



Information
Marken-BusinessShop



Mercateo Unite – gemeinsam geht mehr.

Der Marken-BusinessShop. Hersteller und Händler: Eine Lösung für alle.

Unternehmen verlagern den Einkaufsprozess vermehrt ins Internet, ohne dabei auf Services wie Beratung, Installation oder Wartung verzichten zu wollen. Hersteller sind durch das Internet technisch in der Lage, Kunden mit einem Online-Shop direkt zu bedienen. Gleichzeitig hat der Fachhandel die wichtige Rolle, die persönliche Beziehung zum Kunden aufrechtzuhalten und den steigenden Anforderungen gerecht zu werden.

Der Marken-BusinessShop auf Mercateo Unite stellt eine passende Lösung für alle Beteiligten dar. Der Hersteller bietet seine Sortimentsbeschreibung online über Mercateo Unite an, eröffnet dem Fachhandel

somit einen zusätzlichen Vertriebskanal und verstärkt auf diese Weise den digitalen Absatz seiner Produkte. Der Fachhändler bezieht eine schlüsselfertige Shop-Lösung und kann ohne eigenen Aufwand das Vollsortiment des Herstellers anbieten. Er kann sich auf die Kundenbeziehung fokussieren und durch die Funktionalitäten der Vernetzungsplattform die Einkäufer entsprechend ihrer E-Commerce-Anforderungen bedienen. Der Fachhandel steht weiterhin im direkten Kontakt zum Kunden und übernimmt die Abwicklung der Bestellungen. Zudem hat er die Möglichkeit, individuelle Preise zu vergeben oder Preisvarianten für Kundengruppen zu hinterlegen.

Eine Lösung – Viele Vorteile:

Als Hersteller die Digitalisierung des Fachhandels verstärken

- Schlüsselfertigen Online-Shop für den Fachhandel bereitstellen
- Neue Kunden ohne Medienbruch an die Fachhändler weiterleiten und bedienen
- Schutz vor unzulässigen Freischaltungen durch einen manuellen Freischaltprozess
- Ausblendung der Sortimente und Preise in Suchmaschinen
- Platzierung des gesamten Sortiments beim Kunden
- Kontrolle über Sortimentsumfang und -content
- Freie Ressourcen für Produktentwicklung und Vermarktung
- Austausch von Daten zu Kundenstrukturen und Transaktionsverhalten zwischen Fachhandel und Hersteller

Kundenbeziehung im Fokus des Fachhändlers

- Neukundenakquise über die Initiativen des Herstellers
- Direkt einsatzfähiger Online-Shop mit aktuellen Inhalten vom Hersteller
- Integration in die bestehende Vertriebsstrategie
- Stärkung der Händlermarke durch die Bekanntheit des Herstellers
- Persönliche Kundenbeziehung mit individuellen Preisen digital abbilden
- Neue Absatzpotentiale durch einen einfachen Zugang zum Vollsortiment des Herstellers erschließen

Vorteile für Kunden

- Vollsortiment des Herstellers direkt elektronisch beim bevorzugten Fachhändler verfügbar
- Kostenfreie Registrierung und Plattformnutzung
- Persönlicher Service und Beratung durch den direkten Kontakt zum Anbieter
- Zu den bekannten Preisen des Händlers einkaufen
- Navigation im Marken-BusinessShop entlang der Sortimentslogik des Herstellers
- Firmenspezifische Einkaufshierarchie aufbauen und individuelle Freigaberegeln für Bestellungen definieren
- Bedarfsanforderungen per Klick freigeben
- Zuordnung von Kostenstellen und -arten

Konditionen

- Es entstehen Kosten für eine monatliche Servicepauschale und einmalige Einrichtungsgebühr
- Preis auf Anfrage



„Mit Mercateo Unite können wir unseren Fachhändlern einen schlüsselfertigen Online-Shop zur Verfügung stellen und gleichzeitig online ein Fachhandelsnetz für unsere Marke erschließen. Dadurch können wir uns auf unsere Kernkompetenzen konzentrieren, während der Fachhandel die Beratung und Serviceleistungen beim Kunden übernimmt.“

Jochen Schwarz,
Vertriebsleiter Rieber GmbH & Co. KG

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.

www.unite.eu