



CASE STUDY

Webshop Erstellung und Anpassung des WaWi
für einen Werbeartikelverkäufer

www.nebiz.de

Für ein junges innovatives E-Commerce Startup – Unternehmen, mit rund 50.000 Tausend bedruckbaren Werbeartikeln im Verkauf, hat NEBIZ einen hochwertigen Webshop mit Spitzenleistungen erstellen dürfen. In diesem Online Shop ist es nun möglich jegliche Filter auszusuchen, um so präzise wie möglich das gesuchte Produkt zu individualisieren. Hierfür wurde im Webshop der HyperSearch® hinterlegt. Der HyperSearch® definiert sich als eine intelligente Suchfunktion auch Vorschlag-, oder personalisierte Suchfunktion genannt, wodurch die Kunden nach eigenen Belangen im Suchfeld schnellstmöglich Ihr Produkt finden können. Beispielhaft hierfür wären die Promotionstaschen. Aussuchen kann man hierbei erst mal, aus welchem Material die Tasche sein soll, um folgend die Größe und Farbe der Tasche zu wählen. Diese Auswahl kann anschließend durch eine Preisangabe konkretisiert und als individualisierter Artikel in den Warenkorb verschoben werden.

Im Warenkorb wird nun der Preis des ausgesuchten Produktes angezeigt. Hierbei besteht nun die Möglichkeit das Produkt sofort zu kaufen, ein Angebot anzufragen, oder sich ein Angebot als PDF senden zu lassen. Diese Optionen wurden explizit auf Kundenanfrage eingerichtet, um auf die Bedürfnisse der B2B Kunden bestmöglich eingehen zu können. Folglich werden die Preise auch nur in „Netto“ angegeben.

Bis zur Zusammenarbeit mit uns, benutzte das Unternehmen Excel und Outlook. Um mit dem neuen Webshop reibungslos zu interagieren und somit die Daten ständig synchronisieren zu können, wurde eine neue Warenwirtschaft basierend auf der Odoo-Software angebracht. Auch die CRM-Funktionen, welche für den Vertrieb unabdingbar sind, wurde durch die neu eingesetzte Software erweitert. Das CRM ist in der Lage Leads durch eingehende Anfragen zu erstellen und zu ermitteln, in welchem Status der potenzielle Kunde in der Anfrage sich befand. Hinzu kommt eine voll automatisierte Synchronisierung aller kundenrelevanten Vorgänge im Webshop im Zwei-Minuten-Takt.

Somit sind Leads durch das CRM-System verfolgbar, was es möglich macht mit nur drei Klicks ein Angebot an einen potenziellen Kunden zu verschicken. Ein Weiterer Vorteil ist, dass man sich in die Warenwirtschaft schon problemlos mit einer einfachen Internetverbindung von überall einloggen kann.

Durch die Webshopbildung und die Anpassung der Warenwirtschaft an die neue Odoo Software, ist es dem Unternehmen nun möglich seinen Umsatz deutlich zu verbessern und auf die Wünsche des Kunden auch im Web reagieren zu können.

Aus datenschutzrechtlichen Gründen kann der Kunde diesem Fallbeispiel nicht namentlich genannt werden.

Key Technologies:

OXID®-Webshop, Odoo®-Warenwirtschaft , Hypersearch® Intelligente Suche

Key Concepts:

Shopmanagement, Vertriebsprozessmanagement, Auftragsabwicklung, Supply-Chain-Management

Für Beratung Rund um e-Commerce, Warenwirtschaft und Online-Marketing, steht unserer:

Ansprechpartner: **Herr Ashant Chalasani**
unter: **0049-711-7947-2394** oder
ashantc@euroblaze.de, gern zur Verfügung.

