



E-Commerce im B2B

Das 1x1 für erfolgreiche Shop-Projekte



Einleitung

E-Commerce im B2B stellt eines der größten Segmente der deutschen Internetwirtschaft dar. Denn 75 Prozent der Unternehmen kaufen heute schon im Wesentlichen online ein¹. Es lohnt sich also für Händler, die noch „klassisch“ verkaufen, über E-Commerce nachzudenken. Allerdings ist der Online-Verkauf kein Projekt, das Unternehmen nebenbei umsetzen können. Denn das Know-how, Strukturen und Abläufe aus dem klassischen Verkauf lassen sich nicht 1:1

auf den Online-Verkauf übertragen. Der vorliegende Leitfaden soll Sie dabei unterstützen, durch strukturierte Analyse und Planung die strategischen und organisatorischen Voraussetzungen für erfolgreichen E-Commerce in Ihrem Unternehmen zu schaffen. Sie erfahren, welche die wichtigsten Herausforderungen in Shop-Projekten sind und wie Sie diese mit Methoden der modernen Softwareentwicklung in den Griff bekommen.

Herausforderungen beim Einstieg in den E-Commerce

Viele B2B-Händler unterschätzen die Komplexität von Shop-Projekten. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie zum Nutzerverhalten im B2B E-Commerce 2017 von ibi research². Komplexität entsteht vor allem dann, wenn Händler mit der Planung und Umsetzung eines Online-Shops starten, ohne die dafür nötigen Voraussetzungen zu schaffen.

Entscheidend für den Erfolg sind vor allem eine klare Vorstellung davon, welche Ziele mit E-Commerce erreicht werden sollen, fachliches Know-how und genügend Ressourcen, Produktdaten in E-Commerce-Qualität sowie ein Plan, wie der Online-Verkauf sinnvoll in vorhandene Strukturen im Unternehmen integriert werden soll.



1. E-Commerce braucht eine klare strategische Zielsetzung

„Grundsätzlich stellen wir fest, dass viele Händler das Thema E-Commerce strategisch nicht richtig durchdenken. Hier fehlt häufig eine übergeordnete Zielsetzung, an der sämtliche Maßnahmen ausgerichtet werden. Aber auch im Bereich der Vertriebsstrategie mangelt es häufig daran, E-Commerce in Abstimmung mit anderen Vertriebswegen integriert zu denken und umzusetzen.“

>> Dr. Georg Wittmann, Research Director bei ibi research³

Über eCube

eCube realisiert komplexe Shop-Systeme für den Mittelstand. Dabei verbinden wir das Beste aus Plattformen wie SAP Commerce Cloud oder Commercetools und eigener Entwicklung nach agilen Prinzipien. Unser Herz schlägt für das Thema Produktdaten - der Treibstoff für den Verkaufserfolg im E-Commerce.

Kontakt

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail

München

Agnesstraße 61
80797 München

Tel.: +49 89 550 556-0

Fax: +49 89 550 556-99

eMail: kontakt@ecube.de

Leipzig

Fockestraße 6
04275 Leipzig

Tel.: +49 341 355 793-70

Fax: +49 341 355 793-71

Internet: www.ecube.de

Unsere Leistungen

Im Überblick



eCommerce-Beratung

Seit 18 Jahren erfolgreich



Analyse & Konzeption

Bedarfsorientiert: Plattform oder Greenfield



Architektur & Entwicklung

Durch zertifizierte Spezialisten



Projektierung & Koordination

Agil mit Plan

