



Binden Sie auch **Ihre Kunden** an die Sage 100 an und erhöhen Ihre Servicequalität!

Mit Elements decken Sie den gesamten Bestellprozess mit Ihren Kunden in einem System ab. Während Ihr Kunde selbständig Bestellungen abgeben kann und Belege durch die OCR-Erkennung automatisiert in Auftragsbestätigungen umgewandelt werden, wird auch Ihr Außendienst vollständig in die Bestellprozesse integriert.



Durch die Automatische Auftragserkennung werden Bestellungen aus PDF's automatisch ausgelesen und in der Sage 100 erzeugt.



Ihr Außendienst ist online an die Sage 100 angebunden, kann Kunden vor Ort in Echtzeit Preis- und Lieferinformationen geben und Warenkörbe oder Aufträge an den Innendienst übermitteln.



Sparen Sie Zeit durch die Online-Anbindung Ihrer Kunden an Ihre Sage 100. Fragen nach Verfügbarkeiten, individuellen Preisen, Belegen werden deutlich reduziert. Ihr Kunde bestellt selbständig im Portal.

Kunden an das B2B-Portal anbinden!

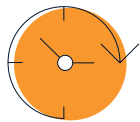


So informieren sich Ihre Kunden selbständig über aktuelle Bestände und bestellen direkt aus einem System heraus!

PROBLEM

- **60 % aller Kundenanfragen** betreffen Verfügbarkeiten, Preise zu Artikeln und Informationen zur Kundenhistorie
- Bestellungen gehen immer noch **unstrukturiert** per E-Mail oder Telefon ein, oft muss deshalb beim Kunden nachgefragt werden was er genau möchte

LÖSUNG



Eine **Zeitersparnis von 50% bei Kundenanfragen** durch Selfservices der Kunden über das Online-Portal verschaffen Ihnen Wettbewerbsvorteile.



Bei \emptyset 6 Stunden Aufwand pro Tag für Anfragen erreicht man eine **Zeitersparnis von 83 Tagen**.



Bei z.B \emptyset 30.000 Bestellpositionen pro Jahr die über das Portal eingehen, entsteht **eine Aufwandsreduktion von \emptyset 63 Tagen** bei der Auftragserfassung.



Beides **entlastet mit \emptyset 146 Tagen pro Jahr** die Auftragsabwicklung von Routinearbeiten erheblich.



Die neu gewonnenen Kapazitäten können für den Support **hochwertiger Aufträge** eingesetzt werden.

WIE

01

Das B2B Portal wird per Plug & Play für Ihre Kunden freigeschaltet, die B2B-Prozesse werden sofort beidseitig digitalisiert.

02

Kunden erhalten online alle Informationen und führen Bestellungen / Anfragen zeitunabhängig durch.

03

Sich immer wiederholende Aufgaben in der B2B-Geschäftsbeziehung werden dadurch auf beiden Seiten reduziert.

04

Sie überzeugen Ihre Kunden permanent, das B2B-Portal als moderne und komfortable Plattform zu nutzen.