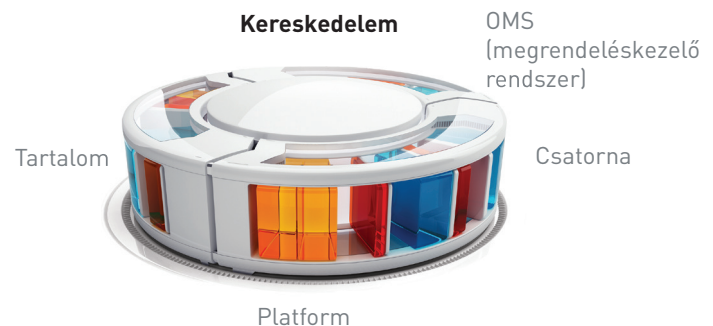


hybris B2C Commerce



Az ügyfelek többféle módon kommunikálnak a kiskereskedőkkel: online, telefonon, mobil eszközön keresztül, és az üzletben. Eközben a vásárlástól a megrendeléseken át a termék-visszaküldésig minden érintkezés során

releváns és eredményes együttműködést várnak el. A hybris segítségével a B2C szervezetek sikeresek lehetnek a mai kihívásokkal teli világban, mivel a hybris további csatornákat kínál, az összes csatorna esetén következetes élményt nyújt, miközben bevétel- és hatékonyságnövelő eszközökkel is rendelkezik.



A legnagyobb üzleti kihívások

→ Az ügyfélpreferenciák megismerése

Az egyes érintkezési pontokon felmerülő preferenciák megismerése elengedhetetlen a vevőélettartam-érték maximalizálása érdekében. A hybris B2C Commerce lehetővé teszi célzott „butik” e-kereskedelmi oldalak létrehozását.

→ Új csatornák bevezetése

A változó kereskedelmi környezetre adott reakció javításához és az egycsatornás kiskereskedőkkel szembeni versenyelőny megszerzéséhez képesnek kell lennünk új csatornák bevezetésére a nagyobb választék és kényelem biztosítása érdekében. A hybris lehetővé teszi a kiskereskedők számára további csatornák, például a mobiltelefon, nyomtatott anyagok és call center könnyű integrálását.

→ A növekedés ösztönzése nemzetközi terjeszkedés révén

Az új piacokra történő belépés és az üzletnyitások magas költségekkel és befektetési kockázatokkal járhatnak. Az új csatornák alacsonyabb költségű megoldást kínálnak a kiskereskedőknek a nemzetközi piacokra való bejutásra. A hybris-nek köszönhetően a kiskereskedők több online áruházat, mobiloldalt vagy ügyfélszolgálatot üzemeltethetnek különböző országok, szegmensek és márkák számára egyetlen platformon.

→ A konverziós ráták növelése

A felhasználói élmény fokozása létfontosságú a konverziós ráták növelése érdekében. A hybris egyetlen platformon egységesíti és központosítja a katalógusadatokat és az olyan strukturálatlan tartalmak kezelését, mint például a felhasználók által létrehozott tartalmak, képek, digitális eszközök, stb. A csatornákon való következetes tartalomhasználat optimalizálja az ügyfélminden elemét.

→ Tűnjön ki a tömegből

A webhelyforgalom-generálás folyamatos kihívást jelent. A hybris B2C Commerce számos tartalmi és kereskedelmi funkciót kínál az ügyfelek megszerzésére és visszatérésük ösztönzésére.

→ A megrendelések teljesítésének racionalizálása

A különböző csatornákon beérkező megrendelések feldolgozása munkigényes lehet, és költséges szervizproblémákhoz vezethet. A hybris B2C Commerce egységesíti és automatizálja a feldolgozást a teljesítés racionalizálása és a garantáltan időben történő globális szállítás érdekében.

A hatékony B2C kereskedelem kulcsa, hogy az ügyfelek elképesztően könnyen megtalálhatják, megismerhetik és megvásárolhatják a termékeket. A nyereséges B2C kereskedelem kulcsa az olyan rendszerekben van, amelyeket könnyű kezelni, és amelyek egyesítik az ügyfelek interakcióit és tranzakcióit bármilyen termékről, márkáról, földrajzi területről és kereskedelmi csatornáról van szó. A hybris B2C Commerce mindkettőből a legjobbat nyújtja.

A legfontosabb előnyök

- Lehetővé teszi további csatornák – úgy mint mobil, nyomtatott, call center stb. – bevezetését egyetlen platform részeként.
- A központosított termék-tartalomkezelés biztosítja a tartalom következetességét minden csatornán.
- Támogatja több áruház üzemeltetését egyetlen platformon a több-bérlős és többmárkás stratégiához.
- A valós idejű személyre szabás, értékesítés, valamint keresés és navigáció növeli a konverziós rátákat.
- Az integrált ügyfélszolgálat fokozza az ügyfél-elégedettséget és növeli az értékesítéseket.
- A központosított megrendeléskezelés lehetővé teszi a többcsatornás teljesítés hatékonyságát.
- Osztályelső skálázhatóság, rugalmasság és teljesítmény nagy mennyiséggel és sok tranzakcióval járó környezetben.

A hybris vezető helyen szerepel a Forrester Wave™ legutóbbi jelentésében

hybris B2C Commerce: Egységes megoldás egy összetett világban

A hybris B2C Commerce biztosítja a szervezetek számára szükséges képességeket a bevétel és jövedelmezőség növelésére napjaink összetett és rendkívül versengő világában.

Az e-kereskedelem kezelése

- Az üzleti agilitás növelése a nemzetközivé válás és a több helyszínre kiterjedő képességek révén, amelyek segítségével gyorsan léphetünk be új szegmensekbe, piacokra és földrajzi térségekbe.
- A bevétel és hatékonyság növelése a megrendelésfeldolgozás szinkronizálásával az összes csatornára kiterjedően.
- A hatékony globális teljesítés megvalósítása a click-and-collect funkció, a részleges teljesítés, a többraktáros szállítás és a visszárukezelés révén.
- A call center hatékonyságának fejlesztése a teljesen integrált, csatornákon átívelő ügyfél-, megrendelés- és tartalommegtekintés biztosításával az ügynökök számára.

Marketing és értékesítés

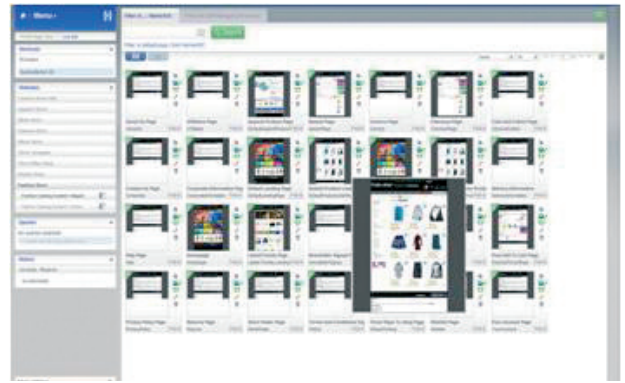
- Az átlagos megrendelési érték növelése személyre szabott termékválasztékkal, ajánlatokkal és promóciókkal.
- A közösségi kereskedelmi funkció használata az ügyfelekkel való párbeszéd kialakítására, a forgalom ösztönzésére és a felülrértékesítési lehetőségek létrehozására.
- Személyre szabott és célzott tartalom nyújtása a fogyasztói magatartás, jellemzők, valamint a továbbfejlesztett ügyfél-szegmentáció alapján.
- A termékek bevezetésének felgyorsítása és a működési költségek csökkentése központosított tartalomkezeléssel.
- Forgalomművelés integrált keresőmotor-optimalizálással.

Értékesítés

- Vizuális és termékértékesítés végrehajtása, marketingkampányok támogatása és több weboldal hatékony kezelése integrált webtartalomkezeléssel.
- A termékleírások gazdagabbá tétele és vonzó ügyfél-interakciók létrehozása magas szintű digitális eszközkezeléssel.
- A felhasználhatóság és a konverziós ráták növelése irányított keresés és navigáció, átlátható termék-összehasonlítások és dinamikus céloldalak révén.

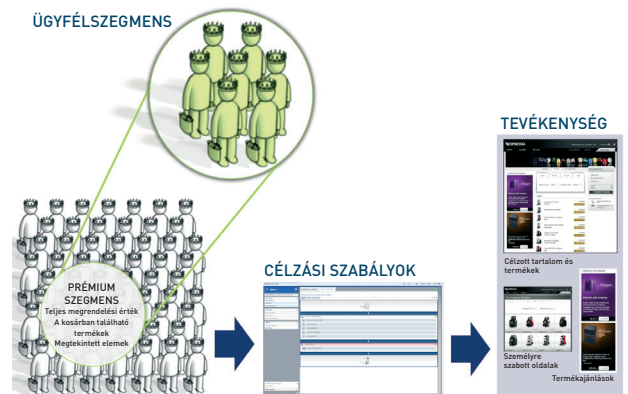
IT-kezelés

- A zökkenőmentes integráció és terjeszkedés biztosítása standardokon alapuló szolgáltatásorientált architektúrával.
- Kiválóan alkalmazható virtualizált és felhőalapú számítástechnikai környezetben a rugalmas felhasználás érdekében.
- Stabil megoldás osztályelső skálázhatósággal és teljesítménnyel.
- „Jövőbiztos” adaptálhatóság a rugalmasság és bővíthetőség révén.



Intuitív és felhasználóbarát Webes Tartalomkezelés

A hybris B2C Commerce az üzleti felhasználók számára intuitív marketing és publikációs eszközt kínál a tartalomhelyek hatékony kezelésére több csatornára kiterjedően — beleértve az online, mobil és különböző internetes alkalmazásokat is — egyetlen felhasználói interfészről. Ezáltal a kereskedők könnyen elhelyezhetik és ismételtelen felhasználhatják a tartalmakat marketingkampányokban és értékesítési tevékenységek során több online áruházban, weboldalon, mobiloldalon, közösségi hálózaton, nyomtatott katalógusban és fizikai üzletben.



Átfogó és továbbfejlesztett személyre szabás

Napjaink kiskereskedelmi környezetében ugyanazon termékek és tartalom minden ügyfél számára történő megjelenítése rossz ügyfélményt eredményezhet, és hatással lehet a megrendelések számára, az ügyfél-elégedettségre, és még a fizikai boltok forgalmára is. A hybris Advanced Personalization (Továbbfejlesztett személyre szabás) funkciója lehetővé teszi a szervezeteknek az ügyfelek szegmentációját, majd szabályok létrehozását, és az ezekből következő tevékenységek meghatározását az egyes szegmensekhez a célzott és relevánsabb tartalom biztosítása érdekében. Így a kiskereskedők az ügyfélpreferenciák és attribútumok alapján hatékonyan támogatják a legjobb értékesítőket és piaci részt betöltő termékeket. A hasznos, de teljes képet nem nyújtó múltbeli ügyfeladatokat mellett a hybris értékeli a fogyasztói magatartást a célok alapján, például annak megismerésére, mikor vásárol egy látogató ajándékot valaki másnak.

A hybris szoftverről

Az SAP vállalatoként működő hybris szoftver világszerte segíti a vállalatokat termékeik, szolgáltatásaik és digitális tartalmaik értékesítésének növelésében az összes érintkezési ponton, csatornán és eszközön keresztül. A hybris által nyújtott OmniCommerce™ kereskedelmi célú, korszerű törzsadatkezelést és egyesített kereskedelmi folyamatokat kínál, amely a vállalatok számára lehetővé teszi az ügyfelek, termékek és megrendelések egységes nézetét, valamint az ügyfelek számára az üzlet egységes megtekinthetőségét. A hybris összes csatornára kiterjedő szoftvere egyetlen, nyílt szabványokon alapuló platformra épült, amely agilis a korlátlan innováció támogatásában, hatékony a legjobb TCO-ösztönzésében, valamint skálázható és bővíthető, így a vállalatok igényeit maradéktalanul kielégíti. Ugyanazon szoftver elérhető on-premise, on-demand és managed hosted változatban, ezáltal bármely méretű kereskedőnek maximális rugalmasságot biztosít. Több mint 500 vállalat választotta a hybris megoldást, a többi között olyan globális B2B oldalak, mint a WW.Grainger, Rexel, General Electric, Thomson Reuters és 3M, valamint olyan fogyasztói brandek, mint a Toys "R" Us, Metro, Bridgestone, Levi's, Nikon, Galeries Lafayette, Migros, Nespresso és Lufthansa. A hybris a jövő kereskedelme™. www.hybris.com | sales@hybris.com

