

Fiches Techniques

Solutions de e-catalogue B2B

Solutions de catalogues électroniques B2B pour répondre aux besoins d'achat de vos clients



Aperçu de la solution

La solution de catalogue électronique B2B de B2BE vous permet de mieux supporter vos clients, d'atteindre de nouveaux marchés et de suivre l'évolution de la demande.

Bon nombre de vos clients B2B ne veulent plus gérer les données et le contenu de votre catalogue dans leurs systèmes et souhaitent que vous le fassiez pour eux tout en leur offrant un moyen facile de se procurer vos produits.

Qu'il s'agisse de supporter une solution de punch-in, les exigences de punch-out de votre client ou simplement d'atteindre de nouveaux marchés et de couvrir tous les canaux de commercialisation, l'e-catalogue B2BE peut vous aider dans votre démarche.

Principales caractéristiques

Support du Punch-Out pour les clients

Le fait de pouvoir offrir à vos clients un support punch-out est un avantage pour votre organisation et pour votre compétitivité en tant que fournisseur. Cela signifie également moins d'intégration de catalogue avec vos clients, car vous maintenez désormais les données et le contenu afin qu'ils soient toujours à jour. L'e-catalogue B2BE peut répondre aux besoins de vos clients en matière de punch-in, ainsi qu'à la fonctionnalité d'inversion de commande, s'ils le souhaitent et le supportent.

Contrôle d'accès personnalisé

Le catalogue électronique est entièrement personnalisable en fonction des rôles et du contenu, ce qui signifie que vos produits peuvent être limités par utilisateur ou par profil, de sorte que vos clients ne peuvent commander que ce que vous leur vendez ou ce qu'ils sont autorisés à acheter.



Caractéristiques des produits structurés

La structuration des caractéristiques d'un produit en termes de groupes de produits et d'attributs est très importante pour garantir que vos clients puissent trouver facilement et rapidement le produit dont ils ont besoin, ce que le e-catalogue B2BE B2B permet.

Contenu riche

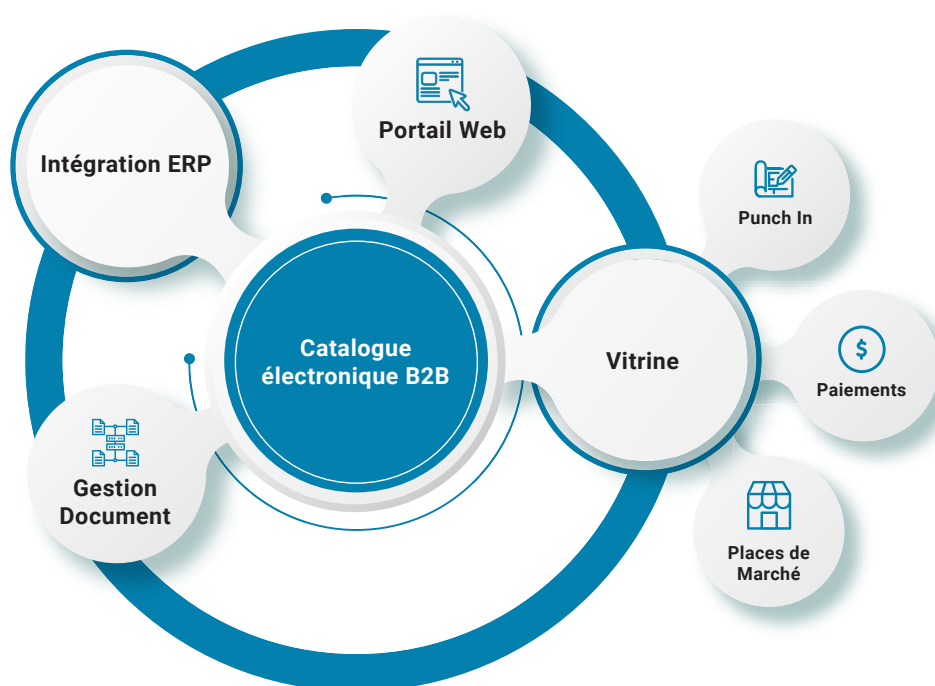
Le e-catalogue B2B est capable de prendre en charge tous les types de contenu riche pour améliorer l'expérience utilisateur. Les ventes B2B s'appuient souvent sur des informations détaillées. Le catalogue électronique peut donc contenir des dessins ou de la documentation technique, des images et d'autres supports pour faciliter le processus de vente.

Téléchargement automatisé de contenu

Les commandes clients qui sont intégrées dans votre ERP ou système d'entreprise à partir du e-catalogue résolvent le trafic associé au traitement des commandes. Cependant, il ne faut pas oublier les aspects concernant la création et la mise à jour du catalogue qui nécessitent d'introduire les données relatives aux produits dans le catalogue. Grâce à l'environnement EDI de B2BE, ces opérations peuvent aussi être automatisées et le catalogue, ou d'autres données associées, injectées dans votre e-catalogue B2B afin que les mises à jour soient automatisées.

Catalogue électronique B2B dans le cloud

L'e-catalogue B2BE est hébergé dans le cloud, ce qui signifie que votre organisation n'a pas besoin d'investir ou de gérer l'infrastructure et les exigences de sécurité ou de basculement pour gérer correctement un e-catalogue B2B. Le catalogue réside dans l'environnement cloud de B2BE pour vous faciliter la tâche.



Ce que vous pouvez réaliser avec la solution e-catalogue B2B de B2BE



Basé sur le cloud et facile à configurer

Comme la solution est basée sur le cloud, cela signifie qu'il n'y a pas de matériel à gérer et que l'investissement initial est moindre. B2BE peut rapidement vous rendre opérationnel et vous aider à compléter votre solution O2C de manière bien intégrée à votre processus de vente.



Structure et contenu des données

La manière dont vous hébergez les données et dont elles doivent être affichées ou mises à disposition dans le e-catalogue B2B peut facilement être transmise comme la plupart des autres fichiers EDI traités par B2BE. Ainsi, si vous ne pouvez produire des données que d'une certaine manière ou si d'autres données, liens ou documents doivent être liés au contenu, B2BE peut vous aider à automatiser cette opération dans le cadre de la configuration de votre e-catalogue B2B.



Canal unique pour les commandes clients

Lorsque les commandes sont créées dans l'e-catalogue B2B, elles sont intégrées dans votre ERP ou système d'entreprise de la même manière qu'un fichier EDI. Cela signifie que les commandes suivent le même processus et que les mêmes validations ou workflow s'appliquent si ceux-ci sont configurés dans le cadre de votre solution O2C.



Solutions complètes pour les canaux de vente

En combinant le catalogue électronique B2B avec l'automatisation du traitement des commandes clients et l'EDI, par exemple, vous serez sûr de pouvoir intégrer la majeure partie des commandes de vos clients, ce qui signifie que vous serez plus réactif aux besoins et aux exigences des clients et que vous pourrez mettre les produits sur le marché plus rapidement.

A propos de B2BE

B2BE fournit des solutions de chaîne d'approvisionnement électronique à l'échelle mondiale, aidant les organisations à mieux gérer leurs processus de chaîne d'approvisionnement, offrant de meilleurs niveaux de visibilité, d'auditabilité et de contrôle. Nous sommes animés par une passion pour ce que nous faisons, inspirés par l'innovation et en nous basant sur des dizaines d'années de connaissances et d'expérience. Avec plus de 20 ans d'expérience, les équipes B2BE opèrent dans le monde entier.

Pour plus d'information, allez sur www.b2be.com