



LEISTUNGS- UMFANG TB.ONE



SET-UP SOFTWARE

	TB.ONE PROFESSIONAL	TB.ONE ENTERPRISE
ACCOUNT-ANLAGE (INKLUSIVE 1 BENUTZER)	•	•
KICK-OFF-CALL	60 Minuten	90 Minuten
BERATUNG SCHNITTSTELLEN	30 Minuten	60 Minuten
FEED-PRÜFUNG	5 ×	10 ×
TESTORDER (INKLUSIVE MESSAGES)	5 ×	15 ×
SOLUTION DELIVERY MANAGER	Standard	Erweitert

ACCOUNT-ANLAGE	Die Software TB.One wird innerhalb des Tradebyte SaaS-Systems eingerichtet und konfiguriert. Ein Admin und entsprechende Zugangsdaten werden angelegt.
KICK-OFF-CALL	In einer Telefonkonferenz wird die Infrastruktur des Kunden abgefragt. Tradebyte bietet eine erste Unterstützung, damit jeder Kunde optimal mit TB.One arbeiten kann.
FEED-PRÜFUNG	Die vom Kunden gesendeten Dateien (Feeds) durchlaufen sowohl manuelle als auch automatisierte Prüfungen. Letztere erzeugen Einträge in einer Fehlerliste, die dann zu bearbeiten sind.
BERATUNG SCHNITTSTELLEN	Tradebyte prüft die technischen und inhaltlichen Möglichkeiten und definiert gemeinsam mit dem Kunden die beste Lösung. Anschließend werden ein FTP / SFTP-Zugang sowie ein API-User angelegt und der Kunde erhält die Zugangsdaten.
TESTORDER	Vor dem eigentlichen Go-live stellt Tradebyte Test Orders im Kunden-Account bereit, sodass der Kunde die Auftragsbearbeitung je Kanalbindung intensiv testen kann. Test Orders seitens des Vertriebskanals vor dem Go-live sind ebenfalls möglich.



SET-UP VERTRIEBSKANAL

	TB.ONE PROFESSIONAL	TB.ONE ENTERPRISE
WEBINARTEILNAHME (KANALSPEZIFIKA)	•	•
INDIVIDUELLE KANALSCHULUNGEN	-	Optional (Preis laut Servicekonditionen)
INTEGRATIONSTICKETS	10	20
GAP-ANALYSE ZU KANALANFORDERUNGEN	Optional (Preis laut Servicekonditionen)	•
TECHNISCHE KLÄRUNG MIT VERTRIEBSKANAL	-	•
SOLUTION DELIVERY MANAGER	Standard	Erweitert
WEBINARTEILNAHME	Sowohl für die Grundfunktionalitäten und die technische Anbindung von TB.One als auch für die speziellen Vorgaben vieler Retailer bietet Tradebyte regelmäßig Webinare an.	
INTEGRATIONSTICKETS	Je nach gebuchter Edition ist eine unterschiedliche Anzahl an Integrationstickets im Leistungsumfang enthalten.	
GAP-ANALYSE KANALANFORDERUNGEN	Entscheidet sich der Kunde für einen weiteren Vertriebskanal, wird der Pflegebedarf analysiert. Tradebyte informiert den Kunden darüber, welche speziellen Kanalanforderungen noch zu erfüllen sind.	
TECHNISCHE KLÄRUNG MIT KANAL	Um die Übertragung der Daten und die technische Seite der neuen Verbindung zwischen Kunde und Vertriebskanal kümmert sich Tradebyte.	
SOLUTION DELIVERY MANAGER	Ein Spezialist für das Onboarding und den Integrationsprozess bereitet den Kunden darauf vor, beim Vertriebskanal zu verkaufen. Der Ansprechpartner kann, je nach Verfügbarkeit, von Projekt zu Projekt variieren.	



OPERATIVE THEMEN

	TB.ONE PROFESSIONAL	TB.ONE ENTERPRISE
WEBINARTEILNAHME (GRUNDFUNKTIONALITÄTEN)	•	•
INDIVIDUELLE SCHULUNGEN	-	Optional (Preis laut Servicekonditionen)
SUPPORT-TICKETS (MONATLICH)	5	10
HOSTING, MAINTENANCE, FEATURE-UPDATES	•	•
PROAKTIVES MONITORING	-	•
SLA	-	•
TESTACCOUNT (DAUERHAFT / LIVE-SYSTEM)	optional (Preis laut Servicekonditionen)	•
SUCCESS MANAGEMENT	Standard	Erweitert
BACKUP	3 Monate	6 Monate
INDIVIDUELLE KANALSCHULUNGEN	Bei Bedarf können individuelle Schulungen zu Kanalspezifika vereinbart werden. Hier wird ausführlich auf die spezielle Situation des Kunden eingegangen.	
SUPPORTTICKETS	Je nach gebuchter Edition ist monatlich eine unterschiedliche Anzahl von Support-Tickets im Leistungsumfang enthalten.	
HOSTING UND MONITORING	Die Kundendaten liegen auf Tradebyte-Servern, die gewartet und überwacht werden. Datenspiegelung verhindert Datenverluste, ein dauerhaftes Monitoring meldet Tradebyte sofort, wenn Störungen bei der Datenübertragung zum Server des Vertriebskanals auftreten.	
FEATURE UPDATES	Tradebyte entwickelt TB.One laufend weiter. Bei technischen Neuerungen, neuen Möglichkeiten oder Kanalanforderungen erhalten alle Kunden automatisch Features-Updates. Die Kunden entscheiden, wann die Änderungen innerhalb des vierwöchigen Release-Zeitraums live gehen.	
SUCCESS MANAGER	Ein persönlicher Hauptansprechpartner für Business-Themen hilft allen Kunden, das Umsatzpotenzial zu steigern, und bietet kundenorientierte Lösungen.	

ZUSATZLEISTUNGEN

SERVICES

½ TAG WORKSHOP / SCHULUNG <small>(Ansbach, alternativ zzgl. Spesen)</small>	Pauschal	€ 650,-
1 TAG SCHULUNG	Pauschal	€ 1.100,-
INDIVIDUELLES WEBINAR <small>(2 Stunden) / THEMA UND TEILNEHMER NACH WUNSCH</small>	Pauschal	€ 300,-
CONSULTING, PROZESSBERATUNG	Nach Aufwand	*
BERATUNG UND PRÜFUNG SYSTEMUMSTELLUNG <small>(Schnittstellen, ERP)</small>	Nach Aufwand	*
LEISTUNGEN 2ND LEVEL		
BACKUP EINSPIELEN	Pauschal	€ 300,-
PRÜFUNG NEUE BZW. VERÄNDERTE DATENFEEDS	Pauschal	€ 150,-
DATENKORREKTUR <small>(z. B. bei Fehlimport oder falscher Massenbearbeitung)</small>	Nach Aufwand	*
ERWEITERTES MONITORING ODER BACKUP	Nach Aufwand	*
TEST-ORDER-PAKET <small>(10 zusätzliche Test Orders)</small>	Einmalig	€ 300,-

* Sämtliche Preise und Gebühren in Euro, zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer, Angebot freibleibend und unverbindlich.

ZUSATZLEISTUNGEN

SOFTWARE ADD-ONS

TB.META SET-UP (Modul für individuelle Import/ Export-Schnittstellen)	nach Aufwand	*
TB.META (Grundgebühr, monatlich)	€ 200,-	€ 100,- (Lite)
EINRICHTUNG FREMD- TEMPLATE	Pauschal	€ 150,-
EINRICHTUNG / KONFIGURATION LIEFERDOKUMENTE (generische Kanäle)	Pauschal	€ 600,-
EINRICHTUNG / KONFIGURATION SCANDESKTOP (inklusive Schulung)	Pauschal	€ 3.300,-
TEST ACCOUNT (permanent)	Einmalig Monatlich	€ 450,- € 75,-
TEST-ACCOUNT (temporär, max. 4 Wochen)	Einmalig	€ 300,-
PAKET USER ACCOUNTS (10 zusätzliche User)	Monatlich	€ 30,-
DHL INTRASHIP WEBSERVICE / VERSENDEN 2.0 (über alle dafür konfigurierten Kanäle)	Einmalig Monatlich	€ 300,- € 30,-

* Sämtliche Preise und Gebühren in Euro, zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer, Angebot freibleibend und unverbindlich.



ZUSATZLEISTUNGEN

ABRECHNUNG
NACH AUFWAND*

STUNDE	€ 150,-
WORKSHOPTAG	€ 1.900,-
PERSONENTAG CONSULTING	€ 1.100,-

* Sämtliche Preise und Gebühren in Euro, zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer, Angebot freibleibend und unverbindlich.