



5 MUST-HAVES I EN MODERNE B2B-WEBSHOP

En tjekliste til at optimere din digitale B2B-forretning

INDHOLD

Hav klare mål for jeres nethandel	4
Et godt fundament af grunddata	5
Produkter, der er nemme at finde	6
Godt indhold, der gør jer synlige	7
Indsigt i kundeadfærden	8
En integrationspartner, der forstår jeres behov	9

Christian Tornsberg Birkmose
Country Manager

christian.birkmose@vaimo.com
+45 53 82 69 50

www.vaimo.com

GODE KUNDEOplevelser OG ET BRUGERVENLIGT DESIGN ER UUNDVÆRLIGE FOR EN B2B-WEBSHOP

Det skal være nemt og ubesværet at foretage køb på vegne af en virksomhed – og gerne lige så nemt, som når kunden selv shopper online.

Derudover skal den digitale forretning kunne matche eller overgå konkurrenterne på de parametre, som er afgørende for kundens købsbeslutning. Ellers bliver det svært at gøre sig synlig i det digitale landskab, hvor B2B-købsrejsen efterhånden foregår størstedelen af tiden. Men hvad skal en B2B-webshop kunne for rent faktisk at leve op til kundernes krav?

Svaret giver vi dig hér med 5 absolutte must-haves til en moderne B2B e-commerce platform, der gør jeres forretning konkurrencedygtig – og som samtidig giver jer mulighed for at lave intelligent mersalg. Helt automatisk.

Tjeklisten kan du bruge, uanset om I står over for at lave jeres første webshop eller gerne vil optimere jeres nuværende løsning.

HAV KLARE MÅL FOR JERES NETHANDEL

Inden I går i gang med at skabe eller optimere jeres webshop, er det vigtigt at have klare mål for, hvad I vil opnå, og hvilke muligheder jeres kunder skal have. Eksempelvis kan I lave et roadmap med store og mindre målsætninger. Derved kan I nemmere skabe jer et overblik, og der kan lægges en (foreløbig) plan for skalering af den digitale forretning. For at kunne lave mål for den fremtidige forretning, kræver det selvfølgelig, at I har et overblik, hvordan den fungerer i dag. Det kan I med fordel afdække, inden I sætter nye mål.

Vores klare anbefaling er at starte projektet relativt småt med MVP (minimum viable product) og gradvist rulle det ud i etaper. Grunden til dette er, at hvis man vil have alt på én gang, er der større risiko for, at projektet ikke bliver vellykket.



ET GODT FUNDAMENT AF GRUNDDATA

Alfa og omega for en brugervenlig webshop er, at virksomheden har styr på produkternes grunddata. Forbrugere – også B2B-købere – har brug for nemt at finde de oplysninger, som er med til at afgøre, om produktet er det rette, eller om de skal lede videre.

Grunddata er informationer som for eksempel priser, materialer, størrelser, energiforbrug, ergonomisk info og alle andre specifikationer, som er relevante for hver enkelt produktkategori.

Når I har styr på jeres grunddata, bliver det nemmere at skabe en webshop, der lever op til kundernes skærpede krav. Tilmed bliver det nemmere at markedsføre jeres produkter online, fordi alle påkrævede oplysninger allerede eksisterer.



HAR I BRUG FOR EN STRATEGISK SAMARBEJDSPARTNER?

I fællesskab med jer, laver vi hos Vaimo et commerce roadmap med forskellige målsætninger, som vil løfte jer fra jeres nuværende position til jeres ønskede position.

Vi hjælper jer med at nå i mål med hele projektet, og I kan altid bruge os som en strategisk samarbejdspartner.

Skal vi tage en uforpligtende snak om jeres vækstambitioner og muligheder?

BOOK ET INSPIRATIONSMØDE





03

PRODUKTER, DER ER NEMME AT FINDE

Hvis kunderne skal lede for længe efter de produkter, de vil lægge en ordre på, risikerer man, at de giver op og i stedet går til en konkurrent. Heldigvis er det nemmere for jer at skabe gode søgefunktioner og et overskueligt design, når der er styr på grunddataene.

Jo nemmere det er for kunden at klikke sig frem til eller søge efter et bestemt produkt, jo bedre bliver deres kundeoplevelse hos jer.

Det kan være en god idé at investere i en ordentlig søgefunktion, som eksempelvis kan vise forslag dynamisk, mens man indtaster søgeordet. Derudover kan det også være værd at få en søgefunktion, som søger efter et alternativt søgeord, hvis kunden har lavet en stavefejl. Med dén funktion kan man undgå en del blanke søgninger, der kan være frustrerende for kunden.

GODT INDHOLD, DER GØR JER SYNLIGE

SEO (søgemaskineoptimering) er vigtigt for en B2B-webshop at tænke ind i strategien. Hele 27% procent af B2B-købsrejsen foregår nemlig med online research¹, og præcis som ved B2C, finder B2B-køberne produkter ved at søge på Google. Det er også her, de finder leverandører at sammenligne med.

Det betyder, at det bedste indhold (grunddata og gode produktbeskrivelser) kan trumfe det bedste produkt, hvis beskrivelsen er mangelfuld.

Hvis jeres webshop eller virksomhed er ny, er det især vigtigt at opbygge et godt grundlag for søgemaskinerne. Hvis I allerede har en webshop, kan det selvfølgelig være en god idé at se, om der er steder, hvor jeres søgeresultater kan forbedres.

¹ Gartner®, New B2B Buying Journey & its Implication for Sales.
<https://www.gartner.com/en/sales/insights/b2b-buying-journey>





05

INDSIGT I KUNDEADFÆRDEN

Den helt store guldskat ligger skjult i kundeadfærden. Den kan I få indsigt i ved at indsamle og analysere data om deres besøg på jeres webshop, og hvilke produkter de bestiller.

Alt for få B2B-virksomheder er hoppet med på vognen, når det gælder dét at udnytte data ordentligt. Derfor kan det være en konkurrencefordel for jer at tænke det ind i jeres strategi.

Når I begynder at have et solidt datagrundlag, kan I nemlig skabe intelligent krydsalg ved hjælp af kunstig intelligens.

Produktanbefalinger er nemlig en rigtig smart funktion, som viser jeres kunder relaterede produkter, mens de i forvejen er i gang med at handle hos jer. Alt efter jeres mål for krydsalg, handler det om at finde de rette parametre at skabe produktanbefalinger på. Det kan eksempelvis være ud fra:

- Hvad andre med en lignende kundeprofil har købt
- Hvilke produkter der er kompatible med det, kunden kigger på
- Jeres bestsellers eller nyeste produkter

Rigtig meget kan lade sig gøre med AI-teknologier i dag. Så længe I har indsamlet data på, hvad der sker på jeres e-commerce platform, kan funktionen skræddersyes efter jeres ønsker.



EN INTEGRATIONS- PARTNER, DER FORSTÅR JERES BEHOV

Hos Vaimo er vi eksperter i at skabe og integrere effektive B2B e-commerce platforme til alle former for virksomheder. Vores mange kunder verden over spænder over mange forskellige brancher, og det giver os det bedste grundlag for at hjælpe jer med at styrke jeres digitale forretning.

Vi ved, at ikke to projekter er ens. Derfor arbejder vi utrætteligt for at finde den mest effektive strategiske tilgang for jer. Vi tilbyder ikke kun løsninger til jeres webshop, men er en samarbejdspartner, der konstant stræber efter at sikre, at ethvert behov i jeres digitale forretning imødekommes og rustes til succes.

LAD OS VENDE JERES POTENTIALE

