

Rund um die Uhr bestellen: iScala Storefront macht's möglich

Webbasierte Auftragsmanagementlösung von Epicor ermöglicht Kunden Bestellungen über das Internet aufzugeben und zu verwalten – B2B- und B2C-Unternehmen können Kosten senken und Umsätze steigern.

FRANKFURT AM MAIN – 20. Februar 2008. Mit iScala Storefront steht Unternehmen jetzt eine umfassende Web-Shop-Lösung zur Verfügung, mit der sich sämtliche Aufgaben rund um das Auftragswesen unkompliziert über das Internet abwickeln lassen. Die Software, die auf einer Anwendung des schwedischen Technologiepartners Part Trap basiert, ermöglicht Vertriebsmitarbeitern, Partnern und Kunden rund um die Uhr Bestellungen online einzugeben und zu verwalten sowie Statusanfragen zu starten. Darüber hinaus können sie auf zahlreiche Informationen wie Produktbeschreibungen, Preise und möglicherweise geltende Rabatte zugreifen, die Verfügbarkeit der von ihnen gewünschten Artikel prüfen sowie Lieferbedingungen festlegen. Unter anderem vertraut das australische Unternehmen Shimano, im hiesigen Markt vor allem für seine Fahrradkomponenten bekannt, bereits auf iScala Storefront. Der Hersteller nutzt die Lösung als zentrales Drehkreuz für seine Fachhändler. Die an den Windows-Explorer angelehnte, einfach gehaltene Navigation erlaubt ihnen, sich schnell einen Überblick über die umfassende Palette an Einzelteilen zu verschaffen. Notwendiges Zubehör können sie rund um die Uhr bestellen, der Auftragswert ist inzwischen im Durchschnitt doppelt so hoch wie bei Bestellungen, die über andere Kanäle eingehen.

Self-Service senkt Kosten

Mit dem Einsatz von iScala Storefront lassen sich die mit der Auftragserfassung und –verwaltung einhergehenden Kosten senken. Da Kunden ihre Bestellungen selber online eingeben, stehen sämtliche Daten direkt elektronisch zur Verfügung und müssen nicht wie bisher manuell erfasst werden. Abhängig von seinen Benutzerrechten kann der Anwender Angebote und Aufträge erstellen, bearbeiten oder löschen. Ebenso sieht er, ob die von ihm angeforderte Ware derzeit auf Lager ist, welcher Preis ihm eingeräumt wird, welche Rabatte er in Anspruch nehmen kann und welche Lieferzeiten er einkalkulieren muss. Die Integration interaktiver Elemente wie beispielsweise die Abbildung von Produkten oder einzelner Komponenten, die sich per Mausklick auswählen lassen, erleichtert das Bestellwesen und ist vor allem dann ideal, wenn Ersatzteile zum Angebot zählen. Nach Abschluss der Dateneingabe wird der

Auftrag direkt in der zentralen iScala-Anwendung abgespeichert, die Bestätigung einschließlich Bestellnummer, Gesamtpreis und dem voraussichtlichen Liefertermin wird auf dem Bildschirm angezeigt und optional per E-Mail versandt.

Informationen aus einer Hand

In iScala Storefront finden Unternehmen alle Informationen zu ihren Kunden und den von ihnen getätigten Aufträgen. Neben Basisdaten zu den einzelnen Konten lassen sich einzelne Bestellungen aufrufen und prüfen, welche Artikel bereits geliefert wurden oder noch versandt werden müssen. Ebenso können offene oder bereits ausgeglichene Rechnungen angezeigt werden. Grundsätzlich ist eine Selektion nach unterschiedlichen Kriterien – unter anderem Kundenbestellnummer, Auftragsnummer Rechnungsnummer und –datum oder Liefertermin - möglich.

Einfache Produktsuche

Zu den Produkten gelangen Anwender entweder per Eingabe eines Suchbegriffs oder indem sie auf die Angaben in einem hierarchisch angeordneten Suchbaum zurückgreifen. Preise und Verfügbarkeit der gelisteten Artikel sind auf einen Blick ersichtlich; ein Mausklick genügt, um sie in den Warenkorb zu legen. Auf Wunsch lassen sich weiterführende Informationen – ausführliche Beschreibungen, Abbildungen, Informationen zu voraussichtlichen Lieferzeiten sowie detaillierte Auftragskonditionen – abrufen.

Personalisierte Kampagnen

Zum Funktionsumfang von iScala Storefront zählt ein integrierter Kampagnendesigner. Mit dem Tool lassen sich zielgruppengerechte Verkaufsförderungsaktionen entwickeln und auf der Webseite publizieren sowie Inhalte zusammenstellen, die für spezielle Kundengruppen oder einzelne Personen von Interesse sein könnten. Sonderpreise oder attraktive Angebote können bereits auf der Startseite hervorgehoben werden. Bei der Entwicklung von Kampagnen kann zudem die Möglichkeit vorgesehen werden, dass der Kauf spezieller Produkte belohnt wird: Kunden erhalten in diesem Fall beispielsweise Geschenkgutscheine oder sichern sich Preisnachlässe auf andere Artikel.

Lösungsumfang und Kosten

Epicor bietet die iScala Storefront-Lösung derzeit in zwei verschiedenen Varianten an. iScala Storefront Enterprise ist für den Betrieb auf einem Server in einem Unternehmen vorgesehen und ermöglicht einer unbegrenzten Zahl an Vertriebsmitarbeitern und Kunden gleichzeitig auf die Software zuzugreifen. Das Basispaket lässt sich jederzeit durch den Erwerb zusätzlicher Firmenlizenzen erweitern und im Anschluss für diese weitere Webseiten realisieren. iScala Storefront Standard ist ebenfalls eine Ein-Server-Lösung für den Einsatz in einem Unternehmen, allerdings können nur fünf vorab festgelegte Kunden und zwei Vertriebsmitarbeiter gleichzeitig mit der Anwendung arbeiten. Die Zahl lässt sich jederzeit erhöhen, hierfür müssen lediglich zusätzliche Client-Access-Lizenzen erworben werden. Preise werden auf Anfrage genannt.

5.307 Zeichen bei durchschnittlich 85 Anschlägen (inklusive Leerzeichen) pro Zeile

Unternehmenskontakt

Epicor Software Deutschland GmbH
Nicolai Henze
Hanauer Landstraße 291a
60314 Frankfurt am Main
Telefon: +49.(0)69.800 766 38
Telefax: +49.(0)69.800 766 05
E-Mail: nhenze@epicor.com
www.epicor.com

PR-Agentur

billo pr GmbH
Tina Billo
Tanusstraße 43
65183 Wiesbaden
+49.(0)611.5802 417
+49.(0)611.5802 434
tina@billo-pr.com
www.billo-pr.com

Kurzprofil Epicor Software: Die 1984 gegründete Epicor Software Corporation zählt weltweit zu den führenden Anbietern branchenspezifischer Softwarelösungen, mit denen sich unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse optimieren lassen. Diese basieren auf einer innovativen, serviceorientierten Architektur (SOA) und unterstützen moderne Web-Service-Technologien. Das Spektrum reicht von Enterprise-Resource-Planning- (ERP) über Customer-Relationship-Management- (CRM) bis hin zu Supply-Chain-Management- (SCM) Anwendungen. Ebenso bietet der Hersteller mit seiner Professional-Services-Automation-Lösung eine Software zur Automatisierung von Dienstleistungen an. Heute vertrauen rund 20.000 Kunden – mittelständische Betriebe und die größten 1000 Unternehmen weltweit – in mehr als 140 Ländern auf die Produkte von Epicor, die in über 30 Sprachen zur Verfügung stehen. Neben den flexibel einsetzbaren, wirtschaftlich attraktiven und standardisierten Unternehmenslösungen profitieren sie ebenso von den vielfältigen Supportleistungen, auf die sie an jedem Punkt der Erde zugreifen können. Neben einem Hauptsitz in den USA sowie einem deutschen Büro in Frankfurt am Main ist Epicor mit Niederlassungen rund um den Globus vertreten. Weitere Informationen zum Unternehmen und den angebotenen Softwarelösungen sind im Internet unter der folgenden Webadresse abrufbar: www.epicor.com.