



Data Sheet

EDI-oplossingen voor klanten

EDI-oplossingen voor leveranciers om
elektronisch te kunnen handelen met hun klanten

Solution overview

Elektronisch handelen met al uw klanten kan een grote onderneming zijn, vooral wanneer uw organisatie veel verschillende kanalen heeft met verschillende niveaus van klanteneisen. Met sommige klanten handelt u vaak en met andere niet. Wat uw organisatie verkoopt en de manier waarop u verkoopt is ook van invloed op de elektronische handel met klanten en hoe gemakkelijk dat al dan niet is.

De managed seller EDI-oplossingen van B2BE helpen u om het maximale uit uw EDI-oplossing te halen en de elektronische handel met uw klanten te bevorderen. Of het nu gaat om een pure EDI-oplossing of om de integratie van B2BE's Automated Orders-oplossing, u kunt eenvoudig en eenvoudig elektronisch handelen met zoveel mogelijk klanten.



Key Features

Eenmaal verbonden bent u verbonden met iedereen

Uw klanten hebben verschillende niveaus van capaciteit en kunnen ook actief zijn in andere sectoren, wat betekent dat uw organisatie meerdere formaten, normen en connectiviteitseisen moet ondersteunen. En natuurlijk is de klant koning, dus zult u meestal hun eisen moeten volgen. Bent u eenmaal aangesloten op het EDI-netwerk van B2BE, dan is dit geen probleem meer. B2BE beheert alle vereiste connectiviteitseisen, formaten en mogelijkheden om u en uw klanten elektronisch te laten handelen.

Managed customer on-boarding

Voor elke nieuwe klant moeten middelen worden vrijgemaakt. Welke standaarden volgen ze, welk protocol gebruiken ze en zodra het testen en in sommige gevallen de accreditatie is geregeld, moet er extra tijd worden uitgetrokken. B2BE kan het onboardingproces voor u beheren. B2BE regelt de technische eisen en kan de testfasen tussen jou en je klant afhandelen, zodat klanten sneller aan boord kunnen en jij je niet met de technische details hoeft bezig te houden. B2BE heeft in veel gevallen al een verbinding zodat het een configuratie- en testoefening wordt.

Gegevensverrijking

Om de integratiegraad te verhogen en fouten tot een minimum te beperken, kunnen elektronische documenten aan klanten zoals POA's, ASN's en facturen worden verrijkt met kwalificatiegegevens zoals door de klant vereiste ID's of gegevens uit een voorafgaand document zoals onderdeelnummers van de koper en verder. Verstuurde u de juiste structuur, gegevens en inhoud? Zo niet, dan kan B2BE deze verrijken op basis van door de klant gedefinieerde regels en eisen.

Geautomatiseerde verkooporders

Hoewel u elektronisch kunt handelen met elke klant die een EDI-oplossing kan ondersteunen, kan het zijn dat sommige klanten nog steeds niet in staat zijn of zelfs niet elektronisch willen handelen. Hier komt B2BE's Sales Order Automation oplossing om de hoek kijken. Een no-touch benadering voor het ontvangen van PDF verkooporders via e-mail. Een OCR aanpak voor het vastleggen van verkooporders details die vervolgens geïntegreerd kunnen worden, en uw klant EDI oplossing kunnen volgen. Meer en sneller automatiseren.

Over B2BE

B2BE levert wereldwijd elektronische supply chain oplossingen en helpt organisaties hun supply chain processen beter te beheren. Dit zorgt voor een beter inzicht, controleerbaarheid en controle over uw bedrijfsprocessen. We worden gedreven door een passie voor wat we doen, geïnspireerd door innovatie en ondersteund door een schat aan kennis. Met meer dan 20 jaar ervaring zijn er B2BE-teams wereldwijd actief.

Ga voor meer informatie naar www.b2be.com