

MEINE VERTRIEBSSTRUKTUR, MEINE TOOL-ARENA

Partner der Tool-Arena haben die Möglichkeit, direkt über den Online-Marktplatz zu vertreiben oder ihren Handel mit in die Tool-Arena zu integrieren.

VORTEILE FÜR PARTNER/HÄNDLER

- ✓ Zeitersparnis durch vollständig digitalisierte Abwicklung zwischen Hersteller und Händler
- ✓ Wettbewerbsfähiger E-Commerce-Vertriebskanal ohne viel Aufwand
- ✓ Zeitgleich mehrere Marken auf der Plattform verkaufen
- ✓ Netzwerkeffekte
- ✓ Kundenbindung

VORTEILE FÜR ENDKUNDEN

- ✓ Einkauf zu den gewohnten (Sonder-) Konditionen beim üblichen Firmen-Ansprechpartner
- ✓ Stammdaten in Herstellerqualität 24/7 abrufbar
- ✓ Automatisierung des Bestell- und Anfrageprozesses via EDI-Schnittstellen möglich

ALS HÄNDLER IN DER TOOL-ARENA LISTEN LASSEN

ONBOARDING-OPTION 1

Die Marken, die Sie über die Tool-Arena verkaufen wollen, sind bereits gelistet.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir leiten die Freigabe durch den Hersteller direkt ein. Anschließend sind es nur noch wenige Schritte, um Sie auf unserer Plattform zu listen:

- Definition Ihres Vertriebsgebietes
- Übermittlung Ihrer kaufmännischen Daten
- Anlage des Händlerprofils, über das sich Kunden schnell und einfach über Sie als Händler, Ihre Einkaufsbedingungen und Verkaufsberechtigungen informieren
- Freischaltung auf der Plattform

ONBOARDING-OPTION 2

Die Marken, die Sie über die Tool-Arena verkaufen wollen, sind noch nicht gelistet.

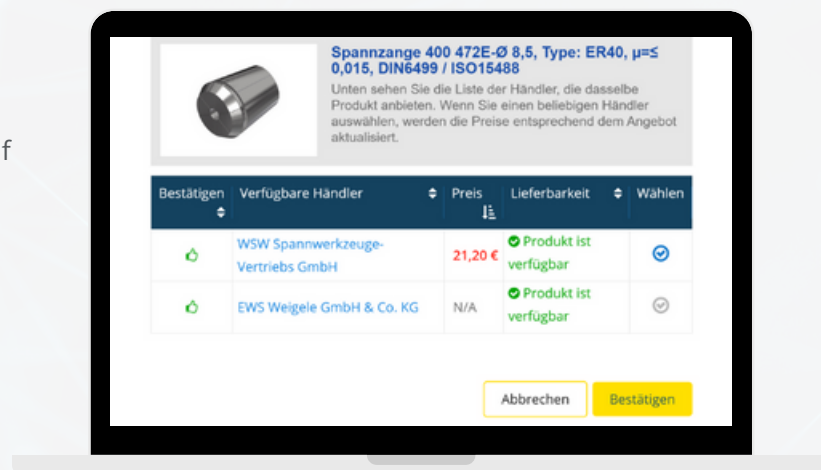
Sprechen Sie uns an! Wir prüfen gerne, wie auch Ihre Handelsmarke auf unserer Plattform gelistet werden kann.

So wächst das Portfolio der Tool-Arena und Sie können Ihren Kunden online wie offline das gleiche Produktportfolio bieten.

EIN PRODUKT, MEHRERE HÄNDLER

Gelistete Händler werden schon auf Produktebene angezeigt (siehe Abbildung rechts).

Ist mehr als ein Händler für ein Produkt gelistet, kann der Kunde einen Händler auswählen.



BESTELLUNG ZU INDIVIDUELLEN KONDITIONEN

Kundenbindung auf allen Ebenen: Auch in der Tool-Arena können Kunden zu ihren individuell mit Herstellern/Händlern vereinbarten Konditionen bestellen.

Schon bei der Registrierung durchläuft der Kunde ein Wizzard. Dort kann er bevorzugte

Marken zu seinem Firmenprofil hinzufügen und sich für Händler entscheiden.

Der Hersteller/Händler bekommt eine Benachrichtigung zur Überprüfung, ob Sonderkonditionen vereinbart sind. Diese werden im Kundenprofil hinterlegt.

EFFIZIENTE DIGITALISIERUNG DES BESTELLPROZESSES

Sie können Ihr Warenwirtschaftssystem (ERP-System) in nur wenigen Schritten an die Tool-Arena anbinden. So werden Bestellungen Ihrer Kunden direkt in Ihr System übertragen (EDI –

Electronic Data Interchange). Nach Wunsch werden auch Auftragsbestätigungen ohne zusätzlichen händischen Aufwand an den Kunden zurückgesendet.

