

E-Commerce-Spezialist Speed4Trade

Expertenartikelreihe zu B2B-Plattformen

Speed4Trade veröffentlicht eine neue Expertenartikelreihe zu B2B-Plattformen mit fünf tiefgreifenden Artikeln des Fachautors Wolfgang Vogl. Der Titel lautet „B2B-Plattformen – wozu? 5 Impulse!“. Der E-Commerce-Softwareprovider adressiert damit primär B2B-Verantwortliche und Digital-Trendsetter von Kfz-Teile-Herstellern und -Großhändlern.

Der E-Commerce ist und bleibt B2B-Wachstumstreiber Nummer eins. Neben Endverbrauchern erwarten zum Beispiel auch Werkstätten als Business-Kunden unmittelbar verfügbare Produkte, Services und Informationen. Für Hersteller und Großhändler von Kfz-Teilen, Reifen und Zubehör gilt es, digital Anschluss zu halten. Deshalb rücken B2B-Plattformen in den Fokus. Diese unterstützen Business-Kunden optimal bei der Auswahl, Konfiguration und dem Einsatz von Produkten. Die Expertenartikelreihe von Speed4Trade gibt dazu wirksame Impulse und beleuchtet Praxisszenarien für ein leistungsfähiges B2B-Online-Portal.

Praxisszenarien setzen Impulse

B2B-Entscheider müssen den für ihre Zielgruppe richtigen B2B-Plattform-Ansatz wählen, um digital wettbewerbsfähig zu sein. Die Artikelreihe zeigt verschiedenste Plattform-Businessmodelle auf. Anhand von Praxisszenarien beleuchtet Experte Wolfgang Vogl – Director Business Development bei Speed4Trade – Strategien und Handlungsfelder. So stoßen die Leser u. a. auf bekannte Plattformbeispiele wie Tyre24. Der

Neue Expertenartikelreihe von Speed4Trade: Das Whitepaper zeigt die Relevanz digitaler B2B-Plattformen für Kfz-Teile-Hersteller und Großhändler auf. B2B-Entscheider können die Publikation kostenlos auf der Speed4Trade-Website downloaden.



Autor der Expertenartikelreihe: Wolfgang Vogl, Director Business Development bei Speed4Trade.



Alle Abb.: Speed4Trade

B2B-Marktplatz unterstützt als reichweitenstarkes Netzwerk Anbieter darin, ihre Produkte kosteneffizient an B2B-Kunden zu verkaufen.

Darüber hinaus wirft das Whitepaper weniger verbreitete Anwendungsfälle auf, wie das Beispiel eines Herstellers für Bremssysteme, durch dessen Online-Wissensdatenbank seine Werkstätten gezielter anfragen und bestellen. Oder das eines Großhändlers für Motorenteile, dem sein Online-Portal mit KI-gestütztem Prognosesystem den Teilebedarf vorher sagt. Auch zum Thema Schulen von Mitarbeitern, Händlern und Partnern mittels E-Learning-Plattformen findet sich in der Expertenartikelreihe ein ganzer Beitrag. Hiermit zeigt Speed4Trade auf, dass dies in der neuen digitalen Realität des Automotive Aftermarket unerlässlich ist.

Die neue B2B-Expertenartikelreihe von Speed4Trade liefert kompakt Fakten, Strategien und praxisnahe Handlungsfelder direkt aus Expertenhand. Entscheider können daraus filtern, was für das eigene Unternehmen denkbar ist und womit man sich gezielt beschäftigen möchte. Das Whitepaper ist in Deutsch und Englisch kostenlos unter www.speed4trade.com > Unternehmen > Medien & Downloads erhältlich. ■

Info

Die Speed4Trade GmbH unterstützt Unternehmen, ihre Handels- und Serviceprozesse zu digitalisieren und zu automatisieren. Der Softwareprovider ist darauf spezialisiert, digitale Sales- und Service-Plattformen aufzubauen und in vorhandene IT-Systeme zu integrieren. Die erfahrenen Softwarearchitekten begleiten ihre Kunden in allen Projektphasen, von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Realisierung. Mehr als 250 Hersteller und Händler aus 19 Ländern, B2B sowie B2C, gewinnen dank Speed4Trade Zugang zu mehr Kunden und Umsatz.