



Multishop

Plattform zur Händlerintegration,
für Multi-Brand-Shops und B2B-Marktplätze

Multishop: Eine flexible Plattform für E-Commerce-Ökosysteme

Die Multishop-Plattform richtet sich an Großhändler und Hersteller, die unterschiedliche Sortimente vertreiben oder mehrere Shops unter einer Oberfläche verwalten möchten – in Eigenregie oder gemeinsam mit Partnern. Von Multi-Brand-Shops über Multi-Vendor-Stores bis hin zu einem eigenen Marktplatz ist der Multishop genau die richtige Plattform.

Der Multishop ist eine äußerst flexible Plattform, die vielseitige Vertriebsstrategien unterstützt. Von der Integration Ihres Vertriebsnetzes mit Händlershops über separate Marken- oder Ländershops oder ein Shop-in Shop-Modell bis hin zu (regionalen) Marktplätzen mit diversen Anbietern und Sortimenten deckt der Multishop viele Szenarien ab.

Möglich macht das der modulare Aufbau der Multishop-Plattform basierend auf der ausgereiften B2B-Shopsoftware Ibexa Commerce. Nutzen Sie genau die Module, die zu Ihrer Strategie passen oder bauen Sie die E-Commerce-Plattform nach und nach mit weiteren Modulen aus.

Der Multishop eignet sich für

- ✓ Hersteller und ihre Händler
- ✓ B2B-Großhandel
- ✓ Multi-Vendor-Stores
- ✓ Multi-Brand-Shops
- ✓ B2B-Marktplätze
- ✓ Einkaufsgemeinschaften
- ✓ Verbundgruppen
- ✓ Franchise-Unternehmen
- ✓ Genossenschaften, Verbände
- ✓ Omnichannel-Handel



Der Multishop als Plattform für eigene Markenshops und Ländershops

Die Multishop-Plattform unterstützt Unternehmen beim Verwalten von unterschiedlichen Marken- und Ländershops. Das erlaubt es, ein individuelles Design für jeden Shop zu konzipieren und darin ganz bestimmte Sortimente zu verkaufen. Ebenso können spezielle Inhalte erstellt werden und unterschiedliche Zielgruppen angesprochen werden.

International agierende Handelsunternehmen können mit dem Multishop verschiedene eigene Online-Shops in den unterschiedlichen Märkten betreiben. Diese gehen über eine jeweils andere Sprachfassung weit hinaus.

Mit dem Multishop kann ein Onlineshop den Schwerpunkt in jedem Land zum Beispiel auf ein besonders beliebtes Produktsegment setzen und es im Shop prominent präsentieren. Ebenso ist es möglich, dass der Webshop in einem Land nur B2B-Kunden adressiert, während der Shop in einem anderen Land auch das B2C-Geschäft ins Auge fasst und den Shop deshalb anders positionieren und gestalten möchte.

Damit ermöglicht der Multishop flexible Multi-Brand-Szenarien und unterstützt internationale Unternehmen mit unterschiedlichen Ausgestaltungsmöglichkeiten für ihre Ländershops.

Die einzelnen Brands oder lokalen Tochterunternehmen verwalten und individualisieren ihren Shop innerhalb der Multishop-Plattform selbstständig. Dabei können sie über die zentrale Plattform auf alle Produkte des Mutterunternehmens zugreifen und sich die gewünschten Sortimente zusammenstellen oder eigene Produkte hinzufügen.



Der Multishop als Plattform für den Aufbau eines eigenen B2B-Marktplatzes

Sollen auch andere Anbieter eine Möglichkeit erhalten, ihre Produkte auf Ihrer E-Commerce-Plattform anzubieten, dann bietet der Multishop auch hier den richtigen Funktionsumfang. Unternehmen können damit zum Beispiel einen lokalen Marktplatz oder ein branchenspezifisches Beschaffungsportal aufbauen.

Teilnehmende Händler können in der E-Commerce-Plattform ihre eigenen Produkte und Preise hochladen. Sie offerieren somit zusätzliche Produktsortimente und erhöhen die Attraktivität der Einkaufsplattform für den Kunden.

Bei der Logistik stehen den Händler wiederum zwei Möglichkeiten zur Auswahl. Die Produkte auf dem Marktplatz werden entweder von den Händlern selbst versendet oder können zentral über den Plattformbetreiber verschickt oder ausgeliefert werden.

Mit der Verkaufsmöglichkeit für externe Anbieter trägt die Multishop-Plattform dem Trend Rechnung, dass immer mehr Unternehmen B2B-Marktplätze als Einkaufskanal nutzen. Denn hier können sie bequem in einer Plattform alle Einkäufe zusammenführen und auch Angebote besser vergleichen.

Mit dem eigenen Marktplatz auf Basis der Multishop-Plattform können Großhändler somit ihren Kunden eine komfortable Einkaufsplattform anbieten und binden gleichzeitig weitere Händler mit ein. Diese Vielfalt macht den Marktplatz wiederum attraktiver für den Kunden.



Der Multishop als gemeinsame E-Commerce-Plattform für Partner und Händler

Binden Sie Ihre Händler und Partner mit der modularen Multishop-Plattform in Ihre E-Commerce-Strategie ein. Damit gelingt Ihren Fachhändlern der unkomplizierte Einstieg ins Online-Geschäft. Außerdem vermeiden Hersteller Konflikte mit dem Fachhandel, wenn sie selbst direkt an den Kunden verkaufen.

Hersteller, Großhändler und Verbundgruppen sehen sich einer immer stärker wachsenden Onlinenachfrage ausgesetzt. Kunden verlangen nach bequemen Bezugsquellen im Internet. Gleichzeitig ist der Fachhandel immer noch der zuverlässigste und umsatzstärkste Verkaufskanal für die Hersteller.

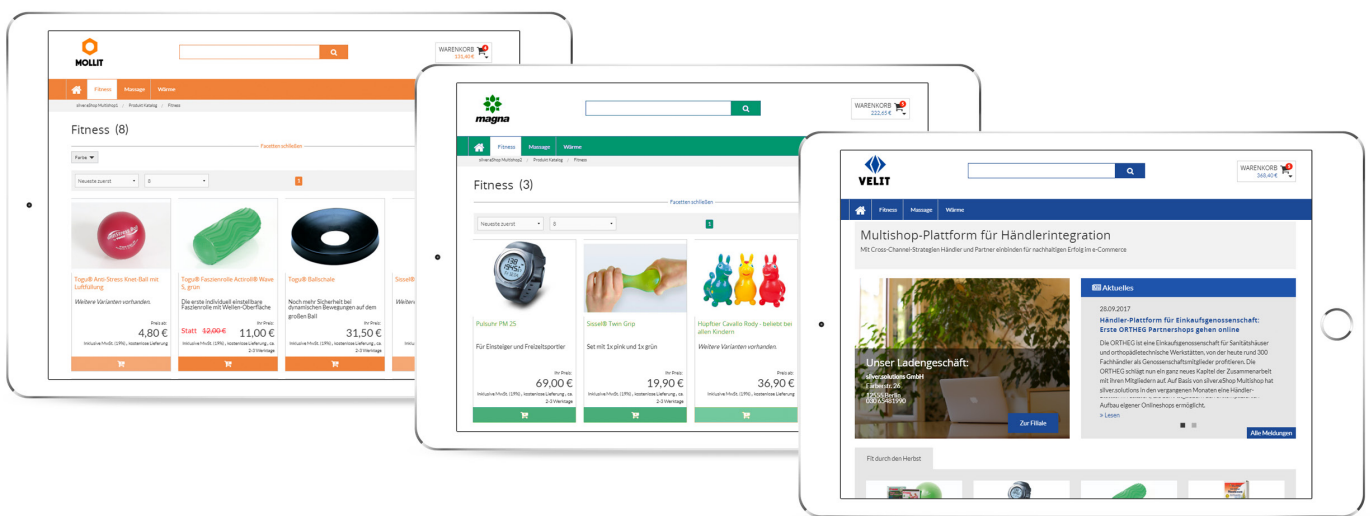
Es gilt den Spagat zu meistern zwischen der Steigerung der Onlineabsätze und dem Erhalt der Vertriebsbeziehung zu den Händlern. Mit einer Softwareplattform zur Händlerintegration können Hersteller, Großhändler und Verbände ihren Händlern neue Wege ins Onlinegeschäft eröffnen und gleichzeitig die eigene Marke stärken.

Sie als Hersteller, Großhändler oder Dachorganisation stellen in der Händlerplattform zentral Produktdaten, Listenpreise, Bilder, rechtskonforme Texte und weitere Daten bereit. Händler wählen aus vorbereiteten Shop-Vorlagen und erhalten mit wenig Aufwand eine Onlinepräsenz, über die ihre Filialen gefunden werden. Genauso einfach ist es, einen eigenen Onlineshop samt Website zu eröffnen. Hierbei profitieren Händler von der Anbindung an die zentrale Plattform inklusive aller Texte und Produktinformationen.



Mehr Umsatz mit Partnershops

Ein Multishop ist ein sehr gutes Marketing- und Vertriebsinstrument, um Partner und Händler an sich zu binden und den Verkauf zu fördern. Dank des modularen Systems des Multishops wählen Sie aus verschiedenen Shopfunktionen und Vertriebsmodellen diejenigen aus, die zu Ihnen und Ihren Händlern passen. Die Plattform ist für den Partner auch ohne Vorkenntnisse einfach zu pflegen und bietet eine qualitativ hochwertige Online-Darstellung bei niedrigen Investitionskosten.



Vorteile für Hersteller, Verbände und Großhändler

- ✓ Enge Integration und Bindung Ihrer Partner
- ✓ Mehr Reichweite und Markenbekanntheit
- ✓ Direkterer Kontakt zum Endkunden
- ✓ Umsatzsteigerung durch mehr Bezugsquellen
- ✓ Bessere Verknüpfung der Kanäle im Omnichannel
- ✓ Vielseitige Module passend zu Ihren Händlern
- ✓ Flexibel skalierbare Multishop-Plattform

Vorteile für Ihre Partner

- ✓ Passende Module für jeden Händlertyp
- ✓ Schneller Aufbau einer Onlinepräsenz
- ✓ Zusätzliche Umsätze durch Onlineverkauf
- ✓ Click & Collect führt Kunden ins Ladengeschäft
- ✓ Unkompliziertes Setup, niedrige Kosten
- ✓ Einfache Produktdatenpflege durch zentrale Daten
- ✓ Verkauf zusätzlicher, eigener Produkte möglich

Modular & anpassungsfähig

Nicht jeder Händler ist gleich. Und nicht für jedes Geschäftsmodell eignet sich ein Universalkonzept. Der Multishop passt sich jeder Situation optimal an. Die E-Commerce-Lösung ist modular aufgebaut. Stimmen Sie die Funktionen aufeinander ab, sodass sie zu Ihnen und Ihren Händlern passen. Obendrein können individuelle Anpassungen und spezielle Features im Projekt nach Bedarf zusätzlich umgesetzt werden.

Diese und weitere Module bietet der Multishop für die Händlerintegration

| | | | |
|-----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| Einfache Händlerseite | Eigene Händlershops | Lokale Händlersuche | Auftragsvermittlung |
| Provisionsmodelle | Eigenes Design | Texte pflegen | Preise ändern |
| Eigene Produkte | Click & Collect | Dropshipping | Auftragsmanagement |
| Kundenverwaltung | Sortimentssteuerung | Händler-ERP anbinden | Statistiken |

Vorteile im Überblick

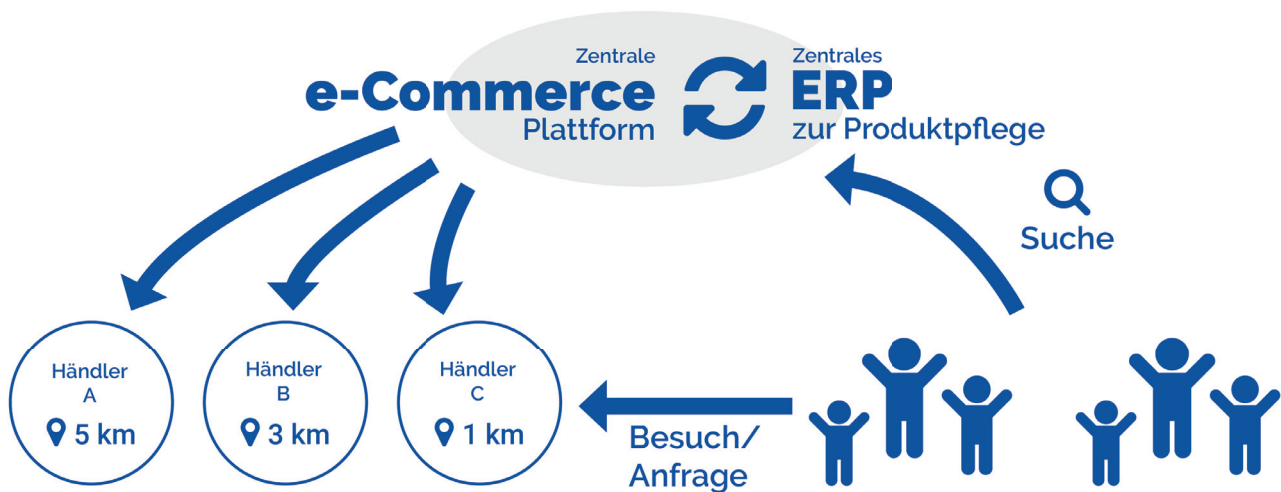
- ✓ Schnelles Setup durch individuell anpassbare Vorlagen
- ✓ Geringer Aufwand durch Import zentraler Inhalte (Bilder, News, Produktslider)
- ✓ Attraktive Homepage mit eigenen Inhalten im CMS
- ✓ Mehr Reichweite durch responsive, suchmaschinenfreundliche Seiten
- ✓ Einfache Pflege der Shopdaten mit komfortablem Shop-Builder
- ✓ Hochladen eigener Preise und Lagerbestände
- ✓ Eigene Produkte und Kategorien anlegen inkl. Bilder, PDFs und Videos
- ✓ Mehr Usability durch komfortable Suche für alle Produkte und Inhalte
- ✓ Hohe Sichtbarkeit für Filialen durch Händlersuche
- ✓ Lokale Händler profitieren von Abholung im Ladengeschäft
- ✓ Restposten abverkaufen durch eigene Aktionsangebote
- ✓ Aufträge flexibel erhalten, z.B. im Händler-ERP oder per E-Mail
- ✓ Ordersplitting möglich, um einzelne Artikel aus dem Zentralshop zu senden

Drei Use Cases für die Händlerintegration

Sie haben die Wahl – der Multishop ist modular aufgebaut und passt sich Ihren Wünschen an. Drei typische Szenarien für die Händlerintegration in der zentralen E-Commerce-Plattform stellen wir in den folgenden Use Cases vor.

Use Case 1

Händler und Filialen erhalten eine Online-Präsenz



Einzelhändler, die noch keine eigene Website oder einen Onlineshop haben, bringt die Händlerintegration der Multishop-Plattform unkompliziert online. Besonders lokale Händler profitieren von einer Möglichkeit, mit ihrem Produkt- und Dienstleistungsspektrum online gefunden zu werden.

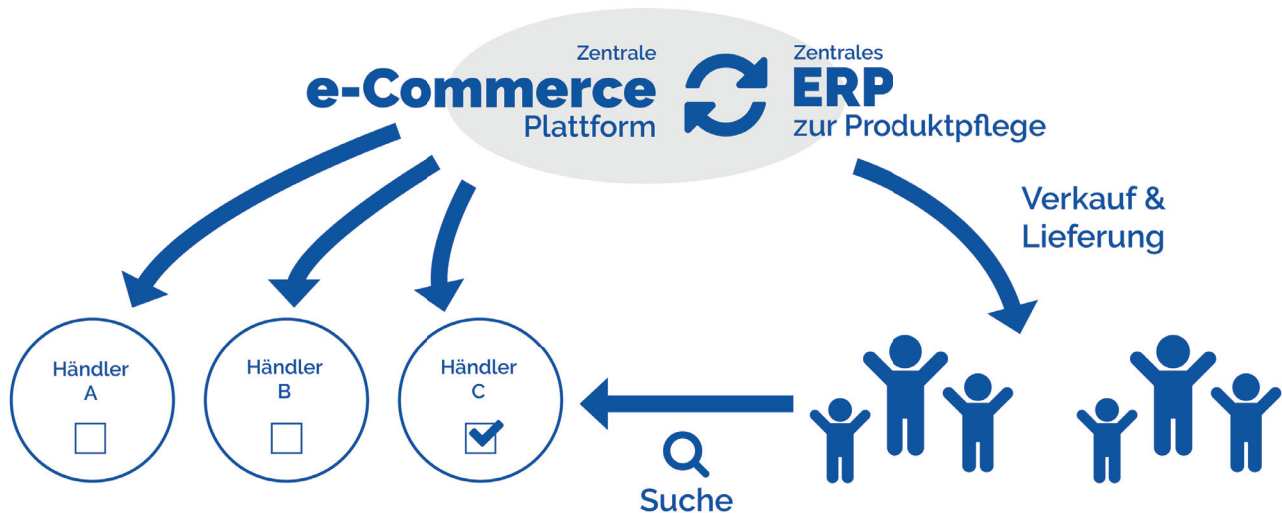
1. Der Kunde sucht auf der zentralen Plattform nach einem Produkt.
2. Die Plattform findet Händler in seiner Nähe, die das Produkt verfügbar haben.
3. Der Händler begrüßt neue Kunden in seinem Geschäft vor Ort.

Alternativ können Kunden auch eine Anfrage zu diesem Produkt an den Händler senden, um beispielsweise einen Einbauservice in Anspruch zu nehmen. Auf diese Weise vermittelt die Plattform dem Händler einen Auftrag.

Bei der Händlersuche kann der Kunde verschiedene Filter nutzen, zum Beispiel gezielt nach dem gewünschten Produkt, angebotenen Services oder nach Entfernung des Ladens suchen.

Use Case 2

Der Händler verkauft online, ohne selbst einen Onlinehop zu betreiben



Ihre Händler möchten zusätzliche Einnahmen über den Online-Kanal generieren? Sie wollen ihre Produkte aber online verkaufen, ohne dafür gleich einen eigenen Onlineshop zu eröffnen? Dafür gibt es eine einfache Möglichkeit mit dem Multishop-System.

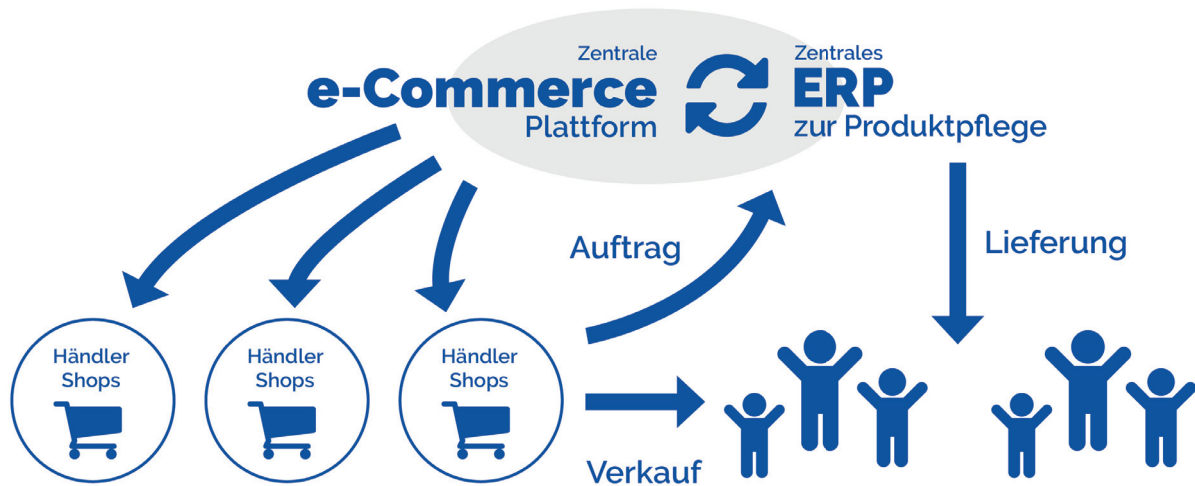
1. Der Kunde sucht auf der zentralen Plattform nach einem Produkt.
2. Der Multishop zeigt passende Händler an, aus denen der Kunde einen auswählt.
3. Der Kauf wird über die zentrale Plattform, aber im Namen des Händlers abgewickelt.

Die Kunden können das Produkt sofort online kaufen. Die Verwaltung eines eigenen Onlineshops spart sich der Händler allerdings.

Bei der Logistik ist der Multishop besonders flexibel. Entweder versendet der Händler die Ware selbst oder die Zentrale des Herstellers übernimmt den Versand für ihn. Es ist auch möglich, dass der Kunde die gekaufte Ware beim gewählten Händler abholt. Dadurch kann der Händler neue Kunden in sein Ladengeschäft locken und vor Ort zusätzliche Verkäufe generieren.

Use Case 3

Der Händler betreibt einen eigenen Online-Shop



Auf der Multishop-Plattform des Herstellers, Großhändlers oder Verbandes betreiben mehrere angeschlossene Händler einen echten eignen Webshop, ähnlich wie bei einem Shop-in-Shop im stationären Einzelhandel. Für den Endkunden ist das nicht zu erkennen, denn er kauft im individuellen ausgestalteten Shop des Händlers. Das umfasst Logo, Farben, Inhalte sowie das individuelle Portfolio und die Services dieses Händlers.

1. Der Kunde sucht ein Produkt im Shop des Händlers.
2. Er bestellt die Ware direkt beim Händler.
3. Die Ware wird wahlweise vom Händler selbst oder zentral vom Hersteller im Namen des Händlers versendet.

Der Händler kann seinen Shop nach seinen Wünschen konfigurieren und sogar eigenen Content im integrierten CMS pflegen. Aufträge und Kundendaten verwaltet der Händler selbst. Sein Sortiment kann er individuell steuern und um eigene Produkte erweitern.

Gleichzeitig profitiert der Onlineshop als Teil der Multishop-Plattform von Synergieeffekten. Die Zentrale vermittelt dem Händler über eine Händlersuche zahlende Kunden. Der Händler spart Ressourcen, indem er die Infrastruktur und Geschäftsprozesse der Dachorganisation nutzt und die Produktdaten aus der Plattform importiert.

Kundenreferenzen

DLRG

Niehues
Hydraulik · Automation

indunorm
Bewegungstechnik


LEDERER

ORTHEG

bürkert
FLUID CONTROL SYSTEMS

M.K. Computer
ELECTRONIC GmbH


DEPESCHE

Cornelsen

silver.solutions GmbH

Der Berliner Softwarehersteller und Dienstleister silver.solutions realisiert seit dem Jahr 2000 anspruchsvolle E-Commerce-Plattformen und Integrationsprojekte für weltweit tätige Unternehmen. Die E-Commerce-Lösungen sind speziell auf die Anforderungen im B2B-Handel zugeschnitten. silver.solutions berät und unterstützt Kunden bei der Einführung eigener Multishop-Ökosysteme mit Multi-Brand-Shops, B2B-Marktplätzen und Händlerintegration. Die E-Commerce-Lösungen sind heute bei über 200 Großhändlern, Herstellern, Verbänden, Einkaufsgemeinschaften, Verbundsystemen und deren Händlern im Einsatz.

 www.silversolutions.de
 contact@silversolutions.de
 Fon: +49 030 65 48 19 90

silver.solutions GmbH
Färberstraße 26
12555 Berlin