

Entrytech B2B Custom για το Entersoft

Εισαγωγή

Το ηλεκτρονικό εμπόριο B2B , συντομογραφία του ηλεκτρονικού εμπορίου από επιχείρηση σε επιχείρηση (Business To Business), είναι η πώληση αγαθών ή υπηρεσιών μεταξύ επιχειρήσεων μέσω μιας διαδικτυακής πύλης πωλήσεων. Γενικά, χρησιμοποιείται για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας των προσπαθειών πωλήσεων μιας εταιρείας. Αντί να λαμβάνονται παραγγελίες με χρήση ανθρώπινων πόρων (υπεύθυνοι πωλήσεων) με μη αυτόματο τρόπο – μέσω τηλεφώνου ή e-mail – οι παραγγελίες λαμβάνονται ψηφιακά, μειώνοντας τα γενικά έξοδα.

Η εφαρμογές Business-to-business (B2B) είναι εφαρμογές που επιτρέπουν σε μια επιχείρηση να πραγματοποιεί εμπορικές συναλλαγές με άλλες επιχειρήσεις μέσω του World Wide Web.

Συνηθισμένα σενάρια B2B αποτελούν τα παρακάτω:

Μια επιχείρηση προμηθεύεται υλικά για τη διαδικασία παραγωγής της για παραγωγή (π.χ. ένας κατασκευαστής τροφίμων που αγοράζει αλάτι), δηλαδή παρέχει πρώτη ύλη στην άλλη εταιρεία που θα παράγει προϊόντα.

Μια επιχείρηση χρειάζεται τις υπηρεσίες μιας άλλης για λειτουργικούς λόγους (π.χ. ένας κατασκευαστής τροφίμων που απασχολεί μια λογιστική εταιρεία για τον έλεγχο των οικονομικών της).

Μια επιχείρηση μεταπωλεί αγαθά και υπηρεσίες που παράγονται από άλλους (π.χ. ένας λιανοπωλητής που αγοράζει το τελικό προϊόν από τον κατασκευαστή τροφίμων).

Μοντέλα B2B Εφαρμογών

Υπάρχουν δύο «μοντέλα» ανάπτυξης εφαρμογών B2B ανάλογα με τις ανάγκες που καλούνται να καλύψουν.

Κάθετο μοντέλο B2B (Vertical B2B)

Το Vertical B2B είναι γενικά προσανατολισμένο στην κατασκευή ή στις επιχειρήσεις. Μπορεί να χωριστεί σε δύο κατευθύνσεις: ανάντη και κατάντη. Οι παραγωγοί ή οι εμπορικοί έμποροι λιανικής μπορούν να έχουν σχέση προμήθειας με προμηθευτές ανάντη, συμπεριλαμβανομένων των κατασκευαστών, και να σχηματίσουν μια σχέση πωλήσεων. Για παράδειγμα, η Dell συνεργάζεται με ανοδικούς προμηθευτές μικροσίπ ολοκληρωμένων κυκλωμάτων και πλακέτες τυπωμένων κυκλωμάτων υπολογιστών (PCB).

Ένας κατακόρυφος ιστότοπος B2B μπορεί να είναι παρόμοιος με το ηλεκτρονικό κατάστημα της επιχείρησης. Μέσω του ιστότοπου, η εταιρεία μπορεί να προωθήσει τα προϊόντα της δυναμικά, πιο αποτελεσματικά και πιο ολοκληρωμένα, γεγονός που εμπλουτίζει τις συναλλαγές καθώς

βοηθούν τους πελάτες της να κατανοήσουν καλά τα προϊόντα τους. Ή, ο ιστότοπος μπορεί να δημιουργηθεί για επιχειρήσεις, όπου ο πωλητής διαφημίζει τα προϊόντα του για την προώθηση και επέκταση των συναλλαγών.

Οριζόντιο μοντέλο B2B (Horizontal B2B)

Το Horizontal B2B είναι το πρότυπο συναλλαγών για την ενδιάμεση αγορά συναλλαγών. Συγκεντρώνει παρόμοιες συναλλαγές διαφόρων βιομηχανιών σε ένα μέρος, καθώς παρέχει μια ευκαιρία συναλλαγών για τον αγοραστή και τον προμηθευτή, που συνήθως περιλαμβάνει εταιρείες που δεν κατέχουν τα προϊόντα και δεν πωλούν τα προϊόντα. Είναι απλώς μια πλατφόρμα που φέρνει μαζί πωλητές και αγοραστές στο διαδίκτυο. Οι καλύτερες πλατφόρμες βοηθούν τους αγοραστές να βρίσκουν εύκολα πληροφορίες για τους πωλητές και τις σχετικές πληροφορίες για τα προϊόντα μέσω του ιστότοπου.

Entrytech B2B για Entersoft ERP / CRM / WMS

Η εφαρμογή B2B της εταιρείας Entrytech IKE παρουσιάζει μερικές μοναδικές ευκολίες μιας που συνεργάζεται με τις εφαρμογές της εταιρείας Entersoft, και πιο συγκεκριμένα με το Entersoft ERP, το Entersoft CRM και το Entersoft WMS.

Αφορά επιχειρήσεις που εφαρμόζουν τόσο το κάθετο μοντέλο B2B όσο και το οριζόντιο μοντέλο B2B και χρησιμοποιούν το Entersoft ERP ως εφαρμογή για την οργάνωση του εμπορικού τμήματος και του λογιστηρίου τους.

Προϋποθέσεις Λειτουργίας της Εφαρμογής Entrytech B2B

Ιστοσελίδα φιλοξενούμενη σε server με τουλάχιστον 4GB RAM Shared και 2 CPU Shared.

Προτείνεται ο web server να βρίσκεται σε Data Center κοντά στον EBS Server της εταιρείας.

Εγκατάσταση και χρήση SSL στον server όπου φιλοξενείται η σελίδα.

Απαραίτητο Framework:

PHP 8.1

Απαραίτητα Modules:

SQLite3

XML

JSON

OpenSSL

Λειτουργία

Πλεονεκτήματα

Άμεση προβολή των νέων πελατών στο εμπορικό και τη λογιστική

Άμεση καταχώρηση των νέων παραγγελιών στο εμπορικό κύκλωμα του Entersoft.

Διαχείριση των παραγγελιών του πελάτη ανεξάρτητα από το μέσο (μέσω πωλητή / τηλεφωνικά / email / B2B) με το οποίο έχει επικοινωνήσει ο πελάτης.