

TB.Consult

Für Online-Shops bzw. zukünftige / bestehende Plattformen, Marktplätze

Einen Online-Shop in einen Marktplatz umzubauen, erfordert eine umfangreiche Anpassung der vorhandenen System- und Prozesswelt. Den Lieferanten bzw. Vertriebspartnern muss eine möglichst flexible und konfliktarme Anbindung an die Plattform ermöglicht werden, die einen reibungslosen Ablauf bei der Contentpflege und dem Bestellwesen gewährleisten. Auch existierende Marktplätze, die über längere Zeiträume organisch gewachsen sind, werden mit zunehmender Größe von dieser Komplexität eingeholt.

TB.Consult hilft Ihnen hier für die eigene Middleware TB.Market den bestmöglichen Ansatz zu finden und unterstützt Sie bei der Konzeption Ihres tragfähigen Markt- oder Vertriebsplattform-Modelles.

1.) Enabling

- › Entwicklung Strategie & Geschäftsmodell
 - › Marktplatz/Plattform (Vermittlung, Kommission)
 - › Longtail-Konzept: Sortimente und gewünschte Marken/Vertriebspartner
 - › Longtail-Motive: Bestandsvertiefung, Sortimentsausweitung etc.
 - › Logistische Umsetzung Drop-Shipment
 - › Artikel-/Lieferanten-Wettbewerb
- › Präsentation der Tradebyte Pool Opportunities im Hinblick auf geplante Sortimente
- › Ist-Analyse, GAP-Analyse, Erarbeitung Business Case & Roadmap
- › Best-Practice Konzeptionen zur optimierten, effektiven Umsetzung:
 - › Systeme & Prozesse
 - › Vorgaben Produktcontent (Classification)
 - › Bewegungsdaten (Bestände, Preise)
 - › Bestelldaten & Rückmeldungen
 - › Anbindung neuer Lieferanten (Onboarding)
- › Empfehlungen für erforderliche Systeme & Leistungen (z.B. Shopsystem, ERP)
- › Kontakt-Vermittlung relevanter Dienstleister und Lieferanten
- › Begleitung Change Management Prozesse, Schulungen, Wissenstransfer
- › Unterstützung bei Aufbau einer Plattform-Unit (intern od. extern)

Nutzen & Ziele:

- › Schnelle, produktive Etablierung eines Marktplatzes bzw. einer Plattform
- › Best Practice Einfluss reduziert Anfangsrisiken und Aufwendungen
- › Professionelle Projektbetreuung inklusive Dokumentation & Know-How-Transfer

2.) Implementation

Das Geschäftsmodell für Ihren Marktplatz bzw. Ihre Vertriebsplattform steht, aber für die Umsetzung fehlen die Ressourcen und das notwendige Wissen?

TB.Consult analysiert Ihre aktuelle Systemlandschaft samt bestehender Prozesse und leitet daraus den Anforderungs- und Anpassungsaufwand für die Umstellung zum Marktplatz ab.

Dabei werden auch Ihre Lieferanten und sonstige relevante Parteien (Shopdienstleister) miteinbezogen. Im Einzelnen kann TB.Consult anbieten:

- › Analyse bestehender Geschäftsprozesse und beteiligter E-Commerce Systeme
- › Aufnahme der Anforderungen im Hinblick auf Marktplatz-Ziele
- › Einführung in Tradebyte TB.Market, Vermittlung der Kernfunktionen
 - › PIM (Product Information Management)
 - › OMS (Order Management System)
 - › Business Rules, Controlling, Statistiken
 - › Tradebyte Interfaces & Prozesse (Produktdaten, Auftragsdaten)
- › Prozess-Modellierung (Systeme, Schnittstellen, Workflows)
- › Konzeptionen für TB.Market als Backend sämtlicher Fremdsortimente & Lieferanten
- › Erstellung von Pflichtenheften für etwaige Customizing-Leistungen
- › GAP-Analyse (Anforderungen, Vorgaben für Artikel-Content & Dropshipment-Prozesse)
- › Kontakt-Vermittlung für bestehende Schnittstellen, Systeme und Lieferanten
- › Projektbegleitung Implementierung TB.Market in Systemwelt
- › Begleitung Pilotphase mit 2-3 Lieferanten (Organisation, Testing, Improvements)
- › Erstellung Onboarding-Konzeption für neue Lieferanten
- › Durchführung von Workshops, Schulungen
- › Projektorganisation, Projektbegleitung

Nutzen & Ziele:

- › Kurze Implementierungszeit und schneller Go-Live des eigenen Marktplatzes
- › Geringere Prozesskosten durch Best Practice Technologien und Konzepte
- › Meta-Projektkoordination zur effektiven Steuerung vieler beteiligter Parteien
- › Skalierbare, transparente, kostengünstige Prozesswelt

3.) Optimization

Auch ein funktionierendes Geschäftsmodell benötigt regelmäßig neuen Input und Verbesserungsansätze, um dauerhaft gesund zu wachsen. Das kann zum einen über die Betreuung und Optimierung der bestehenden Lieferanten und Sortimente erfolgen oder zum anderen durch das Einbeziehen neuer Produktsortimente und Partner.

TB.Consult analysiert Ihre aktuelle Situation, macht Verbesserungsvorschläge und sondiert den Markt für neue Absatzpotentiale.

- › Supplier-Management
 - › Optimierung Verkaufperformance
 - › Prüfung Live-Quote (Anzahl Artikel aktiv bzw. bestandsgeführt)
 - › Fehler-Checks (Import, Export, Content-Qualität)
 - › Empfehlungen zur Steigerung von Nachfrage & Umsatz
 - › Beschleunigung Integrations-Prozesse
- › Prüfung Weiterentwicklungs-/Änderungsbedarf
- › Ideen / Konzepte für optimierte Prozesse, Funktionen & Inhalte
- › Erschließung neuer Sortimentspotentiale bzw. Lieferanten

Nutzen & Ziele:

- › Umsatzsteigerung durch Aktivierung von bestehenden Potenzialen
- › Umsatzsteigerung durch Aufschaltung neuer Sortimente & Lieferanten
- › Ständige Prozess-Optimierung zur Reduktion von Aufwand und Kosten