



B2B E-Commerce Checkliste



Prüfen Sie mit der folgenden Checkliste ob Sie die richtigen Werkzeuge für ein erfolgreiches online B2B Business einsetzen:

✓ **Einfache Online Bestellungen**

Meine gewerbekunden können einfach Produkte online bestellen.

✓ **Anfragen, Angebote & mehr**

Ich kann Anfragen, personalisierte Angebote und Verhandlungen in einer Plattform managen.

✓ **Kundenspezifische Preise**

Ich kann einzelnen Kunden und Gruppen spezifische Preise zuweisen.

✓ **Individuelles Einkaufs-Erlebnis**

Ich kann das Einkaufs-Erlebnis für verschiedene Kundensegmente gestalten.

✓ **Kunden-Insights & -Daten**

Ich kann meine Kundendaten, Bestellhistorien & Finanzkennzahlen digital auswerten.

✓ **Großaufträge & Budgetierung**

Kunden können Großaufträge hinterlegen und diese verlässlich freigeben lassen.

✓ **Automatisierte Bestellung**

Kunden können Bestelllisten hinterlegen und automatisierte Bestellungen planen.

✓ **Kundentypen & Rechtesystem**

Ich kann individuelle Kundentypen erstellen und verschiedene Rollen für meine Mitarbeiter managen.

✓ **B2B & B2C in einer Plattform**

Ich kann B2B & B2C Shops in einer Plattform betreiben.

So werten Sie Ihre Antworten aus:

0-3:

Sie benötigen dringend Digitalisierung im B2B Bereich.

3-6:

Ihre Verkaufsprozesse sollten überarbeitet werden.

6-9:

Sie haben Ihr B2B Tagesgeschäft digital im Griff und können sich auf kleine Optimierungen fokussieren.

Unsere B2B E-Commerce Experten helfen Ihnen bei den nächsten Schritten.

[Sprechen Sie uns an →](#)

www.nxiglobal.com/B2B-ecommerce



NXI GmbH & Co. KG
Schopensteht 13
20095 Hamburg
T: +49 40 99999 5000
info@nxiglobal.com

Starten Sie mit Ihrem
B2B Business online durch.

