

Sage 100

B2B-Portal

powered by 4SELLERS

Der B2B-Self-Service für Ihre Kunden mit durchdachten Funktionen, cleveren Kommunikationslösungen und intuitiver Bedienbarkeit vereinfacht, beschleunigt und optimiert Arbeitsabläufe und Bestellprozesse im B2B.



Handelsprozesse digitalisieren – Kunden begeistern

Nutzen Sie das B2B-Portal für die Digitalisierung Ihres kompletten Bestellprozesses. Ihre Kunden bestellen komfortabel und einfach wie in einem gängigen Webshop und haben Zugriff auf ihre persönlichen Lieferscheine und Rechnungen. Für flüssige Verkaufsprozesse, von denen Sie und Ihre Kunden gleichermaßen profitieren.

Vorteile

- Hoch performanter ERP-Datenzugriff
- Browserbasiert, ohne Investitionskosten
- Erweiterte Kundenkommunikation
- Prozesssicherung durch Assistenzfunktion
- Digitalisierung der B2B-Bestellprozesse
- Keine Investition in einen externen Shop

Sage

B2B-Portal

Maximaler Kundenfokus

Binden Sie Ihre Kunden direkt in Ihr System ein. So minimieren Sie Fehler und senken Kosten.

Effektive Digitalisierung

Durch die Zusammenarbeit mit Ihren Kunden auf der digitalen Plattform stellen Sie die Effizienz Ihrer Bestellprozesse und deren Abwicklung sicher.

Intuitives Handling

Der klare Aufbau ermöglicht ein schnelles, unkompliziertes Onboarding Ihrer Kunden. Der Bestellprozess ist selbsterklärend.

The screenshot displays the B2B Portal dashboard for a user named Franz Arber. The interface is organized into several sections:

- Top Bar:** Includes the SALESWARE logo, a search bar for articles, and user profile information (MM).
- Navigation:** A sidebar on the left contains a 'Dashboard' button and a 'B2B Portal' button.
- Main Content Area:**
 - Offene Angebote (Open Offers):** A table with columns for 'Angebotsnr.', 'Angebotsdatum', 'Unser Beleg', 'Unser Zeichen', 'Gesamtbetrag', 'Aktion', and 'PDF'. It lists two offers from 2024.
 - Bestellungen (Orders):** A table with columns for 'Artikelnr.', 'Bild', 'Bezeichnung', 'Bestellnr.', 'Status', and 'PDF'. It shows a list of ordered items including a MacBook case, a Panasonic camera, and two iPads.
 - Gespeicherte Warenkorblvorlagen (Saved Shopping Cart Templates):** A table with columns for 'Bezeichnung' and 'Pos.'. It shows a template for 'Drucker mit Toner' with 5 items.
 - Informationen (Information):** A section with 'Favoriten' (Favorites) containing 'Hygieneplan' and 'B2B-Portal FAQ'.
 - Lieferadressen (Delivery Addresses):** A section with 'Ansprechpartner' (Contact Person) and 'Bankverbindungen' (Bank Connections). It shows the company address (Franz Arber) and the contact person (Frau Susanne Arber).

Dashboard im Stil eines B2B-Mein-Konto Bereichs mit laufenden Vorgängen, Bestellhistorie, Stammdaten mit der Möglichkeit Änderungen zu beantragen, Favoriten und Warenkorblvorlagen zum schnellen Wiederbestellen.

Einfach zu bedienen:

komfortables Handling für Ihre Kunden

Das B2B-Portal ist auf Handelsprozesse optimiert. Dadurch können Ihre Kunden bei Ihnen unkompliziert und rund um die Uhr online Angebote anfragen und Bestellungen aufgeben. Ihre Kunden haben Echtzeitzugriff auf aktuelle Lagerbestände, individuelle Preise und Rabatte, sowie Änderungen im Warenkorb. Das Portal ist ohne große Einführung sofort einsatzbereit und vereinfacht Ihren Kunden den Bestellprozess zusätzlich durch intuitive Bedienung und intelligente Schlagwortsuche.

Finden, statt suchen:

Ergebnisse in Sekundenschnelle

Mit B2B-Portal verbringen Ihre Kunden keine Zeit mehr mit langem Suchen. Zielgerichtet, schnell und bequem alle gewünschten Informationen mit nur wenigen Klicks finden. Dabei kann man nach Belieben filtern, mit Tags arbeiten oder Favoriten speichern und kommt so schneller zum Ergebnis.

In nur 24 Stunden einsatzbereit:

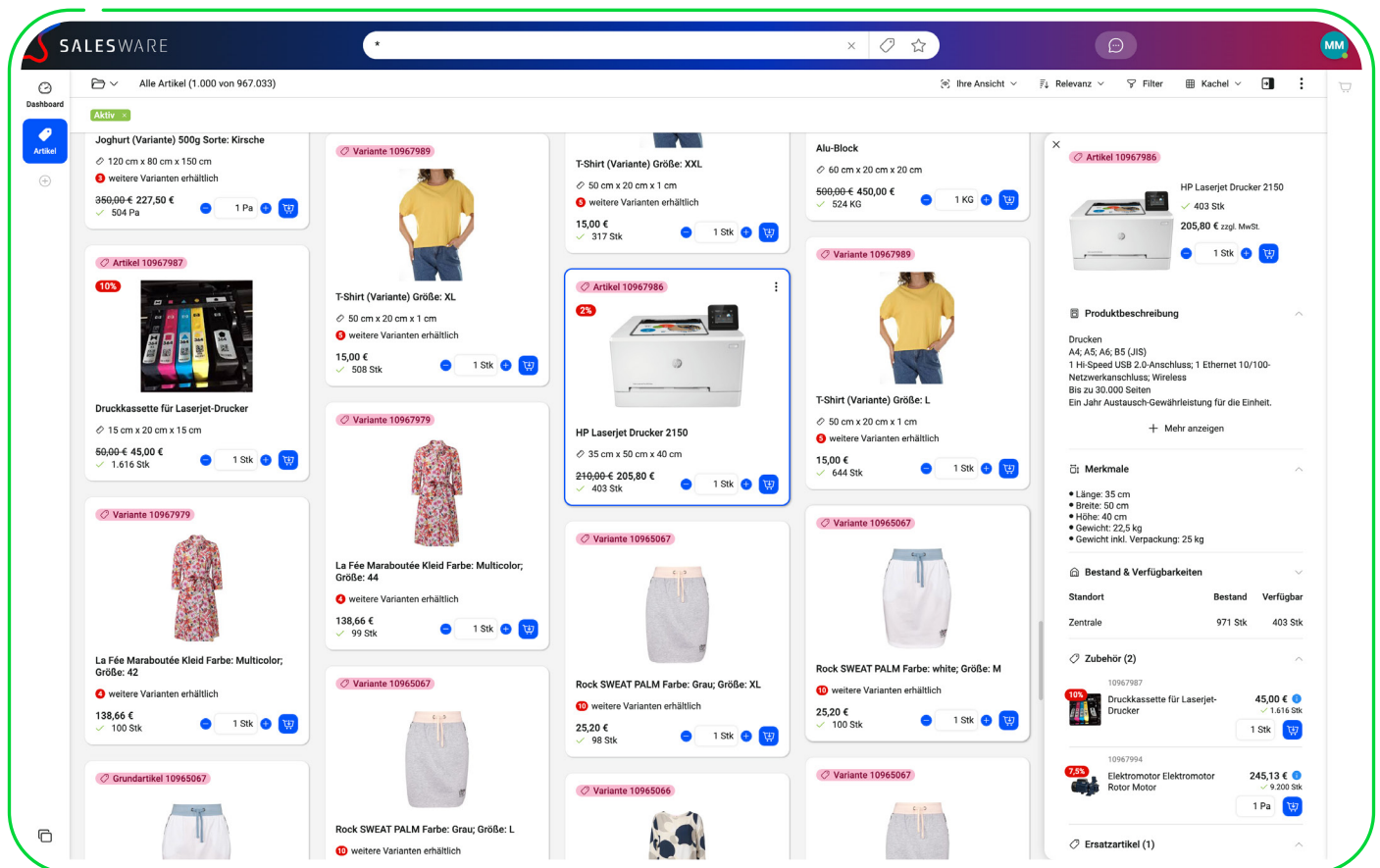
Online-Bestelloption und digitale Auftragsverwaltung

Mit dem B2B-Portal stellen Sie Ihren Kunden schnell und einfach eine digitale Plattform für Online-Bestellungen zur Verfügung, ganz ohne weiteren Integrationsaufwand. Profitieren Sie von nützlichen Funktionen wie Adress-Check und Bonitätsprüfung. Da die Salesware-Plattform ERP-basiert ist, sind keine weiteren Schnittstellen nötig und Kunden- und Produktdaten müssen nicht doppelt eingepflegt werden.

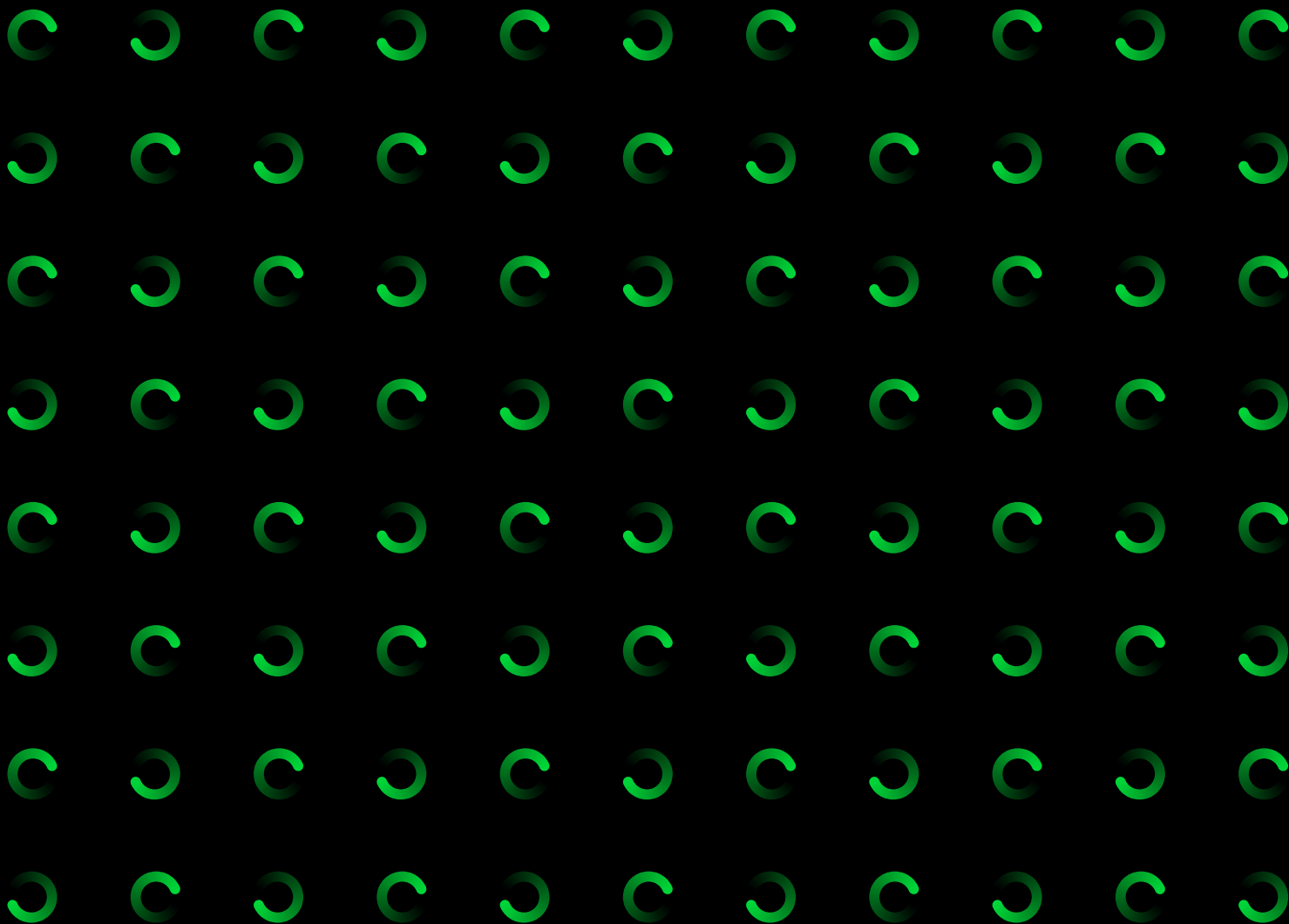
Kein Shopsystem:

Salesware ist eine B2B-Plattform auf ERP-Basis

Salesware punktet als flexible Ready-to-use-Lösung in der Cloud und mit niedrigen Installations- und Wartungskosten. Durch den direkten Zugriff auf Ihre Daten in Ihrer Sage 100 sehen Ihre Kunden Informationen zu Preisen, Lagerbeständen und Rabatten in Echtzeit. So bieten Sie Ihren Kunden ohne großen Vorlauf eine digitale Plattform für Bestellungen und weitere Features mit Live-Zugriff.



Artikel-Listing mit kundenindividuellen Sortimenten, Preisen und Rabatten – verkaufsfördernd aufbereitet ähnlich wie in einem Online-Shop. Automatisierung des Angebots- und Bestellprozesses dank Warenkorb mit Preis-anfrage- und Bestellfunktion.



Sage GmbH
Franklinstraße 61 – 63
60486 Frankfurt am Main
+49 69 50007-6111
info@sage.de
www.sage.com



© 2024 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.