner für interne Berechnungen	✓
<b>BULK-INVENTAR-UPLOAD</b>	Mit eingebauten Exportvorlagen	Mit Erweiterung durch eine CSV-, XML- oder XLS-Datei	Nur bei Verwendung einer CSV-, XML- oder XLS-Datei	✓
<b>PERSONALISIERUNG</b>	Unbegrenzt	Unbegrenzt	Begrenzt	Unbegrenzt
<b>SICHERHEIT</b>	Mehrere Sicherheitsebenen	Adobe Sicherheit mit PCI-konformer Code-Basis	PCI-Konformität	PCI-Konformität
<b>OMNICHANNEL</b>	✓	✓	Begrenzter Omnichannel	✓

**ACTUM Digital**



**ACTUM Digital**

Erfahren Sie, wie Sie Ihre Herausforderungen bei der E-Commerce-Implementierung meistern können, besuchen Sie [actumdigital.com](http://actumdigital.com)