



PROSELLER AG

*Concerto*  
*Clever ein- und verkaufen*



# Success Through Process





## Gedanken E-Commerce 1994 – 2009

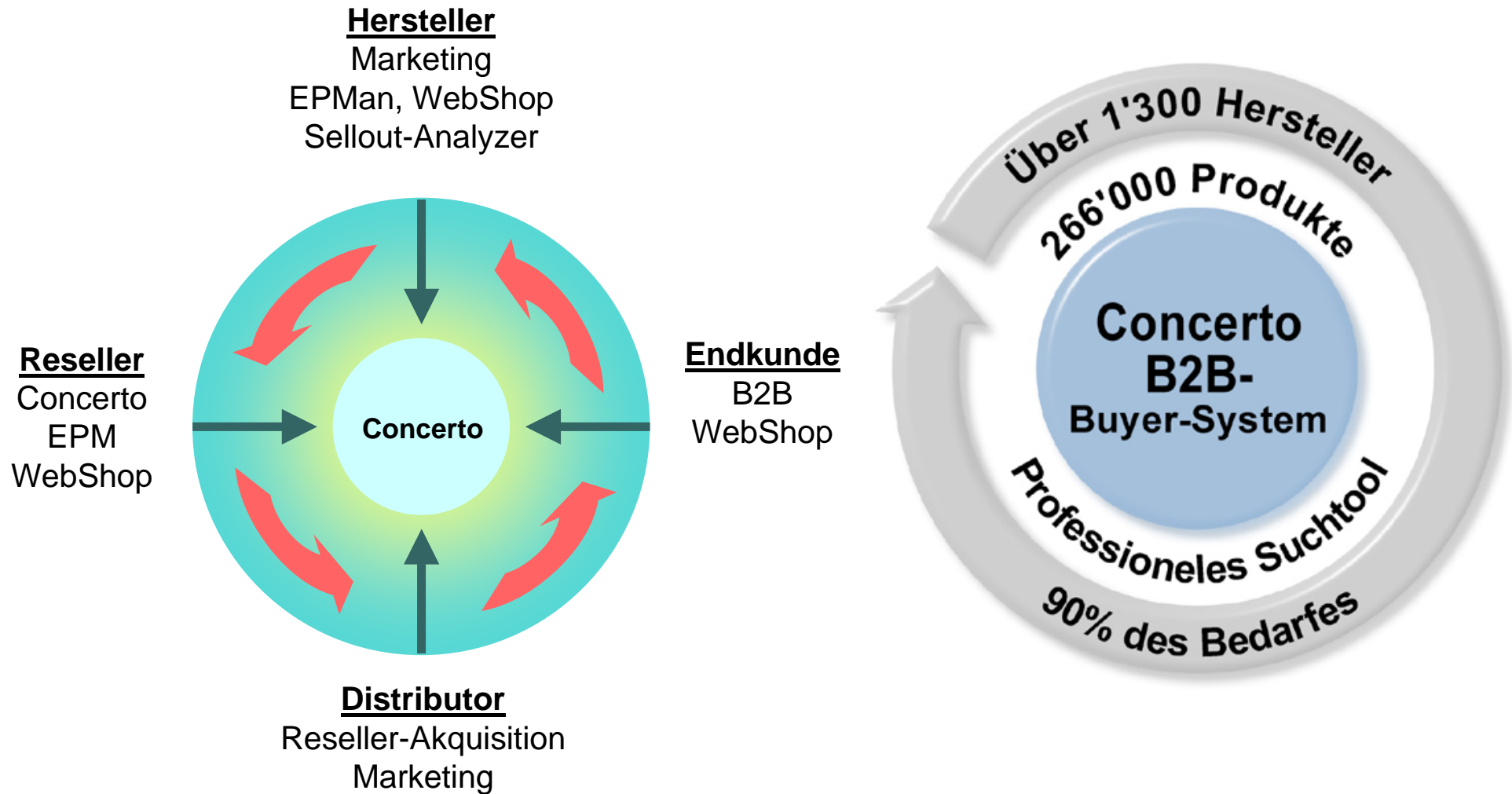
<b>Hardware / Software</b>	>> Kosten, Speed, Funktionen
<b>Internet</b>	>> Anzahl Anschlüsse, Kosten, Speed
<b>ERP / Software</b>	>> Kosten, Funktionen, Anzahl Installationen
<b>Produkte</b>	>> Vielfalt, Beschaffenheit, Preise, Transport
<b>Vertrauen</b>	>> Einkaufsverhalten, Mündigkeit
<b>Entwicklungskosten</b>	>> Jedes Jahr mindestens 50% günstiger
<b>E-Commerce</b>	>> Neue Vertriebswege definieren sich <b>Jetzt ist es endlich ein Vertriebskanal!!!</b>

### **Turbo ab 2008 – Bi-Turbo ab 2009**

<b>Anzahl Shops</b>	>> 4'000? - <b>Tradoria, Zlio. Amazon 19 Mrd</b>
<b>Produkte</b>	>> Bücher, Kleidung, IT - <b>TradeDoubler</b>
<b>Umsätze und Zahlen</b>	>> 140 Mio? 500 Mio? Mia? – <b>Umsatz rückläufig</b>



# Wo steht Concerto?





## Key Points von Concerto

### Einkauf

- Von den **Distributoren** werden die Produktkataloge **mit Individualkonditionen** in eine einheitliche Form gebracht.
- Diese Produktkatalogdatei wird **täglich aktualisiert**.

### Verkauf

- EPM **verwaltet und aktualisiert** die Einkaufs- und Verkaufssituation der ausgewählten Artikel.
- **Alle zur Verfügung gestellten Informationen** werden eingesetzt, um den optimalsten Produktdatensatz zu generieren.
- **Variable Preisregeln** zur Berechnung des Verkaufspreis und des EVP.

**Die Zeiteinsparung ist massiv.**

# ● ● ● Concerto Produkte



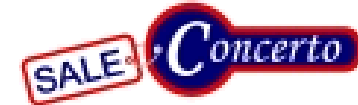
## Die Innovation im Einkauf!

- ✓ Jederzeit Zugriff auf die aktuellsten Zahlen der Distributoren
- ✓ Massive Zeiteinsparung beim Einholen von Preisauskünften und Lagerbestandsinformationen
- ✓ Garantiert bester Einkaufspreis
- ✓ Optimale Verhandlungsposition
- ✓ Video Concerto Buy



## Top-aktuelle Datenbank

- ✓ Eine Schnittstelle und ein File!
- ✓ Täglich aktuelle Daten
- ✓ Preis-, Verfügbarkeits-, Distributoren-, und Daten-Manager
- ✓ Über 90% aller IT-Produkte
- ✓ Der Multilieferantenkatalog mit beliebigen Schnittstellen
- ✓ Video Concerto Data



## Concerto WebShop + B2B

- ✓ Täglich aktuelle Daten
- ✓ Variable Preisregeln
- ✓ Modernste Suchmaschinen
- ✓ Automatische Verwaltung der Produkte
- ✓ B2B Einkaufstool für schnellere Arbeitsabläufe
- ✓ Video Concerto Sale

# Concerto Informationsflüsse



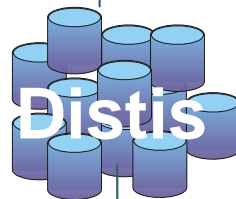
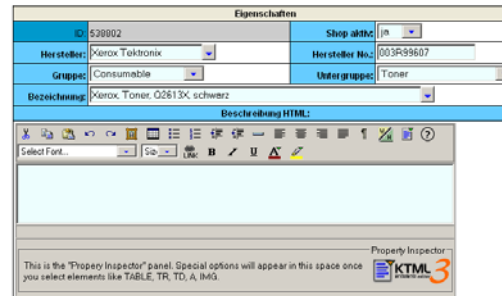
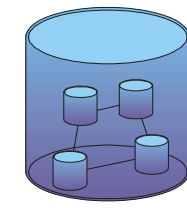
Concerto



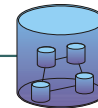
EPM



Concerto WebShop



Bestellung



OrderManager Pro

Wahl des besten Distis

Bestellung

Effektiver Betrag, Bestätigung, Ordertracking, Rechnung, Gutschriften

DOA, RMA, Garantien





# Was kann Concerto Data - EPM?



## **Monitoring Produkte** (Produkt - Organizer)

- Preisänderungen, Produkte - Änderungen
- Neue, alte oder EOL - Produkte, wieder an Lager

## **Monitoring Einkauf** (Einkauf - Organizer)

- Pooling, Überwachung
- Einkauf, Konditionen - Überwacher

## **Monitoring Distributor** (Disti - Organizer)

- Preisentwicklung, Verfügbarkeit
- Produkt - und Sortiments - Auswahl

## **Automatismen**

- Regelwerk für Produkte - Wahl: Produkte - Klasse, Best Price on Stock, Best Price oder für Distributorauswahl

## **ContentManager**



# Was kann Concerto Sale – WebShop?



	Anzahl	Informationen	Variablen	Nutzen
Disti	<b>50 Distributoren</b> Alle Hersteller 202'000 Produkte	Kurz-Sales Text Bilder (15 %) PDF (10 %)	<b>BestPrice</b> BestPrice on Stock Variable Preis-Regeln  Freie Auswahl der favorisierten Distis	DatenFile für ERP Bilder
Hersteller	Über 1'300 Hersteller	Marketing Informationen	Hersteller-Shop Toner, Drucker-Shop PC-Server-Shop Gesamt-Sortiment-Shop	Werbeunterstützung Marketing-Unterstützung Promotionen Leads
Produkte	IT-Produkte CE-Produkte	Daten von neuen CE-Distis	Promotionen Aktionen, Ausverkauf Neue Produkte <b>Eigene Produkte</b>	Neue Geschäftsfelder mit CE-Produkten <b>Alle CH-Promotionen</b>
Concerto WebShop	<b>Eigener Web-Shop</b> Eigene URL	Daten von den Distis Eigene Daten Concerto Bilder	Eigene Produkte integrieren <b>Freie Gestaltung</b> , Texte editierbar, eigene Bilder <b>Konditionen für Kunden</b>	Eigener Shop Eigene URL und Traffic <b>Eigene Kunden</b> (geschützt)



# Was ist das Geheimnis des WebShops?



1. **Software:** Der Concerto-WebShop wurde von verschiedenen Fachjurys bewertet und dabei stets in die vordersten Ränge gekürt. Insgesamt werden jährlich über **CHF 390'000.-** in die Weiterentwicklung des WebShops investiert.
- **2. Netzwerk:** Um die WebShops noch breiter im Markt abzustützen, stehen wir in Verhandlungen mit allen möglichen Kooperationspartnern.
- **3. Marketing:** Suchmaschinen aller Art (Memory, Battery, Zubehör), Zusatztexte und Bilder sind wichtige Faktoren, um Kunden von einem Produkt zu überzeugen.
- **4. Prozesse:** Hier können Sie viel Zeit und Geld sparen. Dagegen kosten individuell XML, WebShop-Integration und Direct-Ordering um CHF 40'000.-.

# Schnittstellen Concerto WebShop



- Bonitätsprüfung mit [Creditreform](#)
- ERP Hersteller [ERP Hersteller](#)
- Google Sitemaps im XML Format wird automatisch generiert
- Kreditkarteneinbindung [Datatrans](#)
- Kreditkartenprüfung für Missbrauchsbekämpfung
- Live Support-Tool mit [yalst](#)
- Monitoring und WebShop Controlling [ECONDA](#)
- ProductFinder ([Kingston, Battery, Supplies](#)) und weitere 96
- Produktinformationen in 4 Sprachen [CNET](#)
- Produkt-, Preis- und Lagerschnittstelle zu 55 [Distributoren](#)
- SAP-OCI Schnittstelle
- SSL-Zertifikat, für sichere Server, Übertragung und vertrauenswürdige Identität
- Suchmaschinenfiles werden automatisch generiert.
- Gratis bis auf weiteres auf [www.finder.ch](http://www.finder.ch).
- Testberichte und Reviews [alaTest](#)
- Zertifikate von [e-comtrust](#)
- Zusatzinformationen direkt vom [Hersteller](#)



**Über 875 Millionen Menschen shoppen online**





# ..und ob man es glaubt, oder nicht

94 % der Internetbenutzer treffen ihre Kaufentscheide im Internet

Das glaubwürdigste Medium Internet wird als entscheidender Punkt "Point of decision" immer wichtiger





**Mit dem schnellen Zugriff** auf die Produkte und der großen Verfügbarkeit der Waren im Internet belohnen sich die Online-Shopper.

Sie müssen sich nicht **durch enge Kaufhausgänge** drängeln und an endlos langen Käuferschlangen warten.

Vor allem der Käufertyp der so genannten „Jungen Lustkäufer“ begründet so sein Ausweichen auf das Internet. Er nennt den schnellen und **stressfreien Einkauf** im Netz als Hauptmotiv für Online-Shopping.

Neun von zehn Befragten dieses Käufertyps setzen **auf die Unabhängigkeit**.



## Fakten kennen und nutzen lernen

- ☞ 55 % der Besucher einer Hersteller-Website haben Kaufabsichten
- ☞ Über 80 % der Internet-User informieren sich über ein Markenprodukt direkt auf der Hersteller-Website, ebensoviele erwarten einen Online-Shop. 76 % sind enttäuscht, 48 % verärgert über das Nichtvorhandensein eines Shops.
- ☞ Fast 60 % der Internet-Shopper sind mit den jetzigen Shops unzufrieden.
- ☞ 94 % der Internet-User treffen ihre Kaufentscheidung im Web.  
Wichtigste Kriterien: Preisvergleich 81%, Produktinformationen/Tests 68 %.
- ☞ Jeder zweite Nutzer von Online-Infos kauft auf den Websites ein, wo er die Information gefunden hat.
- ☞ Über 74 % schätzt beim Internet-Einkauf den schnellen Produktzugriff, 58% die Verfügbarkeit
- ☞ Die Hälfte der Shop-Besucher benutzt die Produktsuche.
- ☞ Über 50 % möchte Kundenbewertungen abgeben, rund 46 % haben schon Produkte aufgrund von positiven Bewertungen gekauft
- ☞ Vertrauen in die Hersteller: ein vollständiges Produktsortiment, ein problemloser Zahlungsverkehr und eine verlässliche Lieferung wird bei Herstellern als selbstverständlich angesehen.

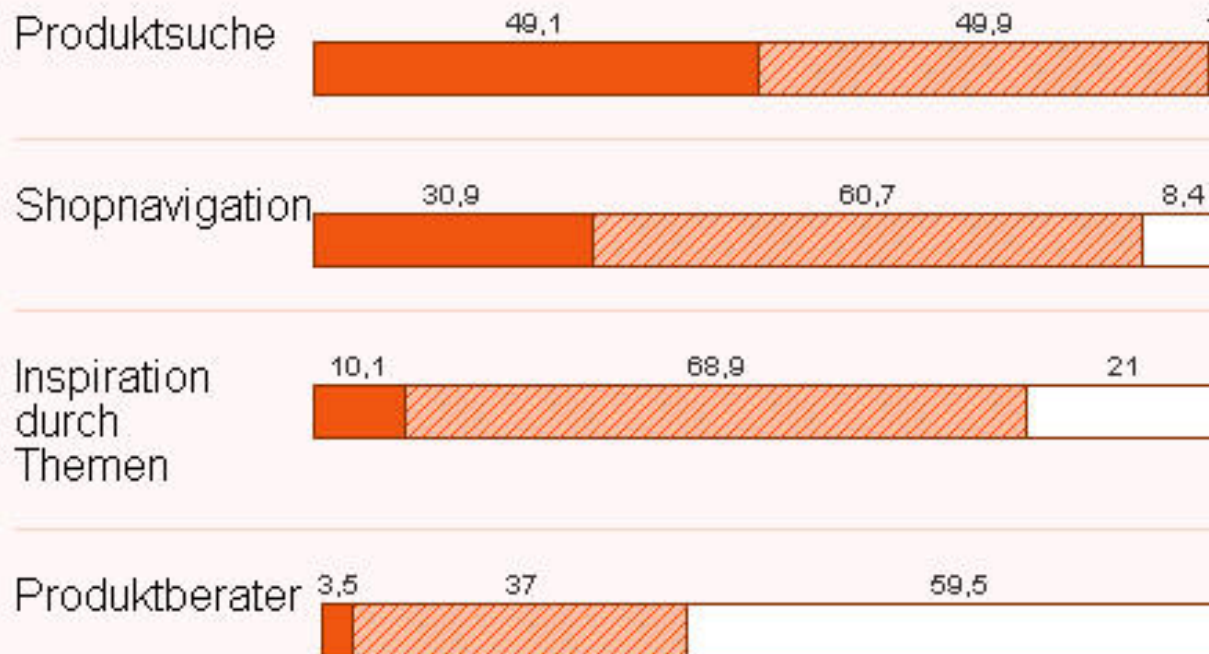
*Zahlen entnommen aus Studien von: Nielsen/NetRatings, novomind AG, Interone Worldwide, Fittkau&Maas, Channel Intelligence, Ad-Hoc*



## Der Kunde weiss, was er will und sucht direkt danach!

Auf der Suche nach Produktinformationen wählen die Nutzer den denkbar einfachsten Weg – die Produktsuche.

Stellen Sie sich folgendes vor: Sie wollen sich in einem Onlineshop über verschiedene Produkte informieren. Wie finden Sie Ihre gewünschten Produkte innerhalb des Onlineshops?





## Der Kunde weiss, was er will und sucht direkt danach!

Auf der Suche nach Produktinformationen wählen die Nutzer den denkbar einfachsten Weg – die Produktsuche.

### Suchfunktion - Schlüssel zum Erfolg

Untersuchungen belegen, dass mehr als die Hälfte der User eines Online-Shops sofort die Suche nutzt, ohne sich die Seite zuvor genauer anzuschauen. Viele Verkäufe werden sogar direkt über eine Suchanfrage generiert. Doch oft versagt die Standard-Suche: Sie findet entweder nichts, zu viel, zu wenig, das Falsche oder aber sie zeigt die Ergebnisse unübersichtlich und schlecht sortiert an. Und wenn die Suche versagt, verlässt der Kunde häufig den Shop und klickt im schlimmsten Fall zur Konkurrenz.

### Nichts gefunden – was nun?

Ungefähr 34 Prozent der Shop-Besucher brechen den Kaufvorgang nach nur einem erfolglosen Versuch ab. Etwa 60 Prozent geben dem Shop eine zweite Chance. Dann muss es aber klappen und das Gesuchte muss auf dem Bildschirm angezeigt werden.

35 Prozent der User finden das gesuchte Produkt nicht, obwohl es im Shop vorhanden ist. 8 Prozent finden es danach doch noch über die Navigation. Es bleiben also 27 Prozent Garnicht-Finder (Nicht-Käufer) übrig. Mit einer besseren Suche aktivieren Sie dieses ungenutzte Potenzial.





### Bücher

1. Feuchtgebiete-Roche
2. Leichenraub-Gerritsen
3. Weight Watchers Einkaufsführer
4. Harry Potter 6-Rowling
5. Fucking Berlin-Rossi
6. Harry Potter 5-Rowling
7. Ich bin dann mal weg-Kerkeeling
8. Harry Potter 7-Rowling
9. Diercke Weltatlas
10. Mr. Dynamit-Guenter

### Computer

1. Medion Notebook
2. Medion PC-System
3. Medion Monitor
4. IBM Thinkpad
5. Kyocera Toner
6. Xerox Widescreen
7. HP Notebook
8. externe Festplatte
9. IBM Thinkcentre
10. Server Gehäuse

### Kleidung & Accessoires

1. Designer Krawatte
2. Dirndl
3. Damenstiefel
4. Springerstiefel
5. Bergschuhe
6. Ed Hardy Schuhe
7. Tasche
8. Pilotenkoffer
9. Korsage
10. Cargo-Hose



### Uhren&Schmuck

1. Lederarmband
2. Armbanduhr
3. Automatikuhr
4. Goldkette
5. Goldtrauringe
6. Königskette
7. Trachtenschmuck
8. Chronograph
9. Collier
10. Bauchnabelpiercing

- ✓ **95%** der Schweizer Online-Bevölkerung hat bereits einmal online eingekauft
- ✓ **Bücher** sind weltweit die meistbestellten Artikel
- ✓ **Stärkstes Wachstum** bei Kleidung und Schuhen
- ✓ **Kreditkarten** weltweit das beliebteste Zahlungsmittel im Internet – **zunehmend Portale wie Sofortüberweisung.de**

- ✓ Die meistbestellten Artikel weltweit sind nach wie vor **Bücher**, Tendenz steigend

**In der Schweiz haben 43 Prozent der Befragten in den letzten drei Monaten Bücher übers Internet gekauft.**

- ✓ Sehr beliebt ist Kleidung/Accessoires/Schuhen, die mit einer Steigerung von 20 auf 36 Prozent die wachstumsstärkste Kategorie bildet (CH: 34%).
- ✓ Weitere Internet-Märkte sind **Videos/DVDs/Spiele** und Flugbuchungen **33%**
- ✓ und **elektronische Geräte CH: 20%**.
- ✓ Schweizer kaufen auch häufig Musik übers Internet (32%).

- ✓ Die **Prediggo** PersonalisationSuite ermöglicht es die Produktanzeigen zu personalisieren. Dies wird die Anzahl Seitenaufrufe, die Verweilzeit und letztendlich die generierten Umsätze erhöhen.
- ✓ Der Prediggo Algorithmus ist fähig, die interessantesten Inhalte (Produkte, Neuigkeiten) zu zeigen, indem er Attribute wie z.B. die Verkaufshistorie, die Browsing Historie, interne Rankings sowie die Inhaltskategorisierung in Erwägung zieht.

### **Vorteile**

- ✓ Erhöhung der Seitenaufrufe der Produkteseiten mit automatisierten, zielgerechten Empfehlungen und erhöhen Sie Ihre Checkout- und Abverkaufs-Raten.
- ✓ Erhöhung der Profitabilität mittels sorgfältig ausgewählter Empfehlungen, welche Ihr gesamtes Verkaufsinventar benutzen,

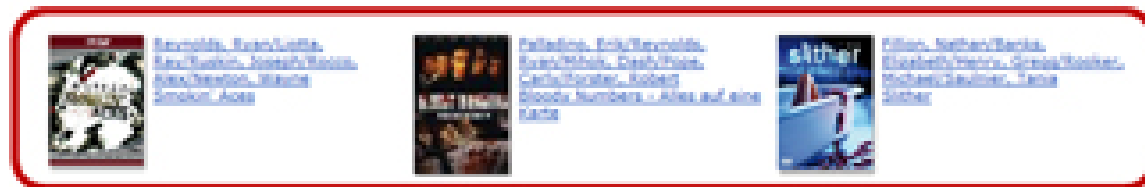

Ihre **e-Commerce, News** oder **Content** Seite

Ihre Seiten-Besucher/Kunden

**Analyse**

- Browsing-Historie
- Einkaufs-Historie
- Schlüsselworte
- Kategorisierung

Empfehlungs-System

**Produkte, News** oder **Content** Empfehlungen


**Prediggo  
Empfehlungs  
System**

✓ Unter **Ontologie** versteht man in der Informatik eine explizite formale Spezifikation einer Konzeptualisierung (Begriffsbildung). Sie ist Teil der Wissensrepräsentation im Teilgebiet Künstliche Intelligenz. Ontologien enthalten Inferenz- und Integritätsregeln, das sind Regeln der Schlussfolgerung und zur Gewährleistung ihrer Gültigkeit. Ontologien haben mit der Idee des semantischen Webs in den letzten Jahren einen Aufschwung erfahren.

**Suche**

[erweiterte Suche](#)

- Kategorien**
- ▶ Apple Computer
  - ▶ Lenovo
  - ▶ Netbooks | Nettops
  - ▶ Adobe
  - ▶ AV | Lautsprecher
  - ▶ Bücher | DVDs
  - ▶ Color Management
  - ▶ Datenträger | CD | DVD
  - ▶ Dienstleistungen
  - ▼ Digitalkamera | Video
    - ▶ 35mm Film
    - ▶ Phototasche



Hersteller-Nr: 3198B007  
Lager: ✘

**Canon**

**342.00 CHF** 1 [In den Warenkorb](#)

Canon Digital Ixus 870 IS Silber 10 Megapixel; Brennweite: optisches 4-fach Zoom 28 - 112 mm - digitales 4-fach Zoom; LCD-Monitor: 3"

**Produkt Beschreibung** | **Kurzbeschreibung** | **Technische Details** | **PDF**

**Canon Digital Ixus 870 IS Silber**  
10 Megapixel; Brennweite: optisches 4-fach Zoom 28 - 112 mm - digitales 4-fach Zoom; LCD-Monitor: 3" TFT-LCD 230000 Bildpunkte; Sensor: 1/2,3" CCD-Chip; Dateiformat: JPEG (.jpg), Video MOV, WAV; Wechselspeicher: Secure Digital Karte (SD/SDHC), MMC; Schnittstellen: USB, Netzgerät, Audio/Video (PAL/NTSC); Stromversorgung: 1 x Akku (NB-5L), Netzgerät optional; Abmessungen (BxHxT): 93.8 x 56.8 x 23.6 mm; Gewicht: 155 g; Lieferumfang: Kamera, Akku, Ladegerät, USB-Kabel, Audio/Video-Kabel, Handschlaufe, Software

**Warenkorb**

0 Produkte

**Anmelden**

eMail-Adresse:

Passwort:

[Anmelden](#)

- [Passwort vergessen](#)
- [Kundenkonto eröffnen](#)

**Neue Produkte**

[Outlook 2007 Win32](#)

**Suche**

[erweiterte Suche](#)

- Kategorien**
- ▶ Apple Computer
  - ▶ Lenovo
  - ▶ Netbooks | Nettops
  - ▶ Adobe
  - ▶ AV | Lautsprecher
  - ▶ Bücher | DVDs
  - ▶ Color Management
  - ▶ Datenträger | CD | DVD

**Other 10 Megapixel Digital Cameras**

	Canon Ixus 970 IS 393.80 CHF		Nikon Coolpix S60 343.25 CHF		Olympus Tough 6000 366.90 CHF
--	---------------------------------	--	---------------------------------	--	----------------------------------

Hersteller-Nr: 3198B007  
Lager: ✘

**Canon**

**342.00 CHF** 1 [In den Warenkorb](#)

Canon Digital Ixus 870 IS Silber 10 Megapixel; Brennweite: optisches 4-fach Zoom 28 - 112 mm - digitales 4-fach Zoom; LCD-Monitor: 3"

**Warenkorb**

0 Produkte

**Anmelden**

eMail-Adresse:

Passwort:

[Anmelden](#)

- [Passwort vergessen](#)
- [Kundenkonto eröffnen](#)

**Neue Produkte**

# Marketing

- ▶ Concerto Newsletter  
Webbasierendes Tool zur  
Festigung der Kundenbindung

- **Einstiegsseiten**  
Schnell, attraktiv, einfach

- **Produkt - Kriterien**  
Qualität, Zielgruppe, Gewinnspanne, geeignet für das Internet

Im **Weihnachtsgeschäft** machen Internet-Kaufhäuser laut Studie bereits **25 Prozent** des Jahresumsatzes im Einzelhandel aus.

- **Interesse und Neugier wecken**  
Zusatzinformationen, Newsletter, das kaufen andere gerade ein, Hitliste täglich und monatlich

- **Interaktivität**  
Wettbewerb, Gästebuch, Umfrage, Forum, Bewertung, Quiz, Wettbewerb, Online-Spiel

- **Sprachrohr**  
Berichte von Kunden, Testberichte, Bewertungen

- **Erfolgs-Überwachung**  
Statistik, Link-Popularity, Position, detaillierte Informationen über den Traffic, Ranking des Shops

▶ [Concerto Newsletter](#)  
Webbasierendes Tool zur  
Festigung der Kundenbindung

# Marketing

**Kunden generieren**

- Suchmaschinen
- Preissuchmaschinen
- Affiliate
- Marketing

**Kunden zum Kauf motivieren**

- Produkte / Preise
- Zusatzkosten
- WebTools > Yalst
- Support
- Retail
- Admin **Creditreform**
- Admin **Kreditkarte**

**Folgekauf**

- Newsletter
- Google Analytics, ECONDA
- Kundenbindung

**Übergreifende Marketingaktivitäten**  
**Firmenpolitik / Strategie**

## **Kundenbindung als entscheidendes Wettbewerbskriterium**

Wo man shoppt, ist offensichtlich häufig eine Frage der Gewohnheit: So gaben 60 Prozent aller Befragten an, ihre Online-Einkäufe meist beim selben Anbieter zu erledigen (CH: 61%).

**Wahl des Shops.** Die Auswahl der Online-Stores erfolgt derzeit

- ✓ bei einem Drittel über Suchmaschinen (CH: 37%)
- ✓ oder Surfen (CH 31%)
- ✓ ein Viertel via persönliche Empfehlungen (CH: 27%).

## **Entscheidungsfindungsprozess der Zukunft**

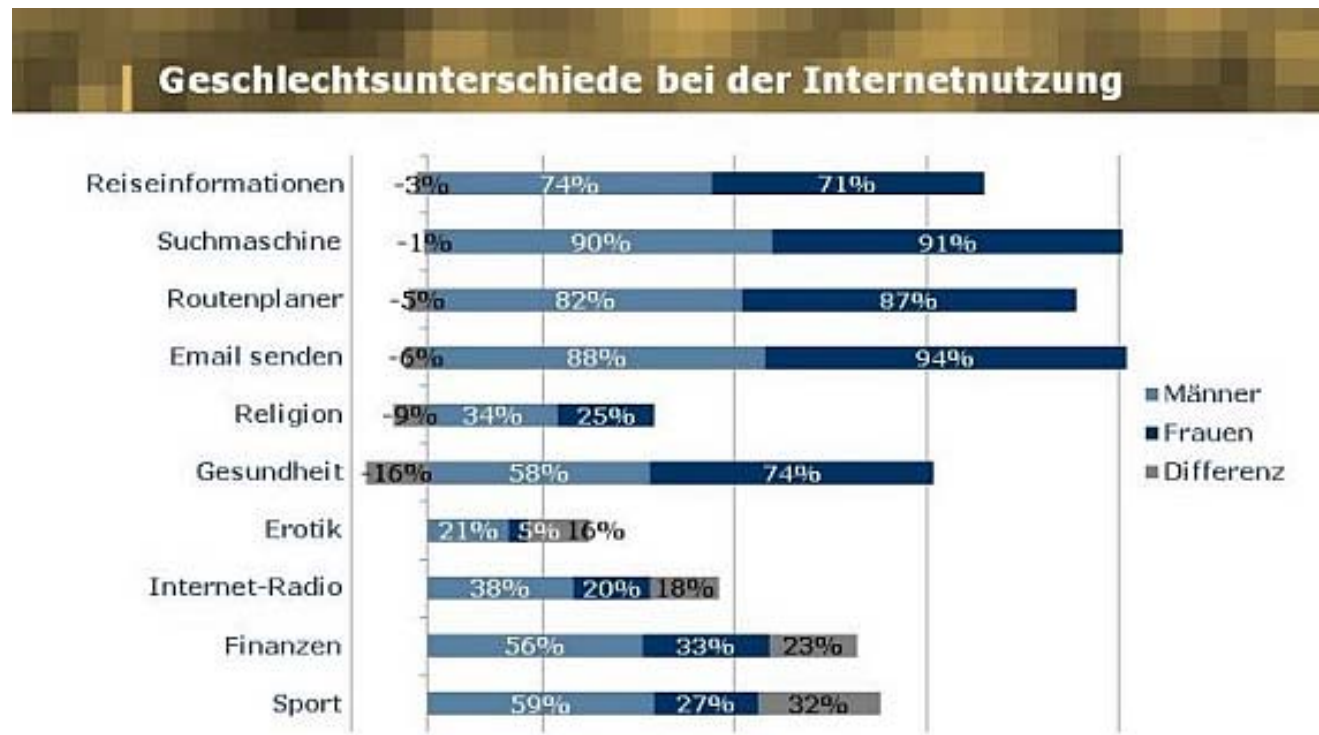
„Die Explosion des Online-Marktes in den letzten Jahren deutet darauf hin, dass die **Mund-zu-Mund-Propaganda – ob über Persönliche Bekannte oder andere Internetnutzer – in Zukunft immer wichtiger wird.**“

# Der Kunde weiss, was er will!

► [Concerto Newsletter](#)  
Webbasierendes Tool zur  
Festigung der Kundenbindung

## 2003 - 2009

- Waren im Jahr 2003 nur 49 Prozent der Frauen online, sind es 2008 bereits 72 Prozent.
- Durchschnittlich sind Männer mit 14,5 Stunden länger online als Frauen mit 8,5 Stunden pro Woche.
- Frauen verfügen über geringere Fähigkeiten und Kenntnisse im Umgang mit dem Internet
- Die Nutzungsfreundlichkeit und Gebrauchstauglichkeit ist ein zentraler Erfolgsfaktor
- Allgemein stufen Frauen viele Gestaltungsmerkmale eines Webangebots wichtiger ein als Männer
- Frauen kaufen fast genauso oft wie Männer im Internet ein





# Concerto Sale Key Club

- Mehr Umsatz und Absatz sowie Verbesserung der Marge
- Steigerung der Kundenbindung
- Bessere Nutzung der vorhandenen Funktionen des Concerto WebShops
- Eigene Wettbewerbsvorteile finden, um besser im Markt zu bestehen
- Austausch mit anderen Shop-Betreibern,

- Links
- Adwords

Google™  
**98% in der CH**

- Keywords
- Sitemaps

## 96 verschiedene Suchhilfen

Gezielte und schnelle Produktsuche: einfach gewünschte Kriterien auswählen und los geht's!

**Finder**

- Ranking
- Alibaba
- Tradedoubler
- Finder
- Auktionsideen
- Google alerts
- Presstext
- Etools





## Die Gründe für einen WebShop sind unbestritten



### Online-Shopping „dank“ Wirtschaftskrise

Eine europaweite Studie der eBay Advertising hat gezeigt, dass

- 83 Prozent der Deutschen aufgrund finanzieller Engpässe mehr Zeit bei der Suche und Recherche von Produkten online verbringen als noch vor einem halben Jahr
- 29 Prozent der Online-Kunden sahen den Vorteil darin, im Internet mehr Zeit und Ruhe für die Suche nach dem günstigsten Artikel zu finden.
- 23 Prozent die enorme Zeitersparnis bei der Suche als klaren Vorteil des Online-Handels sahen
- 16 Prozent finden, ein besonderer Bonus der digitalen Shopping-Welt ist die wesentlich größere Produktauswahl



## Die Gründe für einen WebShop sind unbestritten



- Selber ganz vorne dabei sein im Wachstumsmarkt.
- Jetzt Marktanteile sichern - die Zukunft beginnt heute.
- Der entscheidende Vertriebskanal der Zukunft.
- Umsatz steigern und den IT- und UE-Verkauf rationalisieren.
- Der Kunde kann bestellen wann er will.
- Der Concerto-WebShop wird zum unverzichtbaren Standard.
- Minimale Entwicklungskosten.
- Automatische Produktaktualisierung.
- Viele Gestaltungsmöglichkeiten für eigenes Layout.



## WebShop und die Zukunft?



- Dabei sein: Online-Einkauf nimmt stetig zu.
- Prozessautomatismen: Kosteneinsparungen im Einkauf und Verkauf.
- Neue Kunden: Ideales Akquisitionsinstrument.
- Image: In Zukunft ist es wie eine Visitenkarte.

## Ist Proseller der richtige Partner?

- Concerto ist die Basis und der gleiche Erfolg wird eintreffen :-)
- Fundiertes Know-how und optimierte Prozesse sind vorhanden.
- Proseller ist ein unabhängiger Partner. Freie Wahl des Distis, des Herstellers, des Sortimentes usw.

## Kosten - Nutzen?

- 85 % **Zeiteinsparung**.
- **Datenoptimierung** durch Hersteller-Integration.
- Laufende **Weiterentwicklung**: Konfiguratoren (Memory, Batterien, Supplies)



## Success Through Process



**We are ready!**



## links - rechts

<http://test.shop.concertopro.ch>

<http://www.prediggo.com>

<http://concertomail.concertopro.ch>

<http://www.alibaba.com/>

<http://www.tradedoubler.com>

<http://ranking.concertopro.ch>

<http://www.finder.ch>

<http://www.ertools.ch>

<http://pressetext.com>

<http://www.google.de/alerts>

# Concerto Web-Shop **Kosten** (exkl. MwSt)

	Web-Shop <b>Entry</b> <b>ab 300.- mtl.</b>	Web-Shop <b>Light</b> <b>ab 600.- mtl.</b>	Web-Shop <b>Pro</b> <b>ab 1'200.- mtl.</b>
Maximale Anzahl Distributoren	4	8	Alle
Bilder und PDF der Distributoren	Ja	Ja	Ja
<b>50'000</b> zusätzliche Concerto-Bilder	2000.- pro Jahr	1'500.- pro Jahr	0.-
Distributor-Auswahl	3 fixiert	2 fixiert	Freie Auswahl
Hersteller-Auswahl	8 fixiert	4 fixiert	Freie Auswahl
Werbekbanner Hersteller	8 sind fixiert	4 sind fixiert	Freie Auswahl
Concerto Basislizenz	Exklusiv	Inklusive	Inklusive
Support	Nein	Nein	Ja
Anpassungen	Initialisierung	4 Stunden inklusive	15 Stunden inklusive
Hosting Shop und URL, FTP	Ja	Ja	Ja
PDF (in Bearbeitung)			
Anwendungsmöglichkeit	Shop in eigener WebSite eingebunden	Shop in WebSite Shop mit eigener URL	Shop in WebSite Shop mit eigener URL
Updates	1 pro Jahr	3 pro Jahr	laufend

# Concerto WebShop-Bausteine

Module	Version1	Version2	Version3
AGB	x		
Angebote	x		
Bestseller-Liste	x		
Produkte-Bewertungen	x		
Datenschutz	x		
Empfehlungen / Cross-Selling		x	
FAQ-System			x
FSK 18			x
Gutscheinservice			x
Händlersystem			x
Hersteller	x		
Ihr Konto	x		
Impressum	x		
Informationen	x		
IT-News		x	
Kasse	x		
Kategorien	x		
Kontakt	x		
Linkliste		x	
Mein Konto	x		
Neue Produkte	x		

Module	Version1	Version2	Version3
Neue Produkte	x		
Optionen / Zubehör		x	
Partnerprogramm			x
RMA-System			x
Rückruf		x	
Schnellsuche	x		
Sendungsverfolgung			x
Service		x	
Spider-Killer			x
Sprachen	x		
Suche	x		
Suchmaschinenoptimierung			x
Tipps und Tricks		x	
Umfrage			x
Versandkosten	x		
Währungen	x		
Warenkorb	x		
Wer ist online ?		x	
Werbung			x
Wunschliste			x
Zahlung Kreditkarte			x

# Concerto WebShop Kundensicht

## **Kunden**

- Kunden können Ihre getätigten Bestellung einsehen und den Status abfragen
- Kunden können Ihre Angaben verwalten
- Kunden steht ein Adressbuch für abweichende Versand- /Rechnungsadresse zur Verfügung
- Kunden haben die Möglichkeit einen Artikel zu bewerten und Ihre Meinung zu hinterlegen.
- Kunde kann Artikel weiterempfehlen
- Warenkorb mit gespeicherten Artikel
- Währungsunabhängigkeit

## **Navigation**

- mittels Kategorie-Struktur
- mittels Auflistung der Hersteller
- mittels Auflistung der neusten Artikel
- mittels zufällig angezeigter Artikel und Spezialangebote
- mittels Schnellsuchemittels erweiterte Suche mit folgenden Einschränkungen:
  - Suche in Beschreibungen, Eingrenzung von Kategorien, Eingrenzung von Herstellern,
  - Eingrenzung von Preis, Eingrenzung von Erfassungsdatum
- Navigationsübersicht mittels „Breadcrumb“ Navigation (Verlaufsdarstellung)

## **Sprachunabhängig**

- Automatische Erkennung / Einstellung der Browsersprache
- Wechseln der Sprache auf jeder Seite möglich
- Sprache D/F/I/E im Standard enthalten

## **Zugriff**

- freier Zugang zur Webseite oder
- registrierte / frei geschaltete Benutzer haben Zugriff (Extranet)



# Concerto WebShop Administratorensicht

## Allgemein

- 1 Template-Struktur für alle Webseiten (ermöglicht schnelle, einfache CI Anpassungen)
- Nutzungsmöglichkeit von Verschlüsselung (SSL)
- Newsletter anmelden / abmelden, Artikel-News anmelden / abmelden
- Passwort-Recovery Funktionalität (neues Passwort wird generiert und zugesandt)
- Verwaltung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Privatsphäre, Versandkosten
- Info zu Versandkosten Verwaltung der Grundangaben (Firmenname, Adresse, E-Mail etc.)
- Verwaltung der Einstellungen für Import/Export, Online/Offline Einstellung, Datenbanksicherung / Wiederherstellung

## Katalog

- Verwaltung der Kategorien / Unter-Kategorien: erfassen, editieren, verschieben, kopieren
- Verwaltung der Artikel – erfassen, editieren, verschieben, kopieren, aktivieren, deaktivieren
- Erscheinungsdatum, Verfallsdatum, Datum für die Dauer / Gültigkeit des Angebots und automatischer Deaktivierung bei Verfall
- Artikel-Name, Artikel-Beschreibung
- Fixer Preis oder Staffelpreise
- Zuweisung der MWSt.
- Zuweisung von Optionen (unlimitiert) Funktionsumfang E-Shop (Logistik)
- Lagerverwaltung (Artikel und Optionen)
- Zuweisung von Bildern (unlimitiert), Zuweisung von Hersteller (limitiert auf 1 Hersteller)
- Verwaltung der Spezialangebote, Spezialpreis-Eingabe mittels Prozentzahl oder neuem Preis
- Verwaltung von Herstellern, Optionsverwaltung (unlimitiert)
- Produktgruppen (unlimitiert)

## Berichte

- Besuchte Artikel, Gekaufte Artikel
- Kunden-Bestellstatistik, Lagerübersicht Artikel
- Lagerübersicht Artikel-Optionen, Monatsübersicht

# Concerto WebShop Administratorensicht

## **Kunden**

- Verwaltung der Kunden – editieren, aktivieren, deaktivieren, Hinzufügen eines spezifischen Kundenrabatts
- Verwaltung der Bestellung –Statusänderung mit automatischer Kundeninformation, Rechnung auslösen, Lieferschein auslösen
- E-Mail versenden an einzelne Kunden oder an alle, Rundschreiben-Manager für allgemeine
- Newsletter oder Produktebenachrichtung
- Übersicht „Wer ist Online“ mit anzeige des jeweiligen Warenkorb und Ist-Position des Kunden

## **Hilfsprogramme**

- Bannerverwaltung
- Währungs-Verwaltung, Einstellung einer Standard- Währung, Verwaltung der Steuerzonen und Steuersätze (unlimitiert)
- Sprach-Verwaltung (unlimitiert), Einstellung einer Standard- Sprache
- Im Standard wird die Sprache D/F/I/E geliefert, weitere auf Anfrage
- Verwaltung des Bestell-Status – erfassen, editieren, löschen

## **Module**

- Verwaltung von Zahlungsweisen, Barzahlung, Vorkasse, Rechnung, Kreditkarte
- Postcard Debit Direct Die Einrichtung von Kreditkartenabrechnung oder Postcard via Saferpay oder Yellowpay erfordert Kundenspezifische Anpassungen; vorgesehen sind 2 Kreditkarten
- Verwaltung von Versandart, Selbstabholer, Postmodul gemäss Tarif Schweizerische Post nach Gewicht
- Pauschale Versandkosten oder per Stück, tabellarische Versandkosten nach Gewicht (LKW), Mindermengenzuschlag

## **Administrator**

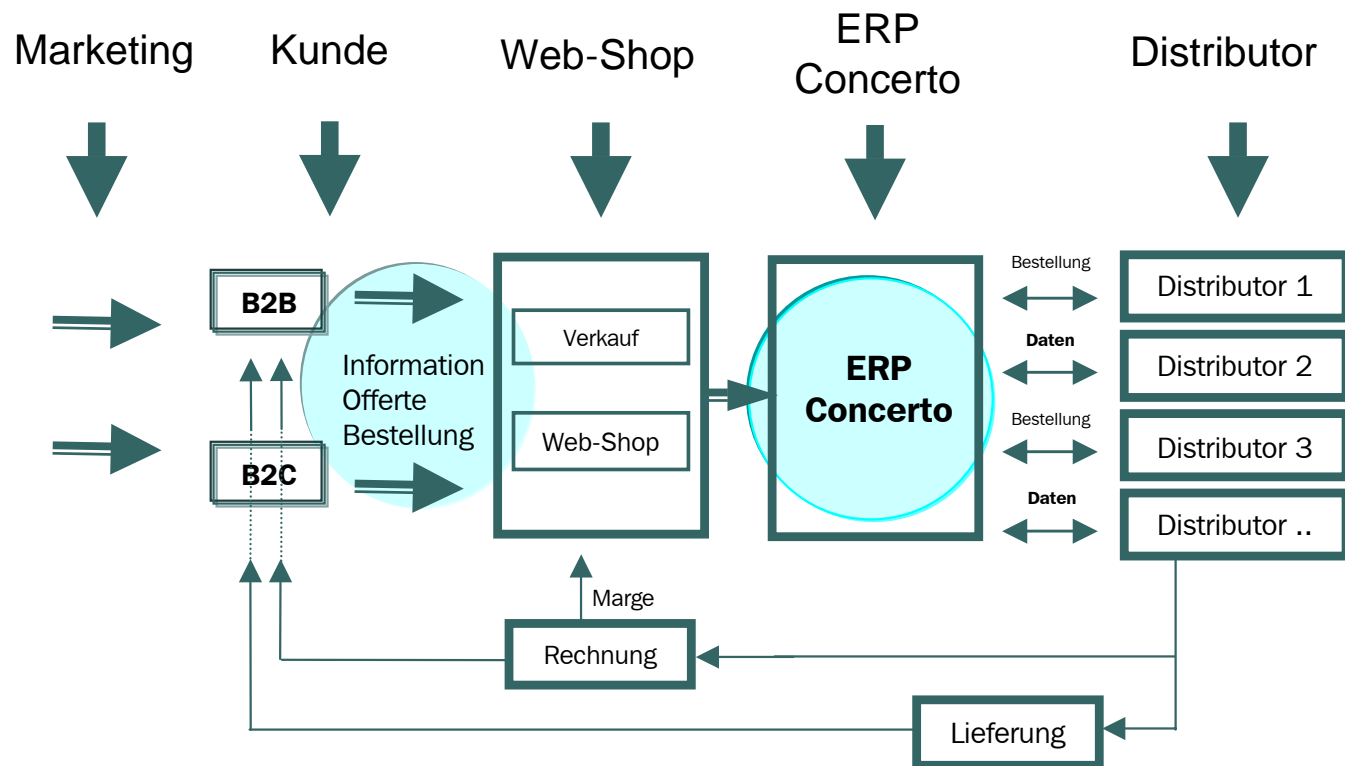
- Verwaltung der Administratoren – erfassen, editieren, löschen
- Automatische Generierung des Passwort, Passwort-Recovery Funktionalität

## **Logistik-Modul**

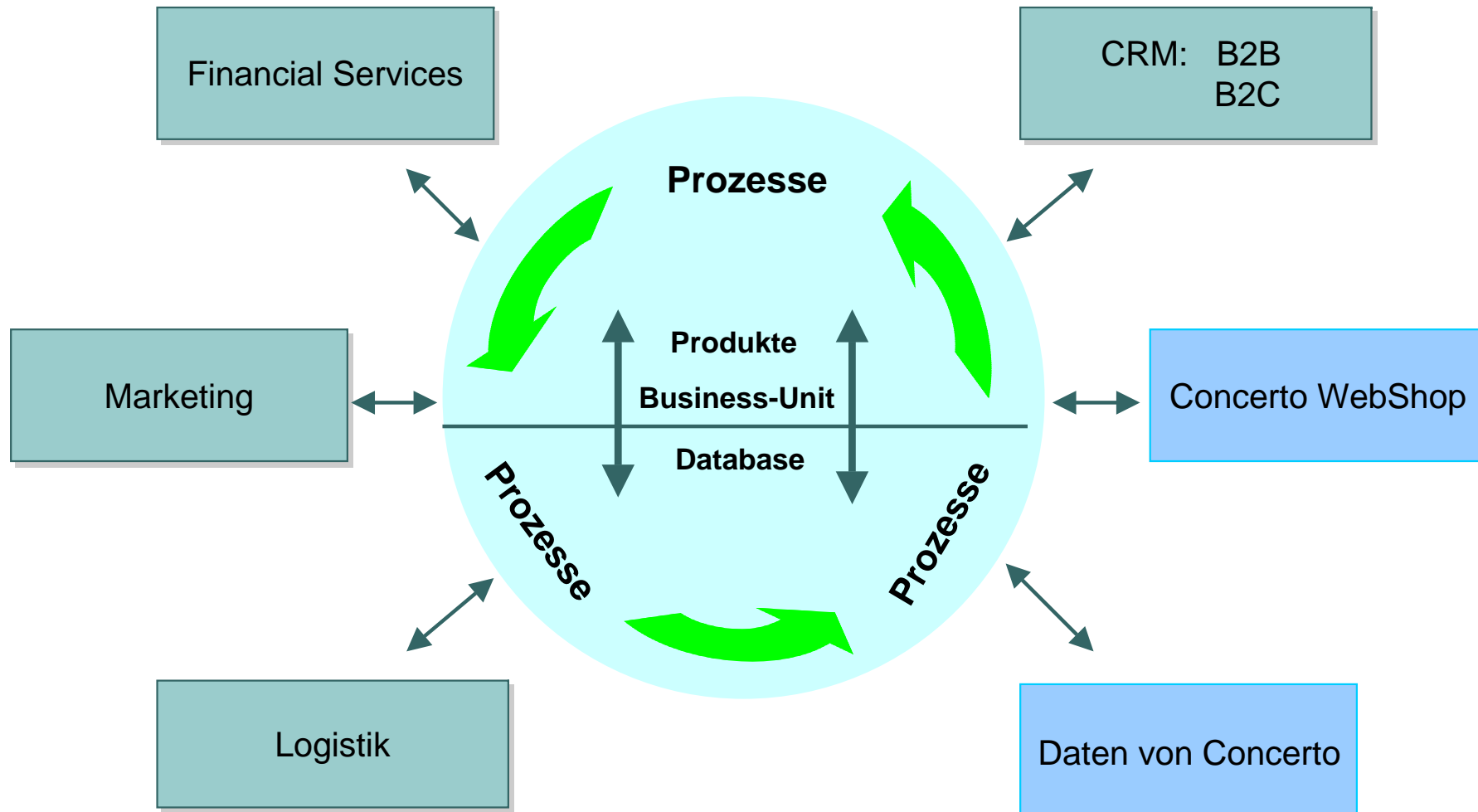
- Export von Warenausgangs-Bestellung (WAB) als XML-File, Export von Artikelstammdaten (ART) als XML-File an FTP
- Import von Wareneingängen (WER) als XML-File von FTP

# Bestell- Abrechnung und Lieferungs-Prozesse

## Daten - Bestellung - Abwicklung - Garantie



● ● ● E - Commerce Module





# Was kann Concerto Sale - B2B?



Das **webbasierende Einkaufs-Tool** von Concerto bietet erweiterte Einkaufsmöglichkeiten!

- **Gleichzeitiger** Direkt-Zugriff auf Lagerbestände und Preisinformationen der wichtigsten CH-Distributoren

**Überblick** aller verfügbaren und neusten Produkte

**Freie Wahl** nach Hersteller und Produkte

Komfortable und schnelle Suchmöglichkeiten

Und für die Profis:

**Einbindung** der Mitarbeiter in EP Clients

**Order Processing** wahlweise direkt oder

via E-Commerce B2B

Einbindung in eigenes ERP oder SAP-System

The screenshot shows the SAP NetWeaver interface. The main content area displays 'OCI compliant service providers and suppliers'. Below this, there is a list of suppliers with columns for 'Supplier' and 'Address / email'. The list includes:

Supplier	Address / email
1 Fuerrer Biere AG	
2 ARP Daten	allen_worthington@arp-fal.com.ch
3 Maag Technic AG	h.bichsel@maagtechnic.ch
4 OPACC Software	
5 Wasen Bürocenter AG	
6 Distrelec AG	
7 PreSeller AG	
8	
9	
10	
11	
12	
13 Swissbüro (Beat Aepli AG)	
14	



# WebShop Schlüsselstellen



➤ **Programmierung**

Tools  
Bilder, Texte  
Zahlungsmodule  
Aktualisierungen  
Einbindungen

➤ **Administration**

Produkte-Auswahl  
Preise  
Aktualisierung  
Mitarbeiter

➤ **Abwicklung**

Hotline  
Bestellungen, Rechnungen,  
Buchhaltung  
Verhandlungen mit Lieferanten und Hersteller

➤ **Marketing**

Shop-Konzept  
Marketing-Konzept  
Aktivitäten  
Administration

➤ **Finanzierung**

Garantien  
Zahlungsmöglichkeiten  
Delkrederere - Risiko

➤ **ERP / Admin**

Laufende Optimierung aller Prozesse nach den Gesichtspunkt optimalste Prozesse, um maximalsten Gewinn zu realisieren.



# Programmierung

## Kunden brechen ihren Online - Kauf wegen folgenden Gründen ab

**40 Prozent:**

technische Probleme wie z.B. langsamer Seitenaufbau, Fehlermeldungen

**33 Prozent:**

unübersichtliche oder schlecht bedienbare Shops, fehlende Informationen

**32 Prozent:**

zu hohe Versandkosten >> Marketing!

**30 Prozent:**

Bestellvorgang dauert zu lange, umfasst zu viele Seiten

**25 Prozent:**

Bezahlung über Überweisung oder Lastschrift nicht möglich

**21 Prozent:**

Warenkorb oder Kasse nicht gefunden

**Nur 16 Prozent**

der Befragten haben noch keinen ihrer geplanten Online-Käufe abgebrochen.



## Kennwerte (Econda)

- ✓ Page Views
- ✓ **Visits**
- ✓ **Anzahl Bestellungen**
- ✓ **Verhältnis Bestellungen / Visits**
- ✓ E-Mail Reaktionen
- ✓ Abonnennten Newsletter
- ✓ Erstbestellung
- ✓ Presse-Echo