



SAP Hybris (v)

SAP Hybris Commerce for B2B



SAP Hybris Commerce for B2B simplifica la complejidad consolidando la gestión de múltiples modelos de negocio, canales y mercados. Les permite a las organizaciones B2B alojar una gran

variedad de proveedores, distribuidores y tiendas en una única plataforma, a la vez que automatiza la administración de ventas y mantiene la eficacia operativa requerida para impulsar la satisfacción del cliente y, en última instancia, los beneficios.

Desafíos Empresariales

→ **Gestionar la complejidad de los procesos B2B.**

Proporcione a los gerentes de cuentas las herramientas intuitivas basadas en derechos que ellos necesitan para gestionar cuentas y centros de costos relacionados, contratos y presupuestos. Brinde a los clientes capacidades de autogestión para disminuir los costos administrativos y mejorar el servicio al cliente.

→ **Integrar múltiples canales, modelos de negocio y mercados.**

Reduzca la complejidad de dar soporte a múltiples modelos de negocio (que incluyen el B2B2C), canales y mercados. Gestione el amplio ecosistema de proveedores, distribuidores y socios en una única plataforma.

→ **Unificar múltiples dominios de datos.**

Integre productos, múltiples catálogos de proveedores, inventario, contratos, información de clientes, contenidos y pedidos en una única solución.

→ **Gestionar y utilizar contenido detallado de productos.**

Consolide los contenidos de producto en una única plataforma para garantizar mensajes uniformes en todos los canales y para satisfacer de manera proactiva los pedidos individuales de productos por parte de clientes.

→ **Brindar una experiencia de compra al estilo minorista.**

Supere las expectativas del cliente con la facilidad de uso, personalización y funcionalidad de calibre B2C.

→ **Implementar la comercialización B2B centrada en el comprador.**

Comprenda los "disparadores" de los compradores B2B (visitas a páginas, carritos de compra abandonados, etc.) para que pueda ayudarlos a encontrar y comprar los productos específicos que ellos necesitan mediante ofertas promocionales, páginas de destino personalizadas, mensajes SMS, etc.

→ **Optimizar el proceso de pedido y su cumplimiento.**

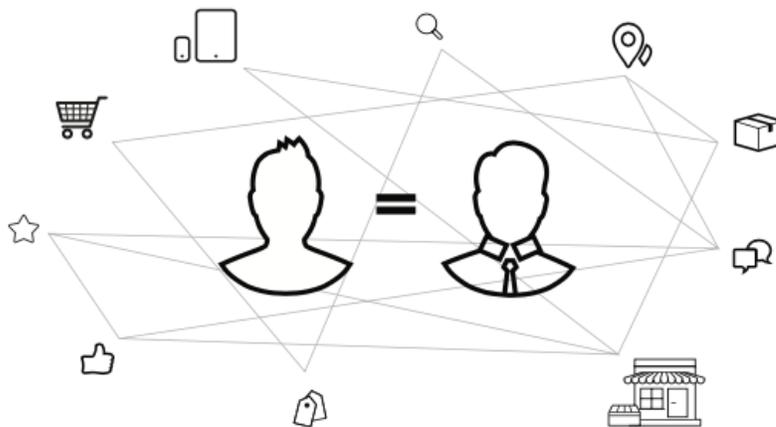
Controle el costo de las operaciones y garantice la satisfacción consolidando y automatizando el procesamiento de pedidos.

→ **Estar donde se encuentran sus compradores digitales.**

Llegue a clientes corporativos que antes se encontraban ocultos detrás de organizaciones de compra empresarial.

SAP Hybris Commerce for B2B fue calificado como líder en el reciente informe de Forrester Wave™

La clave para un comercio efectivo B2B es facilitarle al máximo a los clientes encontrar, conocer y comprar productos. La clave de un comercio rentable B2B es contar con sistemas en funcionamiento que sean fáciles de gestionar y que unifiquen las interacciones y transacciones con clientes en todos los productos, las marcas, las zonas geográficas y los canales.



Beneficios Clave

- Dar soporte a múltiples modelos de negocio y sincronizar todos los canales y mercados.
- Brindar una plataforma centralizada para todos los socios comerciales.
- Garantizar la coherencia de contenido en todos los canales.
- Brindar experiencia, contenido y navegación personalizada on-line.
- Brindar catálogos, precios y ofertas personalizados.
- Aumentar las ventas con una comercialización sofisticada.
- Disminuir la sobrecarga administrativa con autoservicio de cliente.
- Optimizar la gestión y ejecución de pedidos.
- Simplificar el intercambio de datos con sistemas externos.
- Dar soporte a exigentes requisitos de transacción con la mayor capacidad de escalabilidad, flexibilidad y el mejor rendimiento en su clase.
- Gestionar y vender on-line incluso los productos B2B más complejos.
- Mejorar los márgenes de productos mediante menores costos de adquisición del cliente y mayores ganancias.
- Reducir los esfuerzos de integración de datos y la migración inicial de datos mediante un conjunto de herramientas completamente integrado y un mapeo de datos preexistente para los sistemas SAP ERP de back-end.
- Aumentar la satisfacción del cliente mediante una mayor transparencia y la mejora general de la experiencia del usuario.

SAP Hybris Commerce for B2B: Una Única Solución Para un Mundo Complejo

SAP Hybris Commerce for B2B brinda las funciones que las organizaciones necesitan para impulsar las ganancias, obtener una ventaja competitiva y convertir las fluctuaciones de mercado en oportunidades de negocio.

Marketing y Ventas B2B

- Reduzca los costos de administración de ventas brindando a los clientes B2B la capacidad de autoservicio que les permita gestionar sus organizaciones y obligaciones financieras y realizar pedidos.
- Brinde soporte para complejos modelos B2B de fijación de precios y gestionar individualmente las listas de precios negociadas.
- Aumente su valor de pedido promedio embalando productos complementarios, recomendando proactivamente accesorios y publicando promociones especiales basadas en el comportamiento y las características del cliente.

- Aumente la tasa de conversión mediante búsquedas y navegación por facetas, personalización avanzada y comparaciones de producto transparentes.
- Brinde soporte para productos multidimensionales y pedidos al por mayor complejos.
- Llegue a más clientes corporativos mediante el servicio integrado PunchOut para sistemas de compra externos, como Ariba Network.
- Aumente el alcance de sus ofertas con productos y servicios complejos mediante la integración lista-para-usar con la solución SAP Configure, Price and Quote.

Gestión de Pedidos y Cumplimiento Omnicanal

- Sincronice el proceso de pedido en todos los canales y brinde soporte a complejos flujos de trabajo de compra.
- Potencie a los usuarios finales para comprar dentro de los límites de gasto utilizando la aprobación de pedidos manual y/o automática.
- Facilite el cumplimiento global eficiente mediante la entrega parcial "clicar y retirar" y la gestión de envíos y devoluciones de múltiples depósitos.
- Garantice la disponibilidad justo-a-tiempo mediante la reposición automática.

Gestión de Contenidos y Catálogos

- Garantice la coherencia de los datos mediante la gestión centralizada de contenidos.
- Restrinja las categorías de productos y muestre listas de productos a medida.
- Enriquezca los catálogos de productos con fotografías, descripciones técnicas, marcas compartidas y promociones a medida.
- Cree tiendas individuales para cuentas B2B grandes, así como múltiples micrositiros con gestión de contenidos web integrada.
- Gestione la visualización de productos al utilizar funciones integrales de gestión de usuarios que incluyan un rápido inicio de sesión.

TI/Tecnología

- Simplifique la integración con sistemas existentes mediante una arquitectura basada en estándares y orientada al servicio.
- Trabaje en ambientes virtualizados y basados en la nube.
- Garantice operaciones de comercio proyectables, incluso cuando el negocio es imprevisible, con la mayor capacidad de escalabilidad y el mejor rendimiento.
- Permita la adaptación "a prueba de futuro" a las cambiantes necesidades de negocio y de procesos mediante la flexibilidad y la capacidad de ampliación.
- Integre su sistema con cualquier sistema con capacidad RESTful mediante el conjunto de servicios web ampliable.

SAP Commerce Cloud



Autoservicio y Administración de Clientes B2B

Los clientes B2B pueden gestionar sus cuentas y realizar pedidos en la sección de autoservicio de la tienda B2B on-line. Pueden asignar derechos a sus empleados, establecer límites de compra individuales, normas de aprobación y flujos de trabajo y mantener centros de costos y presupuestos.



Gestión de Pedidos y Cumplimiento Omnicanal B2B

SAP Hybris Commerce for B2B mejora la eficiencia operativa y permite la captura y el procesamiento de pedidos de diversos canales. Los clientes B2B pueden hacer un seguimiento de su historial de pedidos, cronogramas y pedidos de devolución, pedidos escalonados para entregas parciales, envíos a direcciones diferentes, establecimiento de rutas a una sucursal de calle para la función cliquear y retirar. Cada comprador B2B puede tener permisos de pedido específicos. Si el pedido se encuentra dentro del alcance del permiso, este será aprobado automáticamente. Si el pedido excede lo permitido, se le dará un estado pendiente y la persona responsable de aprobar pedidos será notificada.

Para obtener más información, por favor contáctenos vía contacto@also-it.com