

DIGITAL COMMERCE IM B2B: HERAUSFORDERUNGEN UND CHANCEN FÜR HÄNDLER

LEITFADEN FÜR DEN TECHNISCHEN HANDEL



CHANCEN NUTZEN HERAUSFORDERUNGEN MEISTERN

Sie sind kaufmännischer Entscheider im B2B? Wir zeigen Ihnen wie Sie Chancen im Digital Commerce gezielt nutzen und Herausforderungen gekonnt meistern – ganz unabhängig davon, ob Sie gerade ganz am Anfang stehen, oder bereits Erfahrung im B2B Online-Handel haben.

Sie starten gerade im Digital Commerce?

Wir geben Ihnen hier einen Überblick über:

- Die wichtigsten Anforderungen
- Die relevanten Arbeitsfelder
- Tipps zur Planung und Umsetzung

Sie betreiben bereits Digital Commerce?

Hier finden Sie wichtige Hinweise auf:

- Mögliche Optimierungspotenziale
- Tipps für die Weiterentwicklung Ihres Shops

HINWEIS: Um das Thema für Sie kurz und bündig auf den Punkt zu bringen, haben wir in diesem Whitepaper auf technische Details verzichtet. Bei allen Fragen dazu, stehen wir Ihnen aber natürlich gerne in einem persönlichen Gespräch zu Verfügung.



ÜBER ECUBE:

Wir unterstützen Unternehmen im technischen Handel dabei, ihr digitales Geschäft konsequent und nachhaltig auf die Schaffung von Business Values auszurichten. Gemeinsam mit unseren Kunden und Technologie-Partnern legen wir die Basis für wachsende und anpassungsfähige Softwarelandschaften mit Fokus auf einem optimalen Verhältnis von Aufwand und geschaffenen Wert für Ihr Unternehmen: Digital Commerce Ecosystems.

Wenn nicht anders gekennzeichnet, stammen die Studienergebnisse im Folgenden aus der Studie "B2B-E-Commerce2020 – Status quo, Erfahrungen und Ausblicke" von ibi Research, die eCube unterstützt hat.

DIE ANFORDERUNGEN DER KÄUFER



Händler und Hersteller, die das Thema Kundenzentrierung ernst nehmen, richten ihr digitales Geschäft konsequent auf die Anforderungen der Käufer aus.

Hier stellt sich die Frage, welche Anforderungen dies genau sind. Wir wollen hier einen Überblick über Anforderungen an den digitalen Verkauf geben, die im B2B typisch sind. Welche Prioritäten diese Anforderungen im Einzelfall haben, muss individuell geklärt werden. Dabei unterstützen wir Sie gerne.

Grundsätzlich besteht eine besondere Herausforderung im B2B darin, Käuferlebnis, Funktionen und

Prozesse gezielt auf die Anforderungen der Käufer zuzuschneiden. In diesem Punkt unterscheidet sich der digitale Verkauf im B2B deutlich vom B2C, wo Käufer eher gewillt bzw. in der Lage sind, den Vorgaben von Anbietern zu folgen.

Die Anforderungen der Käufer im B2B ergeben sich in der Regel nicht aus persönlichen Vorlieben, sondern vielmehr aus Vorgaben und Anforderungen des Unternehmens, für das sie tätig sind. Deshalb sind diese Anforderungen meist nicht verhandelbar, sondern Pflicht für den Händler.