

KATIKA: eCommerce und Handel



Mehr Umsätze über größere Produktivität und neue Kanäle

Käufer agieren durch das WorldWideWeb global, schnell und sehr flexibel. Bleiben Sie am Ball und gehen Sie mit Ihren Käufern mit. Erweitern Sie Ihre Vertriebskanäle durch einen WebShop oder bieten Sie Ihre Produkte neben klassischem Handel auch auf Online-Marktplätzen wie z.B. eBay oder Amazon an. KATIKA für eCommerce hilft Ihnen den Überblick über alle Vertriebskanäle zu behalten und Ihre Chancen im Web zu nutzen.

Mittelständische Handelsunternehmen begegnen dabei besondere Herausforderungen:

- alle Vertriebskanäle - klassisch und online - im Überblick zu behalten
- eine hohe Anzahl von Versendungen bei gleichzeitiger Liefertermintreue abzuwickeln
- Kunden über zuverlässigen und schnellen Service zu binden
- Transparenz über Erfolg der Vertriebskanäle und Produkte zu ermöglichen
- Flexibilität bei sich ändernden Anforderungen zu bewahren

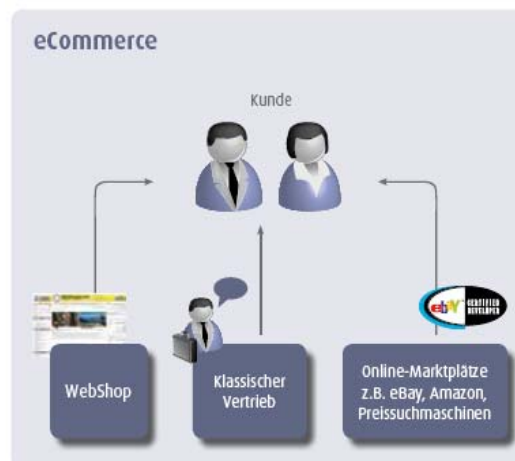
eCommerce Kanäle

- Steps WebShop
- eBay
- Amazon
- Preissuchmaschinen
- Produktportale
- Schnittstelle zu weiteren WebShops wie Magento, XT Commerce, etc.

Für eine breite Ansprache der Zielgruppen und Umsatzsteigerungen ist eine Erweiterung der Vertriebskanäle um eCommerce-Kanäle wie eBay und WebShop sinnvoll.

Ihre Anforderungen zu erfüllen ist unser Ziel. Darum schaffen wir durch das ERP-System KATIKA und der Abbildung von eCommerce messbaren Mehrwert:

- Zeit sparen bei der Datenpflege durch nahtlose Integration von eCommerce-Kanälen
- Liefertreue dank dispositiver Lagerverwaltung auf der Zeitachse
- Reduktion der administrativen Aufwände durch hochgradige und spezifische Automation
- Aufdecken von Optimierungspotenzial durch Managementauswertungen und Prognosen
- Offenheit und Erweiterbarkeit bei Unternehmenswachstum



„Wir handeln übers Web mit High End Individual-Rädern. Das heißt: Unsere Kunden konfigurieren sich in unserem Shop ihr Wunsch-Bike und in 48 Stunden steht es fahrbereit geliefert vor ihrer Tür. Ohne die Unterstützung von Steps Business Solution, die den WebShop mit der Warenwirtschaft verknüpft, wäre das nicht zu schaffen. Nur durch die hohe Automatisierung bewältigen wir mit nur 5 Mitarbeitern 10.000 Bestellungen pro Jahr.“

Thomas Schüttler, Inhaber
bikediscount.com, Riezlern im Kleinwalsertal, Österreich

„Der effiziente Einsatz der ERP-Komplettlösung Steps Business Solution hat es unserem Familienunternehmen ermöglicht zu einem langfristig erfolgreichen eBay-Shop zu werden. Das Arbeiten mit Steps Business Solution ist schnell erlernbar und besitzt unübertroffene Flexibilität, so dass es allen Mitarbeitern bei uns möglich ist, schnell und adäquat zu arbeiten. Eine 50%ige Umsatzsteigerung bei zeitgleicher Kostensenkung um 30% sprechen für unseren Erfolg. Obwohl sich unser Auftragsvolumen vervierfacht hat, sind wir dank Step Ahead noch lange nicht an unsere betriebswirtschaftliche Leistungsgrenze gekommen.“

Jan Otto, Geschäftsführer
Sport-Otto Handelsgesellschaft mbH, Rabenkirchen

KATIKA: eCommerce und Handel



Mehr Umsätze über größere Produktivität und neue Kanäle

Lösungsumfang

<p>KATIKA WebShop.Net</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Zertifiziert nach W3C Konformität, Trusted WebShop ▪ Verschiedene Shoptypen (B2B, B2C) ▪ Fremdsprachigkeit ▪ Individuelles Layout, barrierefrei ▪ Zertifiziert nach W3C Konformität, Trusted WebShop ▪ Verschiedene Shoptypen (B2B, B2C) ▪ Fremdsprachigkeit ▪ Individuelles Layout, barrierefrei ▪ Content Management für Pflege von AGB, Impressum, FAQ, ... ▪ Verfügbarkeitsanzeige für jeden Artikel mit Ampel-Funktion ▪ Kundenspezifischer Artikelstamm mit Artikel, Produkt-, Waren- und Artikelgruppen sowie Bildern, Varianten, Alternativen, Zubehör, Verpackungseinheiten, Mengengruppen ▪ Preise brutto/netto, individuelle Preislisten, empfohlener VK, Rabatte, Staffelpreise, Aktionsartikel ▪ Differenz aus empfohlenen VK und Shop-Preis („Sie sparen...“) ▪ Empfehlungen („Kunden kauften auch...“ und „Send a friend“) ▪ Versandarten/-kosten frei definierbar, auch länderspezifisch ▪ Zahlarten: Kreditkarte, Rechnung, Lastschrift, Scheck, Nachnahme, Vorkasse, Überweisung, Paypal, ... ▪ Automatische Neuanlage von registrierten Neukunden im ERP ▪ Cross Selling, z.B. Zubehörempfehlung ▪ Newsletterfunktionalität ▪ Produktsuchmaschinen & -portale: Google base, preisroboter.de, shopwahl.de, froogle, ... ▪ Passwortverwaltung, SSL-Verschlüsselung ▪ Optional: Mehrsprachigkeit, Google Analytics <p>KATIKA eBay</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchgängiger Prozessablauf integriert ins ERP von Auktionsmanagement bis zu Versand und Rechnungswesen ▪ Intelligente Auktionsplanung ▪ Unterstützung eBay WOW-Tage ▪ Zahlungserinnerung an säumige Käufer ▪ Kaufabwicklung im Corporate Design ▪ Cross Selling ▪ Zeitverzögerter Massenauktionsstart 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lagerbedingtes Einstellen ▪ Zusammenfassen von Verkäufen ▪ Automatischer Bankauszugsimport ▪ PayPal-Anbindung ▪ Mitteilungsmanagement über eBay Mitteilungen oder eMails aus dem ERP-System ▪ Bewertungs- und Streitfallmanagement ▪ Provisionsrückabwicklung <p>ERP für Handel</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Durchgängiger CRM-Prozess von Marketing, Kampagnenmanagement und Verkauf bis Customer Care und Support ▪ Umfangreiches Adressmanagement: Firmen u. Kontakte ▪ Kunden-Cockpit mit spezifischen Kennzahlen u. Aufgaben ▪ Adressselektionen und Serienbriefe/-eMails ▪ Einkauf (manuelle, auftragsbezogene und dispositive Bestellung), Lieferantenanfrage, Lieferantenretoure ▪ Nachträgliche Eingangsrechnungen für z.B. Zoll/Spedition mit rückwirkender Ermittlung des Artikel-Einstandspreises ▪ Verkauf (Angebot, Auftrag, Rechnung, Gutschrift, Retoure) ▪ Logistik (Artikel-, Lager-, Seriennummern-, Chargen-Verwaltung) ▪ Stichtags-Inventur und permanente Inventur ▪ Prozessoptimierte Kommissionierung ▪ Versandkostenberechnung und Versandanbindung (DHL, UPS, ...) ▪ Integriertes Reporting mit individueller Darstellung und direktem Datenzugriff für Managementauswertungen (grafisch, tabellarisch) <p>Optimale Erweiterungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Workflow-, Eskalations- und Wiedervorlagemanagement/Automation ▪ Verkaufsunterstützung und -steuerung für klassischen Vertrieb ▪ Mobiler CRM-Client für Synchronisation der Kontakte, Verkaufsprojekte, Tätigkeiten und Aufgaben in Microsoft® Outlook® ▪ Vertragsmanagement ▪ User HelpDesk für Kunden-Hotline ▪ Service Management und Kundendienst ▪ Dokumentenmanagement ▪ Finanz- u. Rechnungswesen mit Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Mahnwesen, Zahlungsverkehr, Kostenrechnung, BWA, Offene Posten- u. Kreditlimitüberwachung
---	--