

ROADMAP

Digitales Ersatzteilgeschäft



ERFASSUNG IST-ZUSTAND

Schwachstellen- und Kostentreiberanalyse

01



ZIELDEFINITION

Ermittlung operativer und strategischer Ziele

02



ANBIETERANALYSE

Welche manuellen Routineaufgaben können automatisiert werden?

03



BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

Stammdatenpflege und Integration in die bestehende IT/Logistik Landschaft

04

CONTENT VORBEREITEN

Inhalte für Startseite und Inhaltsseiten festlegen inkl. technischer Abbildungen



07

VERSAND, RÜCKSENDUNGEN UND ZAHLUNGEN

Vorbereitung von Payment Service Providern, Versand- und Rücksendemethoden



08

PROJEKTTTEAM ZUSAMMENSTELLEN

Voraussetzung für effiziente Projektplanung und -prozesse



05

06

KUNDENSPEZIFISCHES PRODUKTANGEBOT

Abilden von relevanten Ersatzteilen (individuelle Konditionen, 24/7 Preis- und Bestandseinsicht etc.)



SMART SKALIEREN

E-Business erweitern, Cross Selling-Angebote integrieren



10

GO-LIVE

Evaluation, Kunden- und Mitarbeiteradoption des Ersatzteilshops



09