

Pressemitteilung

Neues Themendossier zu B2B-E-Commerce im Kfz-Aftermarket

- **E-Commerce-Softwareprovider Speed4Trade zeigt in neuem Themendossier notwendigen digitalen Weg und bewährte Plattformszenarien im Business-to-Business auf**
- **Impulse, Expertentipps und Praxis-Cases primär für Kfz-Teile-Hersteller und Großhändler**
- **B2B-Entscheider können Dossier auf Speed4Trade-Website kostenlos downloaden**

Altenstadt, 18.07.2023: Speed4Trade veröffentlicht im Rahmen seiner Trendreportserie ein spezielles Themendossier zum B2B-E-Commerce. Der Titel lautet „B2B-Commerce – digital, kundennah handeln“. Der Softwareprovider adressiert damit B2B-Verantwortliche und Digital-Trendsetter von Herstellern und Großhändlern des Kfz-Aftermarkets.

Dossier bündelt relevante B2B-Trends, Szenarien und Erfolgsstrategien digitaler Plattformen

Der eindringliche Appell des Dossiers: Im B2B-Commerce führt kein Weg daran vorbei, sich digital aufzustellen. Immenser Kosten- und Effizienzdruck, multiple Krisen und digital-affine Businesskunden sind hier wesentliche Treiber. Woran es Herstellern und Großhändlern jedoch häufig fehlt, sind Zeit, Personal und Know-how. Hier unterstützt das Themendossier, indem es relevante Szenarien und Erfolgsstrategien für digitale Plattformen kompakt bündelt und gleichzeitig intensiv beleuchtet.

Das Dossier befasst sich einerseits mit fünf handfesten Gründen einer notwendigen Digitalstrategie, wie zum Beispiel dem heutigen anspruchsvollen Businesskunden. Um diesem gerecht zu werden, gilt es digitale Prozesse weiter zu beschleunigen. Und dies wird anhand von drei bewährten Strategien einer B2B-Plattform im Kfz-Aftermarket aufgezeigt. So eröffnen sich Herstellern und Händlern mögliche Wege: vom digitalen Produktkatalog als Startpunkt bis hin zum erstklassigen Selfservice-Portal als 24/7-Anlaufstelle für sämtliche Businesskundenanliegen.

Praxisbeispiele und Start-Checkliste sollen Impulse setzen, um aktiv voranzuschreiten

Die Leser bekommen Zahlen, Daten und Fakten, aber auch sehr praxisnahe Handlungsfelder und Expertentipps serviert. Beschriebene Praxis-Cases geben einen Einblick, welche existierenden B2B-Plattformen im Aftermarket einen effektiven Verwirklichungsansatz spiegeln. Die Praxisbeispiele reichen von der Flottenserviceplattform des Reifenfilialisten bis hin zum Online-Shop des Kfz-Teile-Großhändlers für Werkstätten und Autohäuser. Die Leser können somit filtern, was fürs eigene Unternehmen denkbar ist und womit man sich gezielt beschäftigen möchte.

Alldenjenigen, die sich gerade am Startpunkt eines Digitalisierungsprojekts sehen, gibt Speed4Trade am Ende des Dossiers eine Art Start-Checkliste an die Hand. Diese enthält klärende

Fragen u. a. zu Budget, notwendigen Kompetenzen bzw. Ressourcen sowie zur Konzeption eines tragfähigen Plattform-Business.

Das Themendossier bietet auf 39 leicht konsumierbaren Charts eine 360-Grad-Perspektive auf den Wandel, aber auch die vielfältigen Möglichkeiten im B2B-Commerce. Mit visuellen Ankerpunkten u. a. in Form von kompakten Management Keys begegnet Speed4Trade dem häufigen Zeitmangel von Entscheidern.

Das B2B-Themendossier ist unter www.speed4trade.com/b2b-themendossier/?pm-072023 erhältlich.

Über Speed4Trade

Die Speed4Trade GmbH entwickelt Software für den digitalen Handel. Das E-Commerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, digitale Plattformen wie Online-Shops, Marktplätze oder Serviceportale aufzubauen und solche mit vorhandenen IT-Systemen zu verbinden. Speed4Trade hilft Herstellern und Händlern aller Branchen mit Schwerpunkt des automobilen Aftermarkets dabei, digitale Geschäftsmodelle mit automatisierten Prozessen zu verwirklichen. Getreu der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen“ erhalten B2B- und B2C-Anbieter durch Speed4Trade sicher, zuverlässig und effizient direkten Zugang zu mehr Kunden und Umsatz. Hierfür baut das Unternehmen auf eigenentwickelte, skalierbare Softwareprodukte und schafft performante Schnittstellen. Die erfahrenen Softwarearchitekten unterstützen ihre Kunden in allen Projektphasen, von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Realisierung. Das international tätige Unternehmen mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt a. d. Waldnaab ansässig.

www.speed4trade.com

Pressekontakt



Speed4Trade GmbH
Anja Melchior
Head of PR & Communications
Tel. +49 9602 9444-0
presse@speed4trade.com

Oder besuchen Sie unser [Pressecenter online](#)

Anmerkung Fotomaterial für die Redaktion:

Fotomaterial und Grafiken zur Pressemitteilung finden Sie in print- und webfähiger Auflösung als komprimierte Zipdatei unter folgendem Link zum kostenfreien Download:

www.speed4trade.com/downloads/presse/Pressematerial-Speed4Trade-B2B-Themendossier.zip

Bildtitel und -untertitel:

- PM-Speed4Trade-Pressemitteilung-B2B-Themendossier:

Speed4Trade zeigt in neuem Themendossier notwendigen digitalen Weg und bewährte B2B-Plattform-Szenarien für Kfz-Teile-Hersteller und Großhändler auf.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Themendossier-B2B-Commerce-Mockup-1:

Der Titel des neuen Themendossiers von Speed4Trade lautet „B2B-Commerce – digital, kundennah handeln“

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Themendossier-B2B-Commerce-Mockup-2:

Das Dossier befasst sich u. a. mit fünf handfesten Gründen einer notwendigen Digitalstrategie, wie zum Beispiel dem heutigen anspruchsvollen Businesskunden.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Themendossier-B2B-Commerce-Mockup-3

Die Leser bekommen Zahlen, Daten und Fakten, aber auch sehr praxisnahe Handlungsfelder und Expertentipps serviert.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade