

((Abstract zu Fachbericht „Digitalisierung im B2B-Handel“, atlantis media, Originaltext ca. 10.780 Zeichen inkl. Leerzeichen))

Worauf Unternehmen bei der Einführung eines B2B-Webshops achten sollten

Digitalisierung im B2B-Handel

Im B2B-Handel nimmt der digitale Wandel immer stärker an Fahrt auf. Unternehmen bietet er vielfältige Chancen, um Zeit und Kosten zu sparen, die Kundenbindung zu erhöhen, neue Umsatzpotentiale zu erschließen und Geschäftsprozesse zu optimieren. Doch viele stehen dieser Entwicklung noch skeptisch gegenüber. Dabei forciert die Digitalisierung in immer kürzer werdenden Abständen neue innovative Produkte und Services. Um sich für künftige Anforderungen fit zu machen, reicht es nicht aus, schlicht den Vertrieb online abzubilden: B2B-Unternehmen benötigen eine IT-Plattform, die nach außen an den Erwartungen der Kunden ausgerichtet ist, nach innen die Prozesse der eigenen Fachabteilungen unterstützt und außerdem systemseitig problemlos skaliert. Der Fachbericht gibt eine Übersicht über die wesentlichen Funktionen, die ein B2B-Webshop beherrschen sollte, zeigt auf, warum es für eine erfolgreiche Shop-Implementierung eine ganzheitliche Strategie braucht und nennt Lösungsvorschläge, mit denen B2B-Unternehmen diesen Dreiklang perfekt orchestrieren.

Den kompletten Bericht und weiteres Bildmaterial können Sie gerne anfordern unter julia.schreiber@moeller-horcher.de.