



Innovativer Vertrieb | B2B-Kundenportal

Bieten Sie Ihren Kunden im After-Sales einen höheren Service-Level

Mehr Transparenz zum Auftragsstatus

Habe ich die richtigen Teile herausgesucht? Stimmt der Preis? Wann wird mein Auftrag geliefert? Bekomme ich eine Rechnungskopie zugesendet? Immer wieder kommt es im Kundenservice und Vertrieb zu Anrufen und Rückfragen – gerade wenn komplexe Produkte vertrieben werden. Konfiguration, Preisfindung und Kommissionfertigung sind die typischen Stolpersteine in der Bestellannahme und Auftragsabwicklung.

Die Wünsche und Anliegen von Kunden haben oberste Priorität

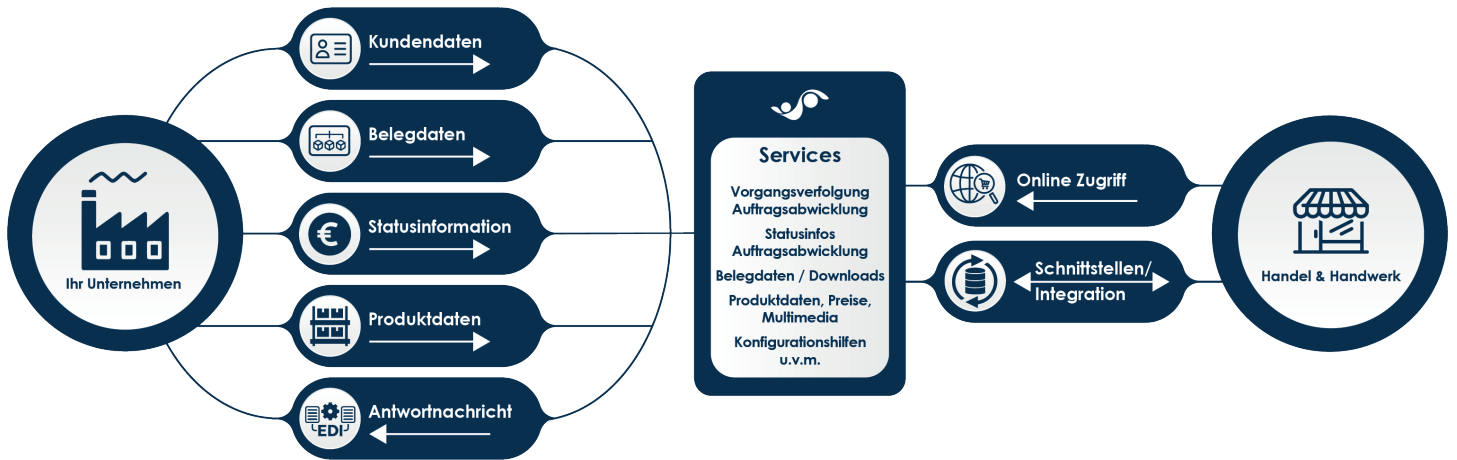
Neben dem persönlichen oder telefonischen Gespräch ist auch die digitale Kommunikation ein sehr wichtiger Bestandteil im Vertrieb und Kundenservice. Mit dem B2B Kundenportal entlasten Sie nicht nur den Vertrieb und Kundenservice im After-Sales – Sie tragen vor allem zur Kundenzufriedenheit bei. Ihre Kunden können an einem einzigen, personalisierten Ort rund um die Uhr auf alle Ihre Aufträge und Infomaterial zugreifen und damit ihre Prozesse wie z.B. Auslieferung beschleunigen.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- ✔ **Steigerung der Kundenzufriedenheit**
Wie in einem Self-Service-Portal können Ihre Kunden eigenständig ihre Daten und Vorgangsinformationen einsehen. Ihre Kunden erfahren durch das Portal eine spürbare Erleichterung für ihren geschäftlichen Alltag.
- ✔ **Mit Ihrer ERP Umgebung integriert**
Durch die Integration an Ihr ERP-System werden Daten aus Vorgangsinformationen zur Auftragsabwicklung so aufbereitet, dass sie Ihren Kunden im Portal jederzeit zur Verfügung stehen.
- ✔ **Kostenreduzierung und Effizienzsteigerung**
Im Vertrieb gibt es zahlreiche Routinetätigkeiten, die Zeit kosten und fehleranfällig sind. Ihre Mitarbeiter profitieren von effizienteren und beschleunigten Serviceprozessen und können sich durch die gewonnene Zeit dem Vertrieb und der Beratung Ihrer Kunden widmen.
- ✔ **Zusätzlicher positiver Nutzen**
Das Kundenportal steuert alle Informationen zur kompletten Workflow-Kette und sammelt einen enormen Daten-Schatz. Mit unserem zusätzlichen Feedback & Experience Management (FXM) Service lässt sich das darin verborgene Wissen analysieren und für die Ableitung von Maßnahmen nutzen.

Ihre Kunden können an einem einzigen, personalisierten Ort rund um die Uhr auf alle ihre Aufträge und Infomaterial zugreifen und damit ihre Prozesse wie z.B. Auslieferung beschleunigen. Auftragsbestätigungen, bei denen Rückbestätigungen erforderlich sind, können Ihre Kunden künftig zu jeder Tageszeit über das Portal abwickeln. Neben dem Zugriff auf die Auftragsabwicklung erhalten Ihre Kunden Einsicht zu Lieferzeiten, Produktinformationen, Preise und Verkaufsmaterialien.

Vereinfachte Nachbestellungen werden möglich, wenn mal eine Rechnungskopie benötigt wird, steht auch diese online bereit. Ihre Kunden bleiben im Portal jederzeit über Angebote, Aktionen, neue Produktlinien und Upgrades informiert.



Funktionen des B2B Kundenportals im Überblick

- Verfolgung der Belege zur Auftragsabwicklung
- Abruf von Lagerbestand und Lieferzeiten
- Zusätzliche Hilfsmittel für das Tagesgeschäft (z.B. Infomaterial, Konfiguratoren)
- Zugriff auf Produkt und Preisinformationen
- Zusätzliche Statusinformationen (z.B. Produktion, Lieferung)

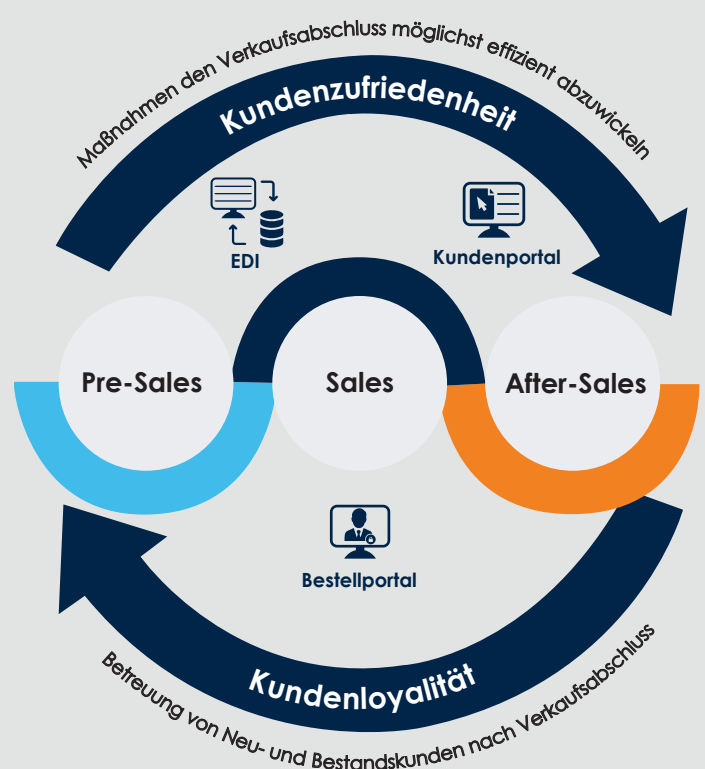
Wie sind Sie in Ihrem Vertrieb aufgestellt?

Unsere Lösungen ermöglichen es Ihnen, Verkaufsabschlüsse effizient abzuwickeln und anschließend Neu- und Bestandskunden bestmöglich zu betreuen.

EDI: Sie wollen den Vertriebsprozess mit Ihren Großkunden optimieren? Dann werden diese bei Ihnen eine EDI-Fähigkeit einfordern. Aufträge wie Folgebelege, z.B. Auftragsbestätigung oder ein Lieferavis, können so elektronisch ausgetauscht werden.

B2B Bestellportal: Das B2B Bestellportal unterstützt Ihren Salesprozess. Es ermöglicht eine einfache und effiziente Auftragsannahme und entlastet Ihr Vertriebsteam, sodass es sich mehr auf den Pre-Sales-Prozess konzentrieren kann.

B2B Kundenportal: Das B2B Kundenportal ist das optimale Werkzeug für Ihren After-Sales-Prozess. Ihre Kunden können eigenständig ihre Vorgangsinformationen einsehen und der Vertrieb kann sich besser um seine Kernaufgaben kümmern, somit können neue Vertriebspulse gesetzt werden.



Vereinbaren Sie mit uns einen unverbindlichen Termin, um Anforderungen und erste Lösungsansätze zu besprechen.
www.integrated-worlds.com | sales@integrated-worlds.com

Integrated Worlds GmbH | Max-Eyth-Strasse 38 | 71088 Holzgerlingen | Telefon: +49 7031 4617 30