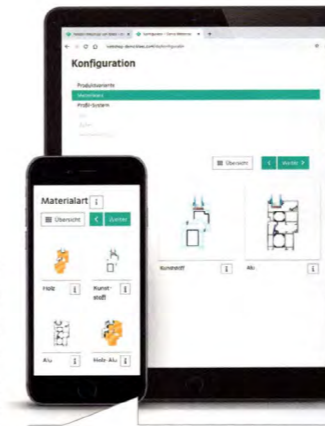


KLAES WEB-LÖSUNGEN

Digitale Transformation! aber wie?

„Digitale Transformation“ wird als Schlagwort gerne genutzt, aber welche Möglichkeiten haben Fensterbauer und -händler, den daraus erwachsenen Anforderungen gerecht zu werden? Klaes will mit seinen kundenbezogenen Web-Lösungen den Fenster- und Türenhandel befähigen. Die vier Plattformen ermöglichen es Anbietern, ihre Produkte einfach online anzubieten, ihre Marktpräsenz zu stärken und ihr Service-Level zu erhöhen.



Der Klaes webshop für Endkunden ist gleichzeitig das Erfassungstool für die Händlerlösung Klaes webtrade

Effizienz rund um die Uhr

Mit „Klaes web business“ wird der Zugriff auf wichtige Geschäftsinformationen jederzeit und von jedem Ort aus möglich. Die Weblösung ermöglicht es, auf alle relevanten Daten zu Geschäftspartnern, Artikeln, Vorgängen und Belegen zuzugreifen, auch außerhalb der Geschäftszeiten. Unternehmen können so ihre Workflows effizienter gestalten und gleichzeitig ihre Flexibilität und Reaktionsfähigkeit verbessern. Die Software ermöglicht eine „arbeitsfreie“ Kommunikation zwischen inhouse und outhouse, was die Effizienz steigert und nicht nur den gesamten Vertriebsprozess vereinfacht.

Transparenz und Servicequalität

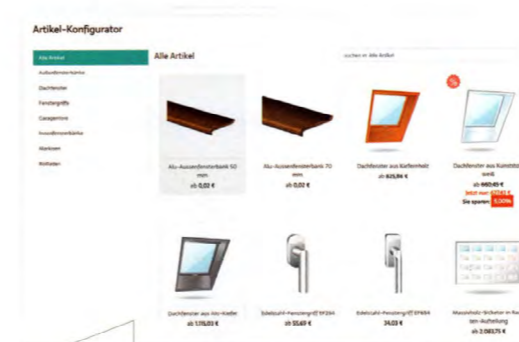
Perfekter Kundenservice ist im digitalen Zeitalter unerlässlich. Mit „Klaes web tracking“ gibt es eine Lösung, mit der Kunden, Händler, Monteure und auch der eigene Außendienst den Fortschritt ihrer Aufträge in Echtzeit verfolgen können. So bleiben alle Beteiligten stets informiert, ob die Produktion bereits begonnen wurde oder die Bestellung gefertigt und geliefert wurde. Kunden können den aktuellen Status ihrer Bestellungen jederzeit einsehen, gleichzeitig ermöglicht es den Händlern und Monteuren, den Service weiter zu verbessern und rechtzeitig zu reagieren, falls es zu Verzögerungen kommen sollte.

So ist man auf den online-Märkten präsent

Es wichtiger denn je, auf dem Online-Markt präsent zu sein. Mit dem „Klaes webshop“ erhalten Hersteller und Händler ein mächtiges Werkzeug, um ihre Produkte beim Endkunden optimal in Szene zu setzen und die Vorteile des E-Commerce zu nutzen. Ohne Programmierkenntnisse können Hersteller oder Händler ihren eigenen Webshop mit Produkten aus der lokalen Klaes Software befüllen und ihn an ihr Corporate Design anpassen. Preise und Inhalte lassen sich umgehend aktualisieren.

Erfolg mit Händler und Wiederverkäufern

Die Zielgruppe kleinerer Bauelementehändler und Wiederverkäufer hat man mit Klaes webtrade im Blick. Diese erhalten so eine Office-Lösung, um Angebote, Aufträge und Rechnungen leicht zu erstellen. User bekommen einen eigenen Zugang mit persönlichen Kundendaten und Belegen. Relevante Lieferantendaten sind bereits hinterlegt, sodass man nach einer kurzen Einweisung direkt durchstarten kann.



Nicht nur Fenster. Egal was verkauft wird, der flexible Artikel-Konfigurator bringt es übersichtlich zum Point of Sale.

Das Dashboard bietet den optimalen Überblick über aktuelle Projekte und für die Erfassung der Positionen wird der webshop genutzt. User können zusätzliche, eigene Artikel anlegen, um ihre Produkte und Dienstleistungen ebenfalls zu verarbeiten. Dadurch ist diese Lösung ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung: Es verbessert die Zusammenarbeit mit den eigenen Händlern und steigert die Effizienz im gesamten Vertriebsprozess.

www.klaes.de