

Internet Shopsystem

Professional Line

Unterstützte Geschäftsprozesse

- B2B (Business to Business)
- B2C (Business to Consumer)

Funktionalität

- Mehrsprachenfähig
- Mehrwährungsfähig
- unbegrenzte Anzahl Warengruppen / Artikel
- Suchfunktion über alle Artikel
- Staffelpreise
- Preise je Kunde / Kundengruppe unterschiedlich
- Lagerbestände / Lieferzeitangaben
- Login für B2B oder Stammkundschaft mit eigenem Warensortiment mit eigenen Preisen
- Anschrift, Zahlungs- und Lieferkonditionen vorbelegt
- Sonderaktionen (auch zeitlich befristet)
- Artikel-Metadaten (Bild, Spezifikationen, Video, u.a.)
- Bestellhistorie des Kunden
- Cross-Selling
- Schnittstelle zu elektronischen Zahlungssystemen
- Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen, wie z.B. PLANOS von sib
SAP R/3
KHK Office Line
Clarfeld

Sicherheit

Der Sicherheit kommt beim elektronischen Geschäftsverkehr eine besondere Bedeutung zu. Dies gewährleistet die Professional Line durch

- Unterstützung verschlüsselter SSL-Verbindungen.
- hohe Datenintegrität durch das zugrundeliegende SQL-Datenbanksystem.
- Trennung der Shopdatenbank von der Unternehmensdatenbank.
- Unterstützung zahlreicher sicherer electronic-Cash Systeme wie z.B. Secure Electronic Transaction
Paybox Verfahren
Online Kreditkartenüberprüfung.

Vorteile des Shopsystems

Entlastung des Vertriebs, da

- der Kunde die Bestellung selbst eingibt,
- keine wichtige Information der Bestellung „vergessen“ werden kann,
- weniger schwer lesbare handschriftliche Bestellungen eingehen,
- der Kunde aus vordefinierten Artikeln wählt, und somit keine längst ausgelaufenen Artikel mehr bestellen kann.

Die Anzahl der Print-Katalog kann reduziert werden, da jetzt ein stets aktueller Katalog im Internet verfügbar ist

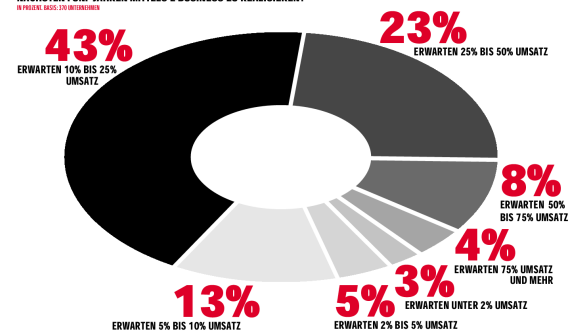
Der Kunde muss sich im Internet an keine Ladenöffnungszeiten halten. Er hat die Freiheit, wann er will und sooft er will im Shop zu stöbern.

Der laufende Betrieb des Webshops setzt keine EDV-Spezialisten im Unternehmen voraus !

Durch seinen modularen Aufbau lässt sich der Shop jederzeit Ihrer wachsenden e-Business Geschäftsintegration anpassen.

Man erschließt neue Absatzkanäle und steigert somit den Umsatz:

WIE VIEL PROZENT IHRES UMSATZES ERWARTEN SIE, IN DEN NÄCHSTEN FÜNF JAHREN MITTELS E-BUSINESS ZU REALISIEREN?
IN VIELLEN UNTERNEHMEN



Quelle: Studie E-Business im Mittelstand
IBM / Impulse