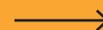




Information
BusinessShop



Mercateo Unite – gemeinsam geht mehr.

Direkter Kundenkontakt. Digitale Geschäftsbeziehung.

Anbieter geraten zunehmend unter Digitalisierungsdruck: Viele Kunden möchten ihre Einkaufsprozesse digital abbilden. Verschiedene Zugänge zu diversen Online-Shops erschweren den Einkauf. Hinzu kommt der Wunsch, auch kleinteilige Artikel und Ersatzteile unkompliziert online zu bestellen. Um den Kundenanforderungen gerecht zu werden und die persönliche Beziehung zu behalten, braucht es eine einfache Lösung für Kunden und Anbieter.

Mit dem BusinessShop auf Mercateo Unite können Händler und Hersteller ihre Produktkataloge digital bereitstellen und verwalten. Der Konfigurationsaufwand ist

minimal und nur mit geringen Anbindungs- sowie monatlichen Fixkosten verbunden. Anbieter können auf diese Weise einen eigenen Online-Shop mit personalisierter URL und Landingpage, Produktkategorien sowie Artikeldetailseiten betreiben. Die Kunden der Anbieter profitieren von der Verfügbarkeit des Sortiments und erhalten zusätzlich einen Zugang zu weiteren digitalen Angeboten. Einkäufer können außerdem ihre Bestandslieferanten einladen und so alle Geschäftspartner über eine Oberfläche verwalten. Der direkte Kundenkontakt zwischen Anbieter und Einkäufer bleibt bestehen und kann durch die Vergabe von individuellen Konditionen ausgebaut werden.

Eine Lösung – Viele Vorteile:

Produktangebot online verfügbar

- Zuverlässige Hostinglösung, um Produktkataloge bereitzustellen und zu verwalten
- Eine individualisierte Startseite mit Produktkategorien, Topsellern und Unternehmensinformationen
- Katalog mit umfangreicher Artikelanzahl
- Schutz vor unzulässigen Freischaltungen durch eine firmenspezifische Landingpage mit personalisierter URL und die Ausblendung der Sortimente in Suchmaschinen
- Einbindung des Angebots in die geschlossene Plattform mit Suche, Artikeldetailseiten, Warenkorb und Checkout-Seite
- Einstellen von zielgruppenspezifischen bzw. kundenindividuellen Preisen möglich

Umfangreiche Plattformfunktionalitäten

- Jederzeit aktuelle Produktdaten durch uneingeschränkte Sortimentsaktualisierungen
- Integriertes Tool für die Verwaltung von Katalogversionen und die Qualitätssicherung der eingestellten Inhalte
- Einfache Kontrolle über die Freischaltungen im BusinessShops
- Automatische Benachrichtigung, nachdem eine Freischaltung angefragt oder durchgeführt wurde

Vorteile für Kunden

- Kostenfreie Registrierung und Plattformnutzung
- Zu den bekannten Preisen des Händlers einkaufen
- Persönlicher Service und Beratung durch den direkten Kontakt zum Anbieter
- Uneingeschränkte Integration weiterer Lieferanten
- Auswahl an weiteren verfügbaren Angeboten für den Geschäftsbedarf
- Chronologische Auflistung aller Bestellungen
- Firmenspezifische Einkaufshierarchie aufbauen und individuelle Freigaberegeln für Bestellungen definieren
- Bedarfsanforderungen per Klick freigeben
- Zuordnung von Kostenstellen und -arten

Unterstützung bei der Transaktion

- Einheitliche digitale Bestellübermittlung
- Unverzögliche Übermittlung der Bestellbestätigung an den Kunden nach Bestellabschluss

Konditionen

- Einmalige Einrichtungsgebühr 500,00 Euro
- Monatliche Servicepauschale 50,00 Euro
- Transaktionsgebühr 0,20 Euro je Bestellweiterleitung



Mit meinem BusinessShop schaffe ich für meine Kunden einen erheblichen Mehrwert. Ich mache mein Sortiment digital verfügbar und biete zusätzlich ein System zur Optimierung des indirekten Einkaufs an. Ich schaffe Freiraum, um mich auf meine Kernkompetenz – die Beratung im Werkzeughandel – zu konzentrieren.

Jochen Buch,
Geschäftsführer Buch Präzisionswerkzeuge GmbH

Mercateo Unite
Sie haben Fragen?



Christian Möller
T +49 341 35586999
verkaufen@unite.eu

Unite.eu ist Europas anbieterneutrale B2B-Vernetzungsplattform aus dem Haus Mercateo.

Einkäufer, Händler, Hersteller und Dienstleister nutzen diese Infrastruktur für gemeinsame Kooperationen und digitale Transaktionen, unabhängig von ihrem bisherigen Digitalisierungsgrad. Hersteller und Händler lösen den Kanalkonflikt im mehrstufigen B2B-Vertrieb durch neue digitale Kooperationsmodelle und entsprechen so den Erwartungen der Kunden an moderne Einkaufsprozesse und Service. Neben der Vernetzungsplattform Unite.eu, die sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern im B2B-Bereich positioniert, betreibt Mercateo seit dem Jahr 2000 den größten B2B-Marktplatz Europas.