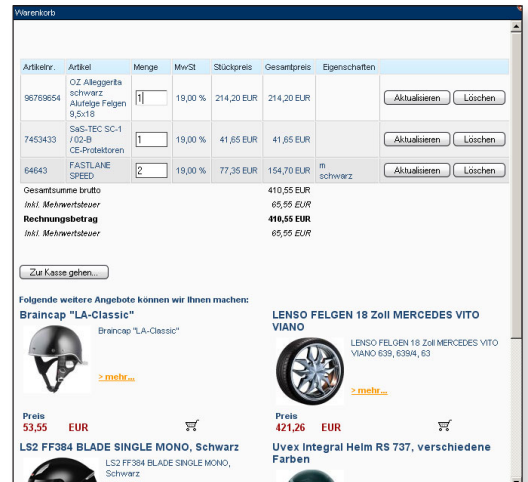


Intrex Webshop

Mit dem Intrex Webshop kann im Handumdrehen ein leistungsfähiger Internetshop erstellt werden. Der Shop ist einfach einzurichten und zu administrieren, enthält starke Funktionen und wartet mit fertigen Reports und Statistiken auf. Aktionsartikel und flexible Attributsbeschreibungen fördern den Verkauf. Verbunden mit Intrex CRM oder den vielen anderen fertigen Applikationen kann das Modul seine wahre Stärke ausspielen.



Der Intrex Webshop enthält die folgenden Funktionen:

Produkte im Handumdrehen einstellen. Beim Einstellen der Produkte in den Shop können flexible Beschreibungen angelegt werden. Die Produkte lassen sich in verschiedene Kategorien unterteilen und können zudem über die leistungsstarke Produktsuche recherchiert werden.

Mehr Kundenservice. Die Produkte lassen sich anhand von Bildern betrachten oder in einer tabellarischen Übersicht bequem vergleichen. Nach Auftragseingang kann per Knopfdruck eine E-Mail an den Kunden gesandt werden, um ihn über den Bearbeitungsstatus zu informieren.

Aktionsartikel und Cross-Selling. Leistungsstarke Funktionen wie die Erfassung von Aktionsartikeln oder Cross-Selling können genutzt werden und steigern so den Umsatz.

Übersichtliche Auftragseingänge. Für die Mitarbeiter wird in einer Übersicht komfortabel der Auftragseingang mit umfangreichen Details angezeigt. Bearbeitete Aufträge werden in einer separaten Tabelle ausgewiesen, sodass der Bearbeitungsstand jederzeit klar einsehbar ist.

Intelligente Auswertungen. Die getätigten Umsätze lassen sich in Gesamtumsatz und Tagesumsatz sowie gefiltert nach Artikeln und Kunden abrufen. Weitere Reports ermöglichen eine gute Übersicht.

eBusiness aus einem Guss. Im Portal lassen sich die Funktionen bestmöglich im Zusammenspiel mit weiteren Anwendungen nutzen. So können Workflows, Benutzer und Aufträge aus einem Guss gemanagt werden.

Kurz & bündig:

- Im Handumdrehen einsetzbar
- Einfach zu administrieren
- Leistungsstarke Shop-Funktionen
- Verschiedene Auswertungen möglich
- Mit weiteren Portalanwendungen kombinierbar
- Browser- und plattformunabhängig
- Offen für Anpassungen

Voraussetzungen:

- Intrex Professional
- Intrex Portal Manager (kostenlos) zum Import der Applikation
- Intrex Application Server mit Userlizenzen oder einer Applikationslizenz

Preis:

1.048,- Euro

(zzgl. MwSt.) für beliebig viele Intrex-User



PRODUKTMERKMAL	VORTEIL
Produkte im Handumdrehen einstellen	<ul style="list-style-type: none"> • Mithilfe flexibler Beschreibungen lassen sich Produkte und Marken bestmöglich und kundenorientiert präsentieren und der Artikelnutzen effektiv hervorheben. • Der Kunde kann ein unvergleichbares Einkaufsereignis erleben. Dies dient als Basis für eine höhere Kundenzufriedenheit, Kundenbindung und somit zur Umsatzsteigerung.
Produkte mithilfe von Kategorien und einer leistungsstarken Suchfunktion schnell finden und über die Einkaufswagen-Funktion komfortabel bestellen	<ul style="list-style-type: none"> • Mithilfe der Kategorien kann der Kunde intuitiv durch das Sortiment navigieren. • Durch die leistungsstarke Suche lässt sich das gewünschte Produkt schnell und unkompliziert finden. • Die Funktionen tragen zu einem positiven Einkaufserlebnis bei und können somit den Umsatz erhöhen.
Nutzung von Cross-Selling-Potenzial	<ul style="list-style-type: none"> • Der Nutzer kann in Beziehung stehende Artikel wie beispielsweise Zubehör oder Ersatzteile schnell und komfortabel abrufen. • Die Nutzung von Cross-Selling-Potenzialen kann einen beträchtlichen Umsatzzuwachs erzeugen.
Feedback-Mechanismen	<ul style="list-style-type: none"> • Der Kunde kann nach dem Kauf per Mausklick über den aktuellen Bearbeitungsstatus informiert werden. • Durch Feedback-Mechanismen verbessert sich die Kommunikation mit dem Kunden, wodurch sich dessen Kundenzufriedenheit erhöht. • Sind Produkte und Marken positiv in den Köpfen der Kunden verankert, kann dies zu einer höheren Kundenbindung führen und somit mehr Umsatz generieren.
Übersicht über eingegangene Aufträge und bereits bearbeitete Aufträge	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Aufträge sind sofort ersichtlich und können somit schnell bearbeitet werden. Dies führt zu kürzeren Reaktionszeiten und somit zu einer effizienteren Abwicklung von Aufträgen. • Die jederzeitige Einsicht in den aktuellen Bearbeitungsstand bietet die Basis für eine klare Kommunikation mit dem Kunden. • Die Kundenzufriedenheit und der Umsatz lassen sich erhöhen.
eBusiness aus einem Guss	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendungen aus dem Portal (z.B. CRM) können unkompliziert mit dem Webshop verknüpft werden. Zum Beispiel können E-Mails an Vertriebsmitarbeiter versendet werden, wenn ein Kunde in einem bestimmten PLZ-Gebiet oder einer bestimmten Betriebsgröße ein Produkt im Shop anfordert. • Echtes eBusiness kann betrieben und Benutzer, Workflows und Aufträge aus einem Guss gemanagt werden. • Mehr Effizienz im Vertrieb und eine bessere und individuellere Kundenbetreuung werden erzielt.