



VERKAUFSKANÄLE BÜNDELN

Über Shop, eBay, Amazon & Co. automatisiert verkaufen.

Dem Automotive-Aftermarket stehen in den nächsten Jahren große Herausforderungen bevor. Die Digitalisierung verändert das Kundenverhalten und bietet das Potenzial, Käufer über neue Verkaufswege zu gewinnen. Das Ziel muss sein, Kunden dort abzuholen, wo sie sich aufhalten: Online, Mobile oder am POS (Point of Sale).

"Kundenorientierung" lautet das Stichwort. Dafür gilt es, die wichtigsten Handelsplattformen in Business-Strategien einzubinden. Für den Omni-Channel-Handel über klassische und digitale Kanäle. Mit einem eigenen Online-Shop (z. B. auf Basis von Speed4Trade COMMERCE) werden Wiederholungskäufer und Stammkunden erreicht. Auf eBay, Amazon & Co. sind hohe Reichweite und Besucherfrequenz garantiert. Hier nutzen Kunden die Angebotsvielfalt zum Produktvergleich und Kauf. Doch der Aufbau von Marktplatzpräsenzen stellt Entscheider im Mittelstand vor die make-or-buy-Frage: eigene Entwicklungsabteilung aufbauen oder auf die Lösung eines erfahrenen Branchenexperten setzen.

Speed4Trade CONNECT verbindet die Welt der Warenwirtschaft mit der Welt des eCommerce. Die Commerce Integration Platform verteilt Teile- und Reifensortimente auf den wichtigsten Handelsplattformen. Das Auftragsmanagement wird durch Automatismen vereinfacht und zeitsparender. Spezialprozesse wie eBay Plus, Amazon Prime oder Amazon FBA (Fulfillment By Amazon) werden unterstützt und priorisiert. Daraus resultieren gute Bewertungen und die Chance auf mehr Verkäufe.

Die Commerce Integration Platform beschleunigt den "Time-to-Market" und Kfz-Teileanbieter bedienen somit die wichtigsten Kontaktpunkte zum Kunden. Jetzt und in Zukunft.

Zentrale Integrationsplattform

Reichweitengewinn durch Marktplätze

Tiefenintegration für eBay, Amazon & Co.



Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen. Immer am "Puls der Zeit".

ZUKUNFTSSICHER

Modularer Maßanzug für schnelle Reaktionsfähigkeit.

Frühzeitig auf Marktsignale zu reagieren ist das A und O für die Zukunft des digitalen Handels. Unternehmen, die auf Wachstum setzen, brauchen dazu eine flexible Softwarelandschaft. Ein Software-Fundament mit starkem "Reaktionsvermögen".

Gewinner sind diejenigen, die Änderungen ohne Zeitverlust adaptieren können, sei es im Falle von Marktumbrüchen oder bei Änderungen im dynamischen Marktplatzumfeld. Um zukunftsfähig zu bleiben, müssen sämtliche Verkaufskanalanbindungen aktuell gehalten werden. Im Idealfall agiert eine Middleware als Verbindungsstück und Synchronisationseinheit in der Software-Infrastruktur – und ist in sich flexibel update- und reaktionsfähig, ohne das Gesamtsystem zu beeinträchtigen.

Hier zeigt sich der Vorteil einer modularen, zukunftssicheren Commerce Integration Platform. Auch wenn sich Strategien wandeln: Änderungen können über die Schnittstellen flexibel aufgegriffen werden.

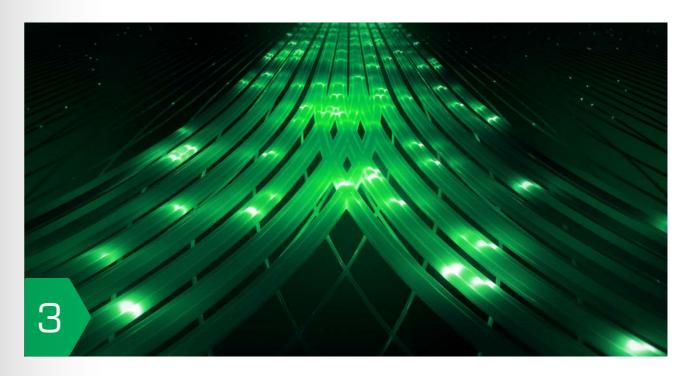
Autoteilehändler profitieren von einem auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenen "eCommerce-Maßanzug" und einem verlässlichen System dank regelmäßiger Aktualisierungen.

Feste Lizenzgebühren garantieren volle Kostenkontrolle. Bezahlt wird nur, was für das Business genutzt wird. Verkaufsprovisionen oder Zahlungen für nicht genutzte Verkaufskanäle gehören der Vergangenheit an. Dank kontinuierlicher Weiterentwicklung bleibt das System auf dem neuesten Stand. Immer ganz nah am "Puls der Zeit".

Zukunftsfähige, modulare Plattform

Dynamische Reaktion auf Marktentwicklungen

Ideale Ausgangslage für zukunftssicheren Handel



OFFENHEIT

Offen für ERP-Systeme und profitables Wachstum.

Kundenzufriedenheit und Wiederholungskäufe beim Online-Einkauf von Autoteilen entstehen durch überzeugenden Service. Dies verlangt händlerseitig nahtlose Prozesse: Vom Warenkorb mit Reifensatz und Bremsanlage bis in den hintersten Winkel des Anbieter-ERP-Systems. In sich isolierte Systeme verhindern reibungslose Workflows und erschweren das Expandieren. In Zeiten digitaler Transformation wird das Unternehmenswachstum von modularer und erweiterbarer Technologie getragen.

Es gilt, eine nach allen Seiten hin offene Commerce Integration Platform einzuführen. Eine modular konzipierte Plattform als skalierbare Basis für den automobilen B2C-/B2B-Teilehandel der Zukunft. Kompatibel mit fundierten Partnerlösungen innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette. Dazu gehören beispielsweise Lösungen aus den Bereichen ERP, Logistik oder Payment.

Dank variabel programmierbarer Schnittstellen (API) gelingt eine fließende Integration der eCommerce-Prozesse in das ERP-User-Interface von SAP & Co. Das Ergebnis: Hochautomatisiertes Artikel- und Transaktionsmanagement aus einem Guss, über alle Kanäle.

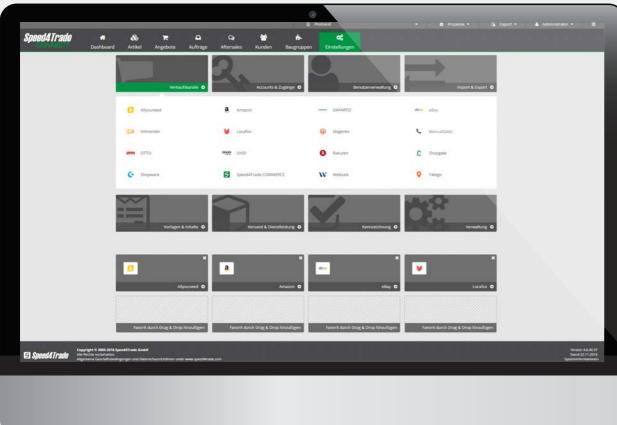
Profitables Wachstum gelingt neben schlanken Prozessen durch eine flexibel-skalierbare Plattformarchitektur. Internationalisierungsstrategien können sich mittels multipler Mandanten, Benutzer, Marktplatz-Accounts und Landessprachen zentral aus einem System heraus entfalten.

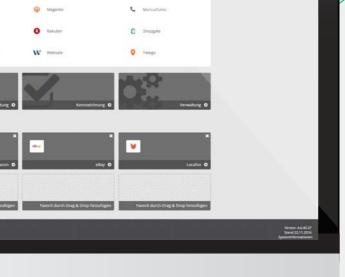
eCommerce-Prozesse fließend in ERP-Systemlandschaft einbetten

Drittsysteme durch offene Standards effektiv anbinden

Skalierbare Plattformarchitektur unterstützt Expansion

4













4

STEUERZENTRALE

Benutzerfreundliches Cockpit für kanalübergreifenden Verkauf.

Kfz-Teilehändler sind aufgefordert, in digitalen Strategien zu denken und Prozesse "digitalfähig" umzuwandeln. Der Schlüssel: Eine "Steuerzentrale" anstatt unflexibler Insellösungen. Integration während der gesamten Omni-Channel-Wertschöpfungskette. Automatisiert, durchgängig, sicher.

Es braucht einen reibungslosen Gesamtprozess. Eine Commerce Integration Platform, die das ERP-System mit Online-Shops, Marktplätzen und dem POS verbindet. Eine fortschrittliche Plattform orientiert sich dafür an höchsten Qualitäts- und Benutzerfreundlichkeitsstandards. An zentraler Stelle werden Einstellprozesse, Preise, Bestände und Aufträge beherrscht.

Durch die Verknüpfung der Kanäle ergeben sich zahlreiche Vertriebsstrategien. So können Autohäuser und Werkstattketten durch die Anbindung des

Händlernetzes Innovationsmodelle wie "Click & Collect" ermöglichen (online bestellt, in der Filiale abgeholt). Eine ideale Möglichkeit, um zusätzliche Montage- und Reparatur-Services zu verkaufen und Kunden vor Ort zu beraten.

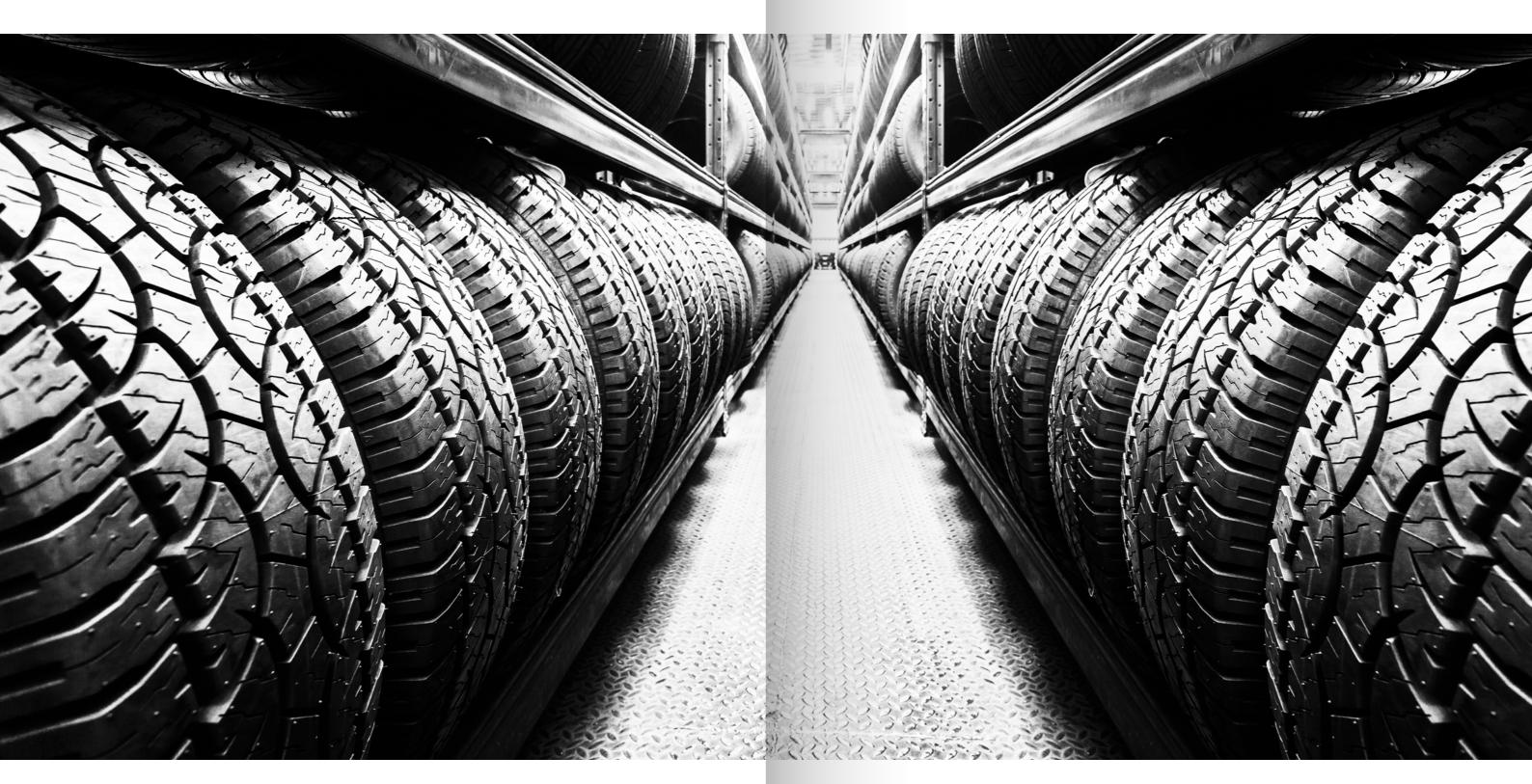
Bei allem Funktionsumfang lässt sich die Plattform gleichzeitig intuitiv steuern: Die Benutzerführung bedient sich kurzer Klickwege und komfortabler Navigation. So viele Prozesse wie möglich zentralisieren und den individuellen Charakter der Marktplätze berücksichtigen – das macht eine "Steuerzentrale" für erfolgreichen Kfz-Teilehandel aus.

> Durchgängige Prozesse entlang der Wertschöpfungskette

> Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten durch Kanalverknüpfung

Intuitive Benutzerführung

Speed4Trade CONNECT: Die Steuerzentrale für Marktplatzlisting und Auftragsmanagement.



Zentrale Datenpflege und Abbildung großer Sortimentsvielfalt auf allen Kanälen.















PRODUKTDATENMANAGEMENT

Veredelung datengetriebener Teilesortimente.

Im Teilehandel sind gut auffindbare Angebote mit vollständigen Informationen unerlässlich, um über Online-Shops und Marktplätze Kunden zu gewinnen. Das baut Kundenvertrauen auf und schafft ein einzigartiges Einkaufs- und Serviceerlebnis.

Werden Fahrzeugkompatibilitäten eines Ersatzteils exakt ausgewiesen, können auf Händlerseite gleichzeitig weniger Rückläufer verbucht werden. Gerade datengetriebene Kfz-Teilesortimente verlangen daher ein erstklassiges Produktdatenmanagement (PDM) oder auch "Product Information Management" (PIM).

Die Voraussetzungen dafür schafft das PDM-/PIM-Modul der Commerce Integration Platform. Es bietet effektive Veredelungsfunktionen für verkaufsstarke Produktkataloge. Die Datenquelle: Teilekataloge wie z. B. der von TecDoc, dem führenden Datenpool renommierter Teilehersteller, oder von anderen Datenprovidern wie Fahrzeugherstellern oder

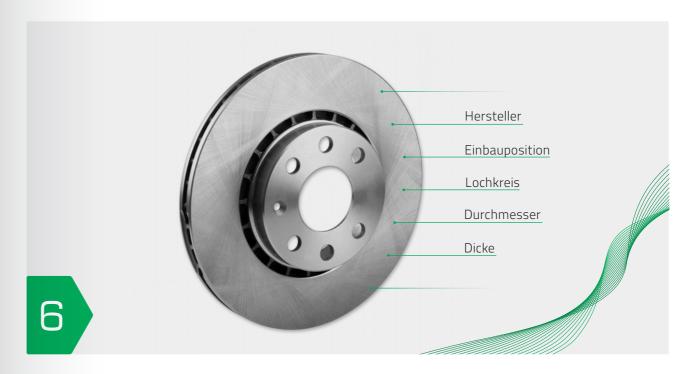
Großhändlern. Durch die Integration eines Teilekatalogs werden Ihren Kunden essentielle Informationen wie passende Fahrzeuge zu Bremsscheibe, Abgasanlage & Co. angezeigt.

Vordefinierte Text- und Bildbausteine werden mit den Produktdaten automatisch zu verkaufsstarken Angeboten zusammengefügt. Clevere Zusatzfunktionen wie bspw. ein Synonympflegemodul verwandeln Produktbezeichnungen in endanwenderfreundliche, schlagkräftige Suchtexte. So werden unter anderem spezielle Merkmale für Artikelvarianten (Ausprägungsmerkmale wie Bau- und Betriebsart) oder Produktset-Angebote genauestens abgebildet.

PDM-/PIM-Modul für zentrale Datenanreicherung

Vollständige Ausgabe von Fahrzeugkompatibilitäten

Anbindung bewährter Teilekataloge wie z. B. von TecDoc



ZENTRALES ATTRIBUTMANAGEMENT

Optimale Sichtbarkeit durch filterbare Produktattribute.

End- und Geschäftskunden wollen im Internet zügig zu passenden Teileangeboten navigiert werden. Filterbare Produktattribute wie "Hersteller" oder "Einbauposition" spielen dabei eine zentrale Rolle. Sie verfeinern käuferseitig die Produktauswahl und grenzen präzise ein.

Um in die Top-Suchergebnisse zu gelangen, sind Teileangebote mit aussagekräftigen Attributen anzureichern. Und zwar verkaufskanalspezifisch, im B2C-/B2B-Online-Shop ebenso wie auf reichweitenstarken Marktplätzen wie eBay oder Amazon.

Um attributreiche Teilesortimente für den digitalen Handel zu veredeln, braucht es eine agile Commerce Integration Platform. Gleich einem PIM-System (Product Information Management) werden Attribute ERP-unabhängig umgeschlüsselt (Mapping) und automatisiert kanalspezifisch ausgespielt. Frei definierbare Attributbezeichnungen und -werte sowie clevere Attributsets sorgen für zielgerichtete, klassifizierte Teileangebote.

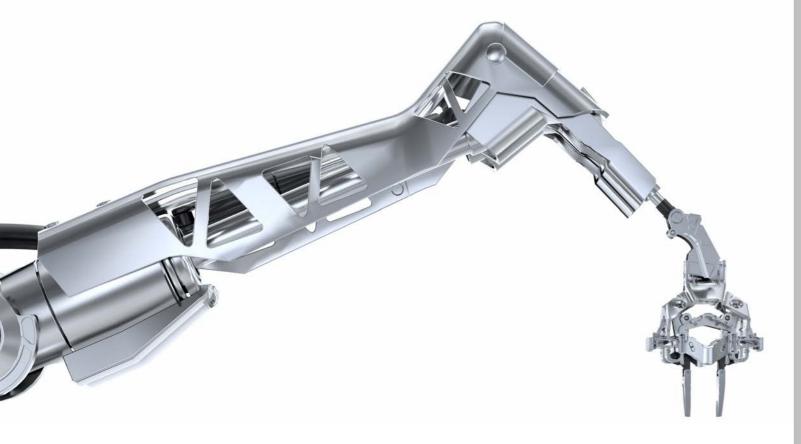
Die Datenbasis für verkaufsfördernde Attribute kann dabei aus einem ERP-System wie SAP oder spezifischen Teilekatalogen wie TecDoc stammen. Aufwendige manuelle Mehrfach-Attributpflege, die sich mit jedem zusätzlichen Verkaufskanal potenziert, entfällt. Für effiziente Mehrkanalstrategien, bei denen Ihre Produkte bestmöglich gefunden werden.

PIM-Einheit mit hochflexibler, performanter Attributsteuerung

Filterattribute sichern Top-Platzierung in Suchergebnissen

Attributmapping der Datenbasis aus ERP oder Teilekatalog

10 11



7

AUTOMATISIERUNG

Hochdynamisches Preismanagement, starke Automatismen.

Den Online-Handel über Shops und Marktplätze bestimmt ein massiver Preiskampf. Der nächstgünstigere Anbieter ist nur einen Klick entfernt. Um sich im hart umkämpften Wettbewerb einen Vorsprung zu sichern, ist es wichtig, Preise bei Bedarf flexibel ändern zu können.

Abhilfe bieten ein flexibles, hochdynamisches Preismanagement und regelbasierte Automatismen. Variable Preislisten, die für alle Verkaufskanäle importiert werden können, passen Preise für begrenzte Aktionszeiträume an. Bei Mehrkanalstrategien ist zudem ein sauberes Warenbestandsmanagement notwendig. Der interaktive Bestandsabgleich verhindert Überverkäufe oder vergriffene Artikel über alle Verkaufskanäle hinweg. Mit dem integrierten Zahlungsmanagement verbuchen Teilehändler eingehende Zahlungen automatisiert über verschiedene Importe.

Im Aftersales-Bereich von Speed4Trade CONNECT können unterschiedliche und mehrsprachige E-Mail-Vorlagen für Käuferbenachrichtigungen wie im Falle der Erstbenachrichtigung, bei Zahlungseingang oder Auslieferung genutzt werden. Vielfältige Automatismen übernehmen Einstellprozesse, holen Auträge ab oder benachrichtigen Käufer. Integriert, strukturiert und automatisiert.

Mittels automatisierter Verkaufsabwicklung konzentrieren sich Händler wieder ganz auf ihr Geschäft. Freigewordene Ressourcen können gezielt an anderer Stelle eingesetzt werden. Das Ergebnis von automatisierten Prozessen: Kunden erleben eine vollkommene Customer Journey an allen Kontaktpunkten und der Händler erfreut sich einer hohen Verkaufsquote.

Import variabler Preislisten möglich

Kanalübergreifender Preislistenund Bestandsabgleich

Automatismen reduzieren manuelle Tätigkeiten

12



ERFOLGREICH ERPROBT

Einsatzszenarien von Speed4Trade CONNECT.

Steuerzentrale bei einem europaweit agierenden Kfz-Teilehändler

Mit Speed4Trade CONNECT steuert der Teilehändler alle Verkaufskanäle. Mehrere hundertausend Ersatz-/Verschleißteile werden im Online-Shop (Basis: Speed4Trade COMMERCE) und auf eBay, Amazon und DAPARTO angeboten. Der Händler profitiert von der Anbindung an SAP, TecDoc und seinen individuellen Ersatzteilekatalog. Durch die automatisierte Datenanreicherung werden verkaufsfördernde Online-Angebote erzeugt.

Marktplatzanbindung für einen internationalen Reifenhandelskonzern

Das Reifensortiment wird für die Darstellung auf eBay und Amazon optimiert ausgespielt. So werden typische Bereifungsmerkmale für Top-Positionen in den Suchergebnissen in marktplatzkonforme Attribute überführt. Angebote werden anhand der "Darstellungsschablone" des jeweiligen Marktplatzes inszeniert. Die Echtzeitkommunikation mit einem externen Abgleichserver synchronisiert Preise und Bestände.

"Click & Collect" bei einer in der D-A-CH-Region tätigen Autohausgruppe

Die Gruppe bündelt die Verkaufspower ihrer Niederlassungen. Verkauft werden auf eBay u.a. Schnelldreher-Artikel und Originalzubehör. Ersatzteil-Restanten samt Montageservices in lokalen Werkstätten ("Click & Collect") generieren Zusatzgeschäft. Speed4Trade CONNECT wird als SaaS-Lösung (Software as a Service) mehrmandantenfähig eingesetzt und ist an das Dealer-Management-System und externe Logistiklösungen angebunden.

Welche Kunden mit Speed4Trade schon erfolgreich sind, sehen Sie unter: goto.speed4trade.com/referenzen

Speed4Trade

Speed4Trade liefert erstklassige digitale Lösungen für den internationalen Omni-Channel-Commerce im Automotive Aftersales-Market. Das Softwarehaus mit 90 Mitarbeitern und einschlägiger Automotive-Expertise versteht sich als Integrationsspezialist für Verkaufsprozesse auf allen Kanälen: Online, Mobile und am Point of Sale. Seit mehr als 10 Jahren vertrauen dem etablierten Branchenführer renommierte Ersatzteile- und Reifenhändler, Autohausgruppen, Werkstattketten, Filialisten und Hersteller. Diese profitieren von einem Gesamtpaket aus Beratung, Konzeption, Umsetzung und Integration in die bestehende Systemlandschaft. Speed4Trade-Kunden erhalten damit ein solides Fundament für deren profitable plattformgestützte B2C- und B2B-Handelsstrategien.

Wir beraten Sie gern.

