

Optimierung von Geschäftsprozessen und Kosten mit einer effizienten B2B- E-Commerce-Lösung

Der Kunde erweiterte sein digitales Produktangebot durch den Aufbau einer Umbraco-basierten E-Commerce-Lösung.

Case Study



Über den Kunden

Der Kunde ist eine internationale Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft mit Hauptsitz in Großbritannien. Das Unternehmen ist in mehr als hundert Ländern tätig und einer der weltweit größten Professional-Service-Dienstleister.

Branche	Professional Services
Technologie	Umbraco CMS, .NET, Azure, Stripe, Worldpay

Die wichtigsten Erfolge

- Verbesserter Kaufprozess für digitale Produkte dank mehrerer Integrationen und erweiterter Funktionen
- Vereinfachte Verwaltung des Shops auf Basis des Umbraco CMS und eine erhöhte Belastbarkeit und Zuverlässigkeit der IT-Infrastruktur
- Automatisierte Kundenüberprüfung, die zu einem beschleunigten Service führt

Die Herausforderung

Geschäftsanforderungen

Der Kunde, ein professionelles Dienstleistungsunternehmen, bietet Unternehmen auf der ganzen Welt ein umfangreiches Portfolio an Dienstleistungen und digitalen Produkten. Ein Beispiel für Letzteres ist ihr ursprüngliches, tabellenbasiertes Tool, das die digitale Berechnung und Einreichung von Steuererklärungen erleichtert.

Das Produkt war bei ihren Kunden sehr beliebt, jedoch war der anfängliche Kaufprozess und die Lieferung mühsam und zeitaufwändig, da mehrere Abteilungen der Organisation des Kunden einbezogen werden mussten. Dies trug auch zu den erhöhten Kosten bei. Darüber hinaus erfordert die Branche des Kunden, dass er eine sorgfältige Überprüfung der potenziellen Käufer des Produkts einführt, um Interessenkonflikte mit den anderen von ihm erbrachten Dienstleistungen zu vermeiden.

Der Kunde entschied, dass eine moderne B2B-E-Commerce-Lösung ihm helfen würde, den Kaufprozess zu vereinfachen. Gleichzeitig würde die Lösung für den Kunden ein intuitives Tool für eine nahtlose Bezahlung und schnelle Lieferung bedeuten. Sie wollten auch die für die Kundenüberprüfung benötigte Zeit reduzieren, um ihren Service weiter zu verbessern und seine Kosten zu optimieren. Der Kunde ging eine Partnerschaft mit Objectivity ein. Die Aufgabe bestand darin, eine Lösung zu entwickeln, die all diese Anforderungen erfüllt.

Die Lösung

Projekt Details

Nach Analyse der Bedürfnisse und Anforderungen entschied sich das Objectivity-Team für den Aufbau einer B2B-E-Commerce-Plattform auf Basis des Content-Management-Systems (CMS) von Umbraco. Dies ermöglichte dem Team, die Entwicklungszeit erheblich zu verkürzen und sich auf die Bereitstellung des Geschäftswerts zu konzentrieren, anstatt anfängliche technische Probleme zu lösen, die Umbraco zu vermeiden half.

Die Lösung wird auf dem Azure App Service gehostet, mit Azure Functions als Laufzeit, Azure Queue Storage für asynchrone Nachrichtenwarteschlangen und Azure Application Insights für die Überwachung der App-Leistung.

Objectivity nutzte die nativen Funktionen von Umbraco, um dem Kunden schnell ein intuitives Administrationspanel bereitzustellen, mit dem er den Inhalt seines Shops einfach bearbeiten und aktualisieren kann. Dies trug zu Zeit- und Kosteneinsparungen des Projekts bei und ermöglichte es sogar, technisch nicht versierten Benutzern, ihr Produktangebot effizient zu verwalten.

Das Objectivity-Team lieferte iterativ weitere vom Kunden benötigte Funktionalitäten mit der ersten Implementierung des Minimum Viable Product (MVP). In erster Linie stellte das Team die automatisierte Kundenverifizierung und den reibungslosen

Verkaufsprozess sicher. Darüber hinaus gestattet die Lösung ein effizientes Lizenzmanagement, indem sie eine API nutzt, um zu bestätigen, ob ein bestimmtes Unternehmen eine aktive Produktlizenz besitzt und daher berechtigt ist diese zu verwenden.

Die E-Commerce-Plattform wurde umfassend in die internen Systeme des Kunden sowie in externe Dienste integriert. Die Integrationen umfassten den Stripe-Service (Online-Zahlungs- und Abrechnungsprozesse), andere Zahlungsanbieter wie Worldpay, die Salesforce-Plattform und ein staatliches Repository mit Unternehmensinformationen, welches die Kundenüberprüfung und Profilpflege optimierten.

Das Design der Lösung wurde vom Kunden überliefert und vom Objectivity-Team erstellt und implementiert, um das einzigartige Branding des Kunden widerzuspiegeln und gleichzeitig ein nahtloses Benutzererlebnis zu gewährleisten.

Das Ergebnis

Geschäftsvorteile

Nach Abschluss des Projekts erhielt der Kunde eine robuste E-Commerce-Lösung, die es ihm ermöglicht, sein Produkt effizient und mit den erforderlichen Vorsichtsmaßnahmen zu verkaufen. Die automatisierte Kundenverifizierung reduziert den Zeitaufwand für die Erstellung und Pflege von Kundenkonten erheblich und beschleunigt den gesamten Vorgang.

Darüber hinaus kann der Kunde durch die Verbindung verteilter Prozesse und die Ermöglichung mehrerer Integrationen seine Betriebskosten optimieren und gleichzeitig seinen Kunden ein intuitives Tool und einen vereinfachten Kaufprozess anbieten.

Mit dem Umbraco CMS können die Mitarbeiter des Kunden die Wartung und Aktualisierung des Inhalts ihres Shops einfach handhaben und sicherstellen, dass ihre Kunden immer finden, wonach sie suchen. Die Einfachheit der integrierten Online-Zahlungsprozesse trägt weiter zu einer verbesserten Kundenzufriedenheit bei.

Das verbesserte Lizenzmanagement, die Kundenvalidierung und das nahtlose Content-Management ermöglichen es dem Kunden, den maximalen geschäftlichen Nutzen aus der Lösung zu ziehen und gleichzeitig effizient auf die Bedürfnisse seiner Kunden einzugehen.



Kontaktieren Sie uns, um mehr zu erfahren

Melden Sie sich bei uns, wenn Sie dieses Thema oder andere digitale Strategien im Detail besprechen möchten.

www.objectivity.co.uk | www.objectivity.de

     @objectivityLtd

Objectivity Ltd

9 Westwood House
Coventry, CV4 8HS
United Kingdom
Phone: +44 (0)2476 420000
Fax: +44 (0)2476 420001

Objectivity sp. z o.o.

ul. Strzegomska 142a
54-429 Wrocław
Poland
Phone: +48 71 749 4000

Objectivity GmbH

Hopfenstraße 4
80335 München
Germany
Phone: +49 695 899 6575

Objectivity Software Services Ltd

Rue du Savoir 9th Floor, NEX Tower Cybercity
72201 Ebene
Mauritius
Phone: +230 460 9835