

DER B2B MARKETING- FULFILLMENT-SHOP

Im Zeitalter der Digitalisierung stehen Unternehmen vor der Herausforderung, ihre Marketingmaterialien effizient und zielgerichtet zu verwalten. Besonders im B2B-Bereich ist das **Fulfillment von Marketingmaterial komplex und erfordert maßgeschneiderte Lösungen**. Viele Standard-Online-Shops können den spezifischen Anforderungen komplexer B2B Fulfillment-Prozesse nicht gerecht werden. Die Herausforderung endloser Anpassungen und zahlreicher Plugins gehört nun der Vergangenheit an. Mit dem 3DCAY SHOP als Marketing-Fulfillment-Shop bieten wir eine **zielgerichtete Lösung für Marketing-Fulfillment und Logistik**. Orchestrieren Sie das gesamte Werbemittel-Material für Ihre B2B-Kunden in einem effizienten und durchdachten System. Der 3DCAY SHOP ist konsequent auf die Bedürfnisse Ihrer B2B-Marketinglogistik-Kunden ausgelegt. Erfahren Sie, wie Sie durch den Einsatz unseres Systems Ihre Prozesse optimieren und Ihre Marketingeffizienz steigern können.

Die Herausforderungen von Standard-Shopsystemen im B2B-Marketing

Komplexität:

Standard-Shopsysteme sind oft nicht für die speziellen Anforderungen von Marketing-Fulfillment-Prozessen ausgelegt, wie z. B. Bestandskontrolle, Messe-Logistik oder Bestellsteuerung bei Benutzergruppen. Dies führt zu technischen Schwierigkeiten und ineffizienten Prozessen.

Anpassungsbedarf:

Standardlösungen erfordern oft umfangreiche Anpassungen und zusätzliche Plugins, um den spezifischen Bedürfnissen gerecht zu werden, was Zeit und Ressourcen kostet.

Einführung in den 3DCAY SHOP

Überblick:

Der 3DCAY SHOP ist konsequent auf die Bedürfnisse Ihrer B2B-Marketing-Fulfillment-Prozesse ausgelegt. Er bietet eine integrierte Lösung für das Management von Werbemitteln und Marketingmaterial.

Spezialfunktionen:

- Bestandskonten und Bestellbeschränkungen: Verwalten Sie Bestände zielgenau und beschränken Sie Bestellungen pro Benutzergruppe.
- Buchung von Messeartikeln: Bieten Sie die Möglichkeit, Leihartikel wie Messestände verbindlich über einen Kalender im Shop zu buchen.
- Medienindividualisierung: Nutzen Sie Web-to-Print-Technologie, um Werbemittel direkt im Shop zu individualisieren.
- Offenes Schnittstellendesign: Dank flexibler APIs kann der 3DCAY SHOP nahtlos in Ihre bestehende IT-Struktur (z. B. CRM, ERP, Warenwirtschaft) integriert werden.

Vorteile:

Die Vorteile des 3DCAY SHOP im Vergleich zu Standard-Shopsystemen umfassen Einfachheit, Effizienz und eine spezialisierte Ausrichtung auf B2B Fulfillment.

Funktionsweise des 3DCAY SHOP

Benutzerfreundlichkeit:

Dank der hohen Bedienfreundlichkeit ist keine besondere Schulung der Besteller nötig. Im 3DCAY Shop gibt es in den einzelnen Bereichen Hinweistexte sowie eine seitenspezifische Hilfe, die den Benutzer führen.

Integration:

Der 3DCAY SHOP ist dank seiner offenen Schnittstellen nahtlos in bestehende Systeme und Prozesse integrierbar.

Skalierbarkeit:

Der 3DCAY SHOP ist anpassbar und skalierbar, um den Anforderungen wachsenden Unternehmens gerecht zu werden.



Praxisbeispiele und Erfolgsgeschichten

British American Tobacco:

Abbildung eines komplexen Retourenportals, Digitalisierung analoger Prozesse, Erfüllung von Nachweispflichten. Erhebliche Vereinfachung und Transparenzsteigerung für Waren-Rückrufe. Entlastung des Außendienstes.

3DCAY SHOP für Logistikkunden u.a. Philips, Steinway & Sons, Otto Krahn, Orlen, Panasonic, Dexcom. Entwicklung von spezialisierten Features z. B. zur Warenbestandskontrolle. Dadurch erhebliche Effizienz- und Transparenzsteigerungen ggü. bisherigen Shop-Lösungen. Realisierung deutlicher Vorteile ggü. dem Einsatz von existierenden B2C-Shoplösungen für tik.

<https://3dcay.de/success-stories/>

Implementierung und Support

Klassischer Projektablauf für einen Individuellen 3DCAY Shop:

- 1) Im Workshop werden die Anforderungen des Kunden geklärt. Daraus ergibt sich die benötigte Shop-Konfiguration, wie u.a. die Articleinstellungen und Benutzerrechte. Und kann aber auch kundenindividuelle Shop-Erweiterungen ergeben. Die Workshop-ergebnisse werden im Projektplan festgehalten.
- 2) Kundenindividuelle Shop-Erweiterungen werden entsprechen programmiert und in einem finalen Angebot bewertet.
- 3) In der Implementierung werden die Shop-Konfiguration sowie die kundenspezifische Startseite eingebunden.
- 4) Die vom Kunden gestellten Artikel- und Benutzerdaten werden im Shop eingestellt.
- 5) Im Testsystem kann der Kunden die Funktionen und Einstellungen prüfen.
- 6) Nach Freigabe der Shop-Funktionen, erfolgt das Going-Live.

Ein Basic-Shop ohne kundenindividuelle Shop-Erweiterungen und vorliegenden Importdaten kann innerhalb von 2 Wochen live geben.

Dank der hohen Bedienfreundlichkeit ist keine besondere Schulung der Besteller nötig. Für Administratoren wird eine Schulung angeboten, falls diese gewünscht wird. Im laufenden Betrieb steht dem Kunden persönlicher technischer Telefonsupport zur Verfügung.

Schlussfolgerung

Der 3DCAY SHOP bietet eine maßgeschneiderte Lösung für B2B-Marketing-Fulfillment, die spezifische Anforderungen wie Bestandskontrolle und Messe-Logistik abdeckt. Im Gegensatz zu Standard-Online-Shops erhöht er durch spezialisierte Funktionen und nahtlose Integration in bestehende IT-Systeme die Effizienz. Benutzerfreundlichkeit und umfassender Support sorgen für einfache Bedienung und hohe Zufriedenheit. Anpassbar und skalierbar passt sich der Shop wachsenden Unternehmensanforderungen an und ermöglicht eine schnelle Implementierung.

Kontakt:

Sie haben Interesse an unserer Marketing-Fulfillment Plattform 3DCAY oder an einem weiteren Austausch zu relevanten Themen aus Marketing und Management? Für eine Live Demo oder einen Testzugang sprechen Sie mich gerne an:

