

Kako optimizirati prodajni proces s platformo B2B

V času, ko se avtomatizacija in digitalizacija pojavljata na vsakem koraku, se tudi v segmentu prodaje B2B iščejo rešitve za optimizacijo in digitalizacijo prodajnega procesa ter naročanja poslovnih partnerjev. Te olajšajo poslovne transakcije in povečajo učinkovitost poslovanja med podjetji.

Kaj je platforma B2B?

To je spletna platforma, ki je lahko del spletne strani ali spletne trgovine, lahko pa se upravlja popolnoma ločeno. Omogoča omejen dostop do informacij, ki so potrebne za uspešno partnersko sodelovanje med dobaviteljem in odjemalcem oziroma pogodbenim izvajalcem. V digitalni agenciji noviSplet opažamo, da gre pri slovenskih podjetjih v prvi vrsti za prodajno orodje, ki optimizira procese naročanja – torej gre za spletno trgovino za kupce B2B, do katere partnerji B2B dostopajo z uporabniškim imenom in geslom. Po prijavi imajo dostop do prodajnega asortimaja po vnaprej dogovorjenih pogodbenih cenah, naročilo pa se odda s praktično nekaj kliki. Zaradi povezave s sistemom ERP se podatki o naročilu zabeležijo neposredno vanj, vodena pa je tudi zaloga, ki se lahko beleži iz različnih skladišč.

Kdaj je za podjetje smiselno razmisliti o uvedbi lastne platforme B2B?

Platformo je smiselno vzpostaviti v podjetjih, ki v večji meri poslujejo s partnerji B2B. Največkrat imajo med seboj sklenjene pogodbe s posebnimi pogoji, običajno so to dogovorjeni rabati in plačilni pogoji. Kadar komunikacija in naročanje potekata klasično po telefonu, e-mailu, se za pripravo ponudb in naročil porabijo ogromne količine časa. V platformo B2B je zato smiselno investirati, da se optimizirajo poslovni procesi, prihrani čas in zmanjša možnost napak. Kadar komunikacija poteka po telefonu ali e-pošti, namreč komercialist svoj fokus nameni preverjanju zalog in usklajevanju cen. Temu vsemu se lahko izognejo, če imajo partnerji B2B svoje dostope do platforme, kjer lahko oddajo naročilo po posebnih in vnaprej dogovorjenih pogojih.

V katerih podjetjih in panogah je največje zanimanje za te rešitve in kakšni so razlogi?

V digitalni agenciji noviSplet ugotavljamo, da se za platforme B2B v največji meri odločajo veletrgovska, tudi proizvodna podjetja,



△ Mojca Furlan Rejc, Vodja projektov

ki imajo raznolik prodajni asortima in velik nabor izdelkov, pri katerih se dobavljivost, cene in zaloge pogosto spreminjajo.

Slovenski trg je tudi na tem področju precej specifičen. Opažamo, da imajo nekatere branže procese že dobro dodelane, pri ostalih pa je viden precejšen zaostanek. Med bolj razvite sodi npr. avtomobilska industrija, med manj razvite pa npr. gostinstvo. Priljubljenost tovrstnih spletnih rešitev je v zadnjih letih narasla, saj se je interes po digitalizaciji precej povečal.

Razlogi so različni in običajno jih je več. Najpogostejša je želja po optimizaciji procesov prodaje in naročanja, saj bistveno razbremeni zaposlene in zmanjša možnost napak. Vedno pomembnejši vidik pa je, da se celoten prodajni asortima umesti na splet in na ta način doseže čim več podjetij oziroma zajame čim več partnerjev.

Kakšne so ključne prednosti uporabe takega sistema?

Poleg osnovnih funkcionalnosti, kot sta dostop do gradiva (slike, video, dokumenti) in omogočanje naročila artiklov iz prodajnega asortimaja, je najbolj ključna povezava z ERP-sistemom. Naše spletne platforme B2B največkrat povezujemo s sistemi Vasco, Pantheon, SAOP, z e-računi in drugimi. Med ERP in

platformo B2B se lahko sinhronizira podatke o izdelkih, cenah, zalogah in strankah. To zagotavlja dosledne informacije in zmanjšuje tveganje za napake.

Poslovni partnerji lahko naročila oddajo kjerkoli in kadarkoli. To na trgu predstavlja veliko konkurenčno prednost pred podjetjem, ki še vedno vztraja pri telefonskem naročanju ali oddaji naročila prek maila. Ker je proces avtomatiziran, zaposlenim ni treba ročno preverjati zaloge, potrjevati naročil ali usklajevati cen po telefonu ali e-pošti, naročilo pa je odpremljeno v najkrajšem mogočem času.

Je avtomatizirano tudi izstavljanje računov?

Do določene mere se avtomatizira tudi ta del procesa, in sicer gre pri implementaciji platforme B2B za samodejno generiranje predračunov, ponudb in naročil, ki se samodejno prenesejo v obstoječi

program za izdajanje računov. Na takšen način se zmanjša ročen vnos podatkov, kar celotno zadevo pohitri in zmanjša možnost napak pri vnosu.

Kako pomembna sta vzdrževanje takega sistema in zanesljiv izvajalec?

Naročniki si želijo predvsem odzivnosti in zanesljivosti, počutijo se varneje, če vedo, da jim je na voljo podpora, še posebej, če je v slovenskem jeziku, ki bo pomagala v primeru zagat. Ker je v digitalni agenciji noviSplet zadovoljstvo strank ključnega pomena, smo v zadnjih letih vzpostavili ločen oddelek, namenjen le podpori obstoječim strankam.

Svetujemo, da sodelujete z zanesljivim partnerjem, ki ima konkretne reference, saj lahko na takšen način preprečite marsikatero zgrešeno potezo. V spletni agenciji noviSplet smo pomagali že kar nekaj slovenskim podjetjem na poti avtomatizacije in digitalne preobrazbe prodajnega procesa. Nekaj primerov si lahko ogledate na naslovu: <https://www.novisplet.com/spletne-trgovine>

noviSplet

www.novisplet.com