



FEM MUST-HAVES I EN MODERNE B2B-NETTbutikk

En sjekklister til å optimere din digitale B2B-virksomhet

INDHOLD

Gode kundeopplevelser og et brukervennlig design er uunnværlig for en B2B-nettbutikk	3
Ha klare mål for nettbutikken din	4
Et godt fundament av grunndata	5
Produkter som er enkle å finne	6
Godt innhold som gjør deg synlig	7
Innsikt i kundeatferden	8
En integreringspartner som forstår dine behov	9

Erik Prein Moestue

Sales Advisor

erik.moestue@vaimo.com

+47 98 67 76 82

www.vaimo.com

GODE KUNDEOPPLEVELSER OG ET BRUKERVENNLIG DESIGN ER UUNNVÆRLIG FOR EN B2B-NETTbutikk

Det skal være enkelt og lett å gjennomføre kjøp på vegne av et selskap – og gjerne like enkelt som når kunden selv handler på nett.

Utover det skal den digitale virksomheten kunne matche eller overgå konkurrentene på de parametrene som er avgjørende for kundens kjøpsbeslutning. Ellers blir det vanskelig å gjøre seg synlig i det digitale landskap, der B2B-kjøpsreisen tross alt foregår mesteparten av tiden.

Men hva skal en B2B-nettbutikk kunne for rent faktisk å leve opp til kundenes krav?

Svart gir vi deg her med fem absolutte must-haves til en moderne nettbutikk, som gjør virksomheten din konkurransedyktig – og som samtidig gir deg mulighet til å skape intelligent mersalg. Helt automatisk.

Sjekklisten kan du bruke uansett om du står overfor å skape din første nettbutikk eller gjerne vil optimere din nåværende løsning.

HA KLARE MÅL FOR NETTBUTIKKEN DIN

Før du går i gang med å skape eller optimere nettbutikken din, er det viktig å ha klare mål for hva du vil oppnå, og hvilke muligheter kundene dine skal ha. For eksempel kan du lage et roadmap med større og mindre målsettinger. På den måten kan du enklere skaffe deg et overblikk, og du kan lage en (foreløpig) plan for skalering av den digitale virksomheten. For å kunne lage mål for den fremtidige virksomheten, forutsetter det selvfølgelig at du har en oversikt over hvordan den fungerer i dag. Det kan du med fordel avdekke før du setter nye mål.

Vår klare anbefaling er å startet prosjektet relativt smått med MVP (minimum variable product), og gradvis skalere opp i faser. Grunnen til dette er at hvis man vil ha alt på en gang, er det større risiko for at prosjektet ikke blir vellykket.



ET GODT FUNDAMENT AV GRUNNDATA

Alfa og omega for en brukervennlig nettbutikk er at virksomheten har styr på produktenes grunndata. Forbrukere – også B2B-kjøpere – har bruk for at det er enkelt å finne de opplysningene som er med på å avgjøre om produktet er det rette, eller om de skal lete videre.

Grunndata er informasjon som for eksempel priser, materialer, størrelser, energiforbruk, ergonomisk info og alle andre spesifikasjoner som er relevante for hver enkel produktkategori.

Når du har styr på din grunndata blir det enklere å skape en nettbutikk som lever opp til kundens skjerpede krav. Det blir til og med enklere å markedsføre produktene dine på nett, fordi alle nødvendige opplysninger allerede fins.



HAR DU BRUK FOR EN STRATEGISK SAMARBEIDSPARTNER?

Sammen med deg skaper vi hos Vaimo et commerce roadmap med forskjellige målsettinger som vil løfte deg fra din nåværende posisjon til din ønskede posisjon.

Vi hjelper deg med å få hele prosjektet i mål, og du kan alltid bruke oss som en strategisk samarbeidspartner.

Skal vi ta en uforpliktende prat om dine vekstambisjoner og muligheter?

BOOK INSPIRASJONSMØTE





03

PRODUKTER SOM ER ENKLE Å FINNE

Hvis kunden må lete for lenge etter de produktene de vil legge inn en ordre på, risikerer man at de gir opp og i stedet går til en konkurrent. Heldigvis er det enklere for deg å skape gode søkefunksjoner, og et oversiktlig design, når det er styrt på grunddataene.

Jo enklere det er for kunden å klikke seg fram til, eller søke etter, et bestemt produkt, desto bedre blir kundeopplevelsen hos deg.

Det kan være en god idé å investere i en skikkelig søkefunksjon, som for eksempel kan vise forslag dynamisk, mens man skriver inn søkebegrepet. Utover det kan det også være verdt å få en søkefunksjon som søker etter et alternativt søkeord, hvis kunden har søkt med skrivefeil. Med den funksjonen kan man unngå en del tomme søk, som kan være frustrerende for kunden.

GODT INNHOLD SOM GJØR DEG SYNLIG

SEO (søkemotoroptimering) er viktig for en B2B-nettbutikk å tenke inn i strategien. Hele 27 % av B2B-kjøpsreisen starter nemlig med nettsøk¹, og nøyaktig som ved B2C, finner B2B-kjøperne produkter ved å søke på Google. Det er også her de finner leverandører å sammenligne med.

Det betyr at det beste innholdet (grunndata og gode produktbeskrivelser) kan trumfe det beste produktet, hvis beskrivelsen er mangelfull.

Hvis nettbutikken eller virksomheten din er ny, er det spesielt viktig å bygge opp et godt grunnlag for søkemaskinene. Hvis du allerede har en nettbutikk, kan det selvfølgelig være en god idé å se om det er steder der søkeresultatene dine kan forbedres.

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





05

INNSIKT I KUNDEATFERDEN

Den største gullgruven ligger skjult i kundeatferden. Den kan du få innsikt i ved å samle inn og analysere data om deres besøk i nettbutikken din, og hvilke produkter de bestiller.

Alt for få B2B-selskaper har hoppet på vognen når det gjelder å utnytte data skikkelig. Derfor kan det være en konkurransefordel for deg å tenke det inn i strategien din.

Når du begynner å ha et solid datagrunnlag, kan du nemlig skape intelligente kryssalg ved hjelp av kunstig intelligens.

Produktanbefalinger er nemlig en veldig smart funksjon, som viser kundene dine relaterte produkter, mens de allerede er i gang med å handle hos deg. Alt etter dine mål for kryssalg, handler det om å finne de rette parameterne å basere produktanbefalinger på. Det kan for eksempel være ut fra:

- hva andre med lignende kundeprofil har kjøpt
- hvilke produkter som er kompatible med det kunden ser på
- dine bestselgere eller nyeste produkter

Veldig mye lar seg gjøre med AI-teknologi i dag. Så lenge du har samlet inn data på hva som skjer på din nettbutikk, kan funksjonen skreddersys etter dine ønsker.



EN INTEGRERINGS- PARTER SOM FORSTÅR DINE BEHOV

Hos Vaimo er vi eksperter i å skape og integrere effektive B2B-e-commerce-plattformer til alle slags selskap. Våre mange kunder verden over spenner over mange forskjellige bransjer, og det gir oss det beste grunnlaget til å hjelpe deg med å styrke din digitale virksomhet.

Vi vet at ikke to prosjekter er like. Derfor arbeider vi utrettelig med å finne den mest effektive strategiske tilgangen for deg. Vi tilbyr ikke bare løsninger til nettbutikken din, men er en samarbeidspartner som konstant streber etter å sikre at ethvert behov i din digitale virksomhet imøtekommes og rustes til suksess.

LA OSS SNU POTENSIALET DITT

