B2B-Shop-Planung: Checkliste für Systemwahl und Aufbau

Erst den Weg klären, dann das System prüfen, dann in sechs Schritten aufbauen. Kreuze bei jeder Frage Ja oder Nein an. Funktionen und Pläne der Shopsysteme ändern sich, prüf sie vor der Entscheidung beim Hersteller.

WELCHER WEG ZUM B2B-SHOP PASST?

Nr.	Frage	Antwort
1	**Sollen Privat- und Firmenkunden im selben Shop kaufen?**	☐ Ja ☐ Nein: Weg 3
2	**Gibt es schon einen Shop, der bleiben soll?**	☐ Ja ☐ Nein: Weg 2, neues System
3	**Brauchen Firmenkunden Rollen, Budgets oder mehrstufige Freigaben?**	☐ Ja ☐ Nein
4	**Bekommt jede Firma eigene Konditionen?**	☐ Ja ☐ Nein
5	**Sollen Preise, Bestände und Aufträge laufend mit dem ERP abgeglichen werden?**	☐ Ja ☐ Nein

Frage 1 Nein: Weg 3, eigener B2B-Shop. System nach Fragen 3 bis 5.

Frage 2 Nein: Weg 2, neues System. System nach Fragen 3 bis 5.

Bei Frage 3, 4 oder 5 mindestens einmal Ja: Weg 2 im bestehenden System. B2B-Funktionen und Anbindung ausbauen. Vorher prüfen, ob System und Plan sie tragen. Trägt es sie nicht: Weg 2, neues System.

Dreimal Nein: Weg 1, bestehenden Shop öffnen. Kundengruppe mit Netto-Preisen, Staffelpreisen und Rechnungskauf.

VOR DER SYSTEMWAHL KLÄREN

- ☐ **Kundenstruktur:** nur Firmenkunden oder Firmen- und Privatkunden
- ☐ **Bestellverhalten:** Erstbestellung, Nachbestellung, Großbestellung
- ☐ **Firmenkonten:** Rollen, Budgets, Freigaben nötig oder verzichtbar
- ☐ **ERP:** benannt, Schnittstellen beim Anbieter geklärt
- ☐ **Plan und Erweiterungen:** B2B-Funktionen beim Hersteller geprüft
- ☐ **Konditionsmodell:** Kundengruppen, Staffelpreise, Preise je Firma
- ☐ **Bestellwege:** Schnellbestellung, Bestelllisten, Nachbestellung
- ☐ **Angebotsanfrage** aus dem Shop gewünscht
- ☐ **Rechnungskauf:** eigenes Risiko oder Zahlungsdienstleister
- ☐ **Recht:** Preisangaben, B2B-AGB, Widerruf für Verbraucher und Unternehmerprüfung anwaltlich geprüft

B2B-SHOP AUFBAUEN IN SECHS SCHRITTEN

- ☐ **1 · Kunden und Konditionen erfassen:** für jede Kundengruppe Preise, Zahlungsarten und Ausnahmen schriftlich
- ☐ **2 · ERP-Daten klären:** für jede Datenart führendes System, Richtung und Takt
- ☐ **3 · Freischaltung von Firmenkunden festlegen:** wer prüft, nach welchen Angaben, welche Kundengruppe
- ☐ **4 · Bestellwege für Stammkunden einrichten:** übliche Bestellung ohne Artikelsuche
- ☐ **5 · Pilot mit wenigen Stammkunden:** Preise, Konditionen und Bestände stimmen, Rückmeldungen eingearbeitet
- ☐ **6 · Ausbau nach Messgrößen:** vor dem Start erfasst, regelmäßig mit dem Startwert verglichen

Messgrößen nach dem Livegang: Anteil der Online-Bestellungen, Wiederbestellungen und Bestellungen, die noch per Telefon oder E-Mail kommen.

Offen, wie ERP, Konditionen und Freigaben zusammenspielen?

Dann hilft eine technische Planung vor dem Angebot. Schreib mir, welches Shopsystem und welches ERP du nutzt.

hallo@inventivo.de

inventivo | Full-Service Webdesign Agentur · Nils Harder · Dülmener Str. 12 C, 48163 Münster

www.inventivo.de