

2 anbefalede apps til  **shopify**

Sådan gør du  
***shopify***

klar til at sælge

**B2B**

**produkter**

## Vidste du...

At 75% af alle B2B købere foretrækker at handle deres produkter online, men det er kun 25% af alle B2B virksomheder der aktivt sælger online.

Det skaber en uligevægt i markedet og et stort potentiale for vækst.



## Hvad er Shopify og Shopify Plus?

**Shopify** er med tiden blevet anerkendt som verdens mest udbredt allround e-handels platform, der muliggør en unik ud-af-boksen oplevelse online – lige hvad den moderne kunde efterspørger.

Shopify har tidligere været kendt som den bedste B2C-løsning for små- og mellemstore virksomheder der primært sælger produkter gennem kanaler som Facebook, Instagram og Amazon. I folkemunde blev Shopify udviklet med henblik på "at alle skal kunne finde ud af at drive en webshop", og i 2014 introducerede den canadiske virksomhed Shopify Plus-pakken, som var Shopifys løsning til virksomheder med lidt mere komplekse salg.

Shopify Plus fungerer som én samlet abonnementsløsning med alle shop-omkostninger samlet ét sted og henvender sig primært mod større virksomheder med en høj volumen. Abonnementsløsningen har mange unikke muligheder, der i høj grad appellerer til virksomheder, der opererer på B2B markedet. Som kunde få man tilknyttet en fast Shopify Plus kontaktperson til strategisk rådgivning og support, man får muligheden for at koble uendelige antal brugere og admins op samtidigt og platformen kan håndtere over 10.000 transaktioner i minuttet.

## Shopify Plus til større B2B webshops

Fordelene ved at etablere en Shopify Plus løsning til din kommende B2B webshop er mange, for at fremhæve nogle stykker:

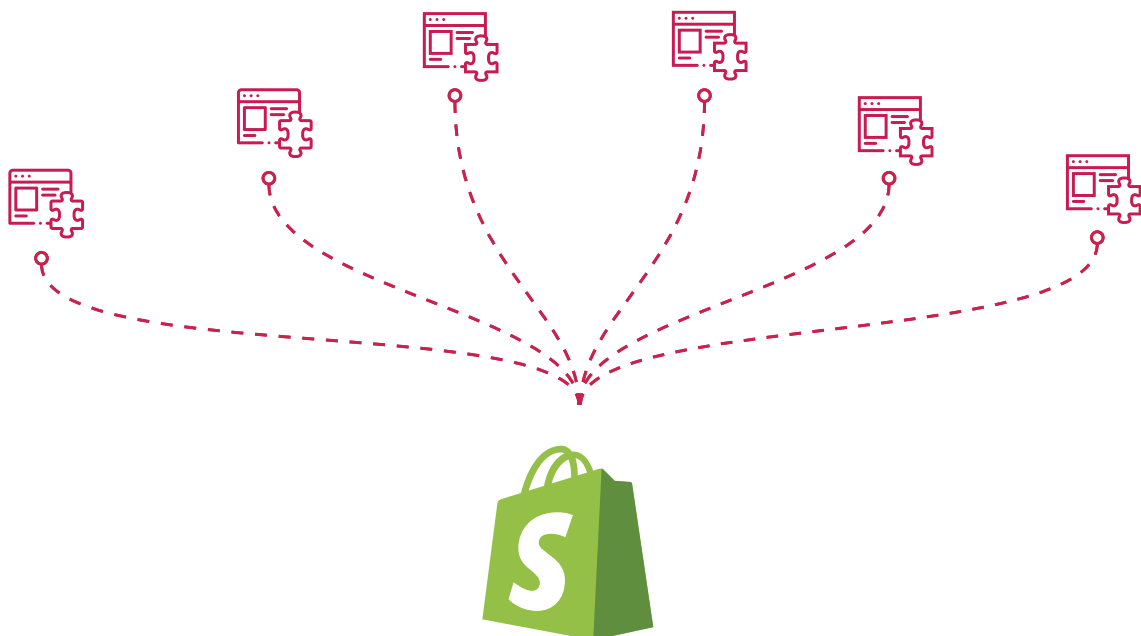
- Platformen kræver ikke de store tekniske færdigheder at implementere
- Vedligeholdelse af platformen er minimal
- Shopify Plus en yderst skalérbar løsning med brugervenlighed i særklasse
- Din virksomhed kan spare mange penge i opstartsfasen til at udvikle en professionel B2B webshop

Shopify Plus er altså den letteste, hurtigste og billigste løsning at implementere for dig med ambitioner om, at etablere en ny B2B webshop eller for dig der blot ønsker at teste ehandel af for jeres virksomhed.

## Novicells integrerede Shopify Plus apps

Skønt Shopify Plus kommer med mange flotte standard-designs, gode ud-af-boksen oplevelser for kunden og en høj score på brugervenligheds-parameteret, så har mange virksomheder specifikke behov til og udfordringer med brugen af deres individuelle webshop-løsninger. Og Shopify kan ikke alt, men støttes af et stærkt økosystem af apps, som kan give Shopify ekstra funktionalitet.

Shopify er et såkaldt closed-source-system for at sikre performance, sikkerhed og deres forretningsmodel, men det kommer samtidigt med nogle begrænsninger til din tilpasning af systemet. I Novicell har vi opstillet to konkrete brugsscenarier, hvortil vi har udviklet to integrerede Shopify Plus apps, der løser udfordringerne. De to apps fremmer den unikke kunderejse på dit site og øger konverteringsraten på salg. Begge løsninger er veldokumenterede fra brugstests og baseret på data.



## Co-Shopping og impersonation

Jeres sælgere køber ind i jeres webshop for kunden

### Udfordring 1

#### **Manglende co-shopping feature og total-overblik ift. specifikke kundekontrakter**

Som agent eller administrator for en virksomheds webshop, vil jeg kunne logge ind som min kunde, så jeg kan placere ordre på deres vegne. På den måde har jeg adgang til kundens aftalte priser, produktsortiment og leveringsadresser. Som agent vil jeg have adgang til mine kunder, men ikke alle kunder. Som administrator vil jeg have adgang til at logge på som alle kunder. Jeg vil have ét total-overblik over kundens leveranceinformationer, rabatter, købshyppighed og volumen samlet ét sted.

### Løsning 1

#### **Novicells "Impersonation app"**

For at kunne logge ind på vegne af en anden bruger (co-shopping) skal vi bruge Shopify's teknologi, der hedder "Multipass". Den teknologi er kun tilgængelig på Shopify's største licens, Shopify Plus. Derfor er denne licens altså nødvendig for at vores Impersonation app kan fungere. Derfra kan vi på baggrund af "tags" på brugere, koble dem sammen i forskellige grupper for at definere hvem der kan logge ind som hvem.

En bruger der har rettigheder til at logge ind på vegne af andre, vil efter login, se en liste med de brugere der kan logges ind på vegne af. Derefter er shoppen 100% i den kontekst som passer til den, bruger der "impersoneres". hvilket betyder at co-shopperen/sælgeren kan shoppe på vegne af kunden evt. med denne i røret og se aktuelle kundespecifikke priser og leveringsadresser præcis som i kundens kontrakt. Al information vil blive håndteret ud af Shopify i selve på impersonation-appen, hvilket sikrer ensartet og integreret information på tværs af webshoppen.

## Live-opdaterede kundespecifikke priser

### Udfordring 2

#### Håndtering af unikke kundepriskombinationer er som at finde en nål i en høstak

Som B2B kunde har man ofte aftalt en given rabat for et produkt eller en produktgruppe. Denne rabat er aftalt med sælgeren og er ofte unik fra kunde til kunde. Med tusinder af produkter og tusinder af kunder kan det give rigtigt mange kombinationer, som gerne skal kunne håndteres ét sted. Samtidig med at de mange kombinationer ikke må få systemet til at blive langsommere og fremstå unødvendigt komplekst. Dertil kommer at priserne kan ændre sig ofte og det skal afspejles på websitet, hvor vi ønsker at vise øjebliksbilledet af de aftalte priser.

### Løsning 2

#### Novicells "Custom live prices app"

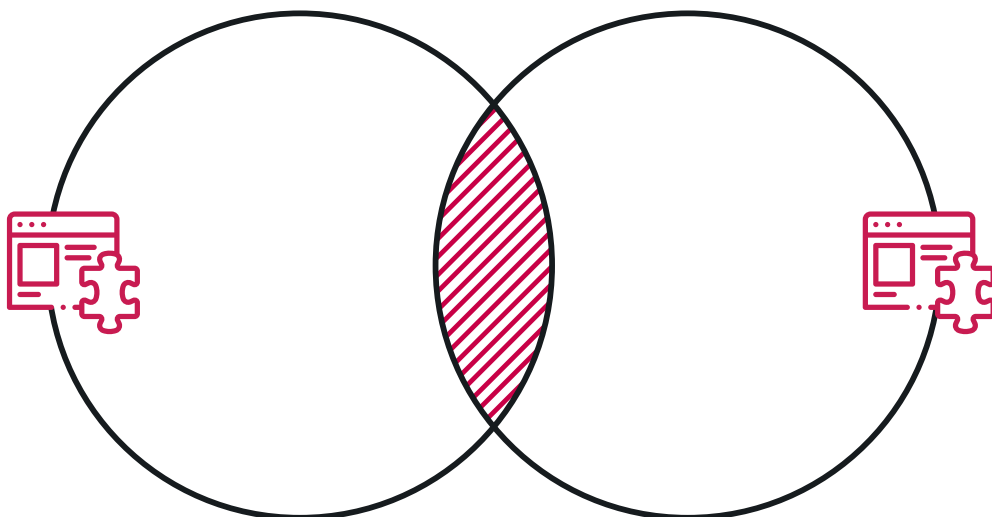
Vores app håndterer rabatter på en måde, hvor vi ikke behøver at lagre millioner af rabatter, men i stedet kan regne dem ud "on the fly". Det giver os den fordel at vi kan forbinde direkte til kunders ERP-system, hvor alle rabatter som regel er håndteret alligevel. Det betyder at vi ikke behøver et særskilt interface til at håndtere opsætningen.

App'en er lavet fleksibelt så vi kan understøtte diverse krav og afhængigheder – eksempelvis at en rabat først skal gælde når det samlede ordrebeløb når en vis grænse. Det kan også sættes op som en rabat der tillader "køb 4 betal for 3" og som en bonus i forhold til normale Shopify rabatter, kan vi også understøtte en kombination af forskellige rabatter.

Når en kunde logger ind på siden, kan vi gennem vores app kombinere kundens data med de opsatte rabatter og vise de korrekte live-priser til kunden.

## Kombinér de to apps

De to apps kan tilkøbes hos os og kan blive en integreret del af jeres Shopify Plus løsning. De kan naturligvis kombineres, sådan at man med impersonation appen og appen til live-opdaterede kundespecifikke priser, ser de priser som er aftalt med den kunde man logger ind som.



Vil du høre mere om vores 2 anbefalede apps til Shopify Plus eller har du spørgsmål til løsningerne?

Send mig en uforpligtende mail.

**Rune Ajstrup Skovbo**

Dynamicweb og Shopify Team Lead  
ras@novicell.dk