

TB.Consult

Für Anbieter, Lieferanten, Hersteller & Marken

1.) Enabling

Markenhersteller und Retailer, die noch keinen Direktvertrieb zum Endkonsumenten haben, stehen oft vor dem Problem, die ersten Schritte in Richtung B2C Onlinehandel zu machen. Soll ein eigener Onlineshop errichtet werden? Soll der Endkunde die Ware direkt beim Hersteller (eigener Online-Shop) oder über Marktplätze und Plattformen kaufen können? Wer liefert die Ware dann aus? Der Anbieter selbst oder der Lieferant (Drop-Shipment)? Dabei werden dann Strukturen und Softwaresysteme eingesetzt, die zwar kurzfristig ein Verkaufen über das Internet ermöglichen, aber langfristig unflexibel und zu Kostentreibern werden.

TB.Consult entwickelt für Sie eine E-Commerce Strategie mit der ein schneller, kostenoptimierter und langfristig ausgerichteter Einstieg in das Endkundengeschäft möglich wird.

Aufgaben, die im Einzelnen übernommen werden können:

- › Entwicklung Strategie & Geschäftsmodell (eigener Shop, Fremdkanäle)
- › Präsentation der E-Commerce Opportunities im Hinblick auf geplante Sortimente
- › Ist-Analyse, GAP-Analyse, Erarbeitung Business Case & Roadmap
- › Best-Practice Konzeptionen zur optimierten, effektiven Umsetzung:
 - › Systeme & Prozesse
 - › B2C Produktcontent
 - › Logistik, Service
 - › Organisation
- › Empfehlungen für erforderliche Systeme & Leistungen (z.B. Shopsystem, Fulfillment)
- › Auswahl und Kontakt-Vermittlung relevanter Dienstleister und Plattformen bzw. Marktplätze
- › Begleitung Change Management Prozesse, Schulungen, Wissenstransfer
- › Unterstützung bei Aufbau einer E-Commerce-Unit (intern od. extern)

Nutzen & Ziele:

- › Schnelle, produktive Etablierung eines B2C-Vertriebs über E-Commerce
- › Übergreifende Unterstützung bei sämtlichen Anforderungen
- › Skalierbare Prozesswelt unter früher Berücksichtigung von sämtlichen Vertriebskanälen

2.) Implementation

Der eigene Webstore läuft bereits, jetzt soll das Sortiment auch auf Marktplätzen oder Plattformen vertrieben werden. Aber es fehlt das notwendige Know-How die bestehende Systemlandschaft an die zusätzlichen Vertriebsplattformen anzuschließen und vorhandene Daten für diese Kanäle aufzubereiten, anreichern und bereitzustellen?

TB.Consult unterstützt Sie bei der Vorbereitung der notwendigen Prozesse und bei der Aufbereitung und Bereitstellung aller relevanten und vom jeweiligen Vertriebskanal geforderten Daten (Bilder und Artikeldaten). Folgende Tätigkeiten können dafür übernommen werden:

- › Analyse bestehender Geschäftsprozesse und beteiligter E-Commerce Systeme
- › Aufnahme der Anforderungen im Hinblick auf vertriebliche & prozessuale Ziele
- › Einführung in Tradebyte TB.One, Vermittlung der Kernfunktionen
 - › PIM (Product Information Management)
 - › OMS (Order Management System)
 - › Tradebyte Interfaces & Prozesse (Produktdaten, Auftragsdaten)
- › Prozess-Modellierung (Systeme, Schnittstellen, Workflows)
- › Konzeptionen für TB.One als Teil der eigenen E-Commerce Systemlandschaft
- › Erstellung von Pflichtenheften für etwaige Customizing-Leistungen
- › GAP-Analyse (Anforderungen, Vorgaben für Artikel-Content & Prozesse)
- › Unterstützung bei Erfüllung ausstehender Anforderungen
- › Kontakt-Vermittlung für bestehende Schnittstellen & Systeme
- › Projektbegleitung Onboarding (Implementierung TB.One in Systemwelt)
- › Projektbegleitung Integration (Anbindung an Vertriebskanäle)
- › Durchführung von Workshops, Schulungen
- › Projektorganisation, Projektbegleitung

Nutzen & Ziele:

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

3.) Optimization

Vertriebsplattformen ändern immer wieder ihre Systemanforderungen, Verbraucher ihr Konsumverhalten und ständig erscheinen neue Absatzkanäle am Verkaufshorizont. Um dabei den Überblick zu behalten, müssen alle Vertriebskanäle beobachtet, optimiert und weiterentwickelt werden.

TB.Consult übernimmt für Sie das Monitoring der Kanäle und stellt sicher, dass Ihre Produktdaten auf allen Plattformen und Marktplätzen immer den aktuellsten Stand haben, jederzeit verfügbar und damit für den Endkunden sichtbar sind. Darüber hinaus behalten wir den Markt im Auge und informieren Sie rechtzeitig über potentielle neue Absatzmöglichkeiten auf bestehenden oder neuen Kanälen. Dabei übernehmen wir z.B.

- › Channel-Management
 - › Optimierung Verkaufperformance
 - › Prüfung Live-Quote (Anzahl Artikel aktiv auf Kanälen)
 - › Fehler-Checks (Import, Export, Content-Qualität)
 - › Empfehlungen zur Steigerung von Nachfrage & Umsatz
- › Prüfung Weiterentwicklungs- / Änderungsbedarf
- › Ideen/Konzepte für optimierte Prozesse, Funktionen & Inhalte
- › Erschließung neuer Absatzpotentiale bzw. Vertriebskanäle (z.B. territorial)
- › Umsetzungskonzepte für neue Kanäle (z.B. logistische/kaufm. Anforderungen)
- › Erstellung / Begleitung Channel-Roadmap (Expansionsplan)

Nutzen & Ziele:

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