

Giv dine **B2B-kunder**
de bedste købsoplevelser
fra start til slut

**Få det rigtige
digitale setup**

**BRUG IT-LØSNINGERNE
TIL DET, DE ER BEDST TIL**



En tid med særlige udfordringer

– og muligheder



Den gennemgribende digitalisering af samfundet betyder, at mange handels- og engrosvirksomheder lige nu er stærkt udfordrede af nye konkurrenter, ændrede forventninger hos deres kunder, øget produkt- og prisgennemsigtighed og et stigende behov for effektivitet. Et skærpet marked, der dog samtidig rummer et hav af muligheder. Med den rigtige strategi kan virksomhederne nemlig ikke bare adressere udfordringerne, men også høste de effektiviseringsgevinster, der følger med.

Denne eBook er målrettet danske virksomheder inden for handel og engros, men produktionsvirksomheder og andre kan med fordel også læse med. Vi gennemgår en vifte af digitale løsninger, målrettet de forretningsmæssige opgaver og udfordringer, som handels- og engrosvirksomheder typisk står over for.

Det vigtigste er, at man bruger digitale løsninger til det, de er bedst til. På den måde kan I automatisere processer, få øget indblik, effektivisere jeres forretning og dermed gribe udviklingen og vende tidens udfordringer for handel og engros til klare fordele.

Den mest effektive løsning for handel og engros består af **fire dele**



Data oprettes og vedligeholdes **ét sted og genbruges herefter i de øvrige systemer.**



Hvorfor fire forskellige dele?

Det korte svar er: Fordi det er meget forskellige opgaver og problemer, der skal løses. Nogle løsninger er gode til bestemte typer opgaver, men bestemt ikke til andre.

Det bedste eksempel er, at både virksomheder og IT-leverandører i mange år har brugt økonomistyringsløsninger (ERP) til at styre alle varedata. Og det var måske naturligt nok. Vi har et varekort til hver vare, hvor vi i forvejen har mange vigtige oplysninger om varen, f.eks. navn, pris, forpakning, fysiske dimensioner osv. Derfor var det oplagt også at tilføje beskrivende tekster af varen på varekortet. Ofte endda på flere sprog. Billedet af varen kunne vi så passende også gemme her, måske via et link til en fil i en mappe på en server. Herefter oprettede vi varegrupper, sortimenter – måske endda til enkelte kunder – datablade, vejledninger og instruktioner samt relationer (denne reservedel passer til denne model).

Det viser sig bare, at økonomistyringssystemer er virkelig gode og stærke til at håndtere transaktioner, men de er ikke særlig gode til tekstbehandling eller til at styre og dele dokumenter som tegninger og instruktioner. Dertil kommer, at det ofte er forskellige afdelinger, der løfter de forskellige processer.

Så det er én afdeling, der opretter og vedligeholder alle varedata og specifikationer, en anden der styrer lager og indkøb, mens en tredje afdeling står for salg, og en fjerde kigger på regnskabet. Det betyder ofte, at ansvaret for at holde varekortet opdateret deles af mange, og det skaber udfordringer.

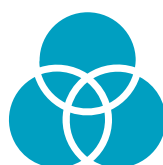
Derfor kom stærke PIM-løsninger – som f.eks. Perfion – på markedet. PIM, Product Information Management, er skræddersyet til at håndtere alle opgaver med produktdata. I kan oprette alle de forskellige produktkategorier, I har brug for, og for hver produktkategori kan I bestemme hvilke produktdata og i hvilken form, I ønsker.

Håndtering af billeder, tekster, flere sprog, prislister, kataloger osv. er både nemmere og bedre i et PIM-system, end det er i et økonomistyringssystem. Meget nemmere at udføre, nemmere at planlægge og kontrollere, og det giver langt højere datakvalitet. Endvidere undgår I at overbelaste jeres ERP-system.

Ved at få fire forskellige IT-løsninger fuldt integreret, arbejder de tæt sammen om de forskellige opgaver, så vi får intelligente løsninger, der passer til de arbejdsprocesser, medarbejderne skal løfte.



ERP



PIM



BI



E-handel

Den rigtige løsning til wholesale



Med varen i centrum

Som handelsvirksomhed er der ofte et meget stort fokus på de varer, der købes og sælges. Det er det, virksomheden lever af. Derfor bør varen også være i centrum af den samlede løsning.

Lad os se nærmere på et eksempel →



Ved at bruge de digitale løsninger til det, de er gode til – i stedet for det, de ikke er så gode til, tager I digitaliseringen af jeres handelsvirksomhed til et nyt niveau.

For mange vil det nye element i dette være introduktionen af en ægte PIM-løsning, der fungerer sammen med de øvrige løsninger. Med det udgangspunkt opnår I markante fordele. Set i forhold til virksomhedens afdelinger og arbejdsprocesser, tegner der sig typisk det billede, vi ser på følgende side.



- 1:** Varer der potentielt skal ind i virksomhedens produktsortimentet, kan starte deres liv i PIM-systemet, hvor de forskellige varedata kan blive oprettet;
 - det kan være via import fra leverandørens vareoplysninger
 - eller en opgave virksomheden selv udfører.
- 2:** Når det er besluttet, at varen skal ind i sortimentet, oprettes den i ERP-systemet;
 - det kan være via en integration fra PIM-systemet – ved at varen frigives til ERP-systemet
 - eller manuelt.
- 3:** Varen gøres nu helt klar til salg i ERP-systemet med alle prisinformationer, bogføringsinformationer, vægt og volumen.
- 4:** Varen gøres nu også klar til salg i PIM-systemet med alle nødvendige billeder, tekster, oversættelser, datablade, varerelationer, sortimenter osv.
- 5:** Der kan nu oprettes indkøbsordre på varen i ERP-systemet.
- 6:** Varen kan modtages på lageret og lægges på den rigtige placering og lokation.
- 7:** Varen markeres i PIM-systemet som salgbar i web-løsningen.
- 8:** Web-løsningen opretter nu automatisk varen med en lang række informationer fra både PIM- og ERP-systemet.
- 9:** Der kan nu udsendes opdaterede prislister og produktkataloger til kunder og samarbejdspartnere, hvor den nye vare indgår.
- 10:** Der kan nu modtages ordre på varen i webshoppen, hvor der automatisk oprettes tilsvarende salgsordre i ERP-systemet.
- 11:** Varen kan plukkes og sendes fra lageret – via ERP-systemet, der også sender en faktura til kunden.
- 12:** Kunden modtager sin vare.
- 13:** Data og transaktioner kan nu ses og analyseres i Power BI – omsætning, DB, DG, vareomsætningshastighed og lagerbinding.

ERP

PIM

Webshop (B2B og B2C)

BI

Økonomi

Køb, salg, udgifter, bankintegration, løn, valuta, anlæg, osv.

Kundens egne fakturaer, ordrer, kontoudtog, betalinger mm.

Rigtig mange data fra ERP til BI

Salg

Debitorer, betalingsbetingelser, leveringsadresser, standardpriser og individuelle priser, kampagnepriser

Billeder, tekster, kundespecifikke prislister

Priser og lagerstatus kommer fra ERP. Billeder, beskrivelser, relationer, reservedele mm. kommer fra PIM

Kunde- og varestatistikker, omsætningshastighed, døde varer, dækningsgrader osv.

Marketing

Kundedata

Kataloger, brochurer, prislister

SEO, SEM, mailings, machine learning

Varesalgsanalyser, kundeanalyser

Produktudvikling og udvælgelse

Produkter oprettes først i ERP, når de skal kunne købes og sælges

Instruktioner, datablade, versioner, erstatningsvarer, relationer (reservedele til andre varer)

Alle produktinformationer kommer fra PIM

Relationer kan vises i Business Intelligence

Indkøb

Lagerbeholdning, minimumsbeholdninger, indkøbskvantum, købspriser, leveringstider

Pakkeinstruktioner til leverandører, labels på kasser og varer, indlæg af brochurer og manualer

Indkøbs- og vareanalyser. Omsætningshastigheder, døde varer mv.

Lager

Styklister, lokationer, placeringer, strekkoder, transportintegrationer, plukzoner og plukruter, osv.

Erstatningsvarer og reservedele (hvad passer til hvad)

Tracking-nummer til kunden, RMA oprettelse

Lageranalyser, plukketider, leveringstider, døde varer, omsætningshastigheder, osv.

Projekt

Projekter/sager, budgetter, aktiviteter og opgaver, IGVA

Projektanalyser, faktureringsgrad, timepriser, belastningsgrad, udnyttelsesprocent, færdiggørelsesgrad, spildanalyser, osv.

Service

Servicekontrakter, serviceplanlægning, serviceforbrug og fakturering

Instruktioner, manualer, serviceplaner mm.

Analyser af servicekontrakter, reservedele, fejltypen, mersalg, osv.

De fire komponenter i NORRIQ Wholesale



ERP | Økonomistyring **Business Central**

Microsoft Dynamics 365 Business Central er en meget udbredt ERP-løsning (tidl. kendt som Dynamics NAV eller Navision). Løsningen leveres primært som en cloud-løsning.

Udover at løsningen findes i versioner til næsten alle lande med en lang liste af standard-funktionalitet, der dækker langt de fleste virksomheders behov, så suppleres løsningen også med tusindvis af tillægs løsninger, der meget let kan tilføjes som Apps fra Microsoft AppStore.

Som kunde får man derfor en standard-løsning, der dækker næsten alle behov inden for økonomi-styring, og Microsoft sørger for, at løsningen opgraderes måned efter måned. Med Microsoft Dynamics 365 Business Central vil I derfor få en løsning, der:

- Er meget rig på standard-funktionalitet
- Har rigtig mange tillægs løsninger
- Opgraderes automatisk
- Kan tilpasses individuelt, når det er nødvendigt
- Har stærke integrationsværktøjer



PIM | Styring af produkt data **Perfion**

Mængden af data og information om varen er i mange tilfælde meget stor, men også meget vigtig. Den rette information kan være konkurrencefordelen, der øger salget.

Perfion er en markedsledede løsning til håndtering af produktdata. Løsningen er helt åben og kan konfigureres præcis til jeres behov, uden at I skal kode eller tilpasse. Løsningen er født med integrationer til Business Central og andre ERP-systemer, til en lang række webshops og med integration til de klassiske katalog- og prislisteværktøjer.

Hvis produktdata er kernen i jeres forretning, skal I vælge en Perfion-løsning – det giver jer den ultimative styring og kvalitet. Selvfølgelig integreret til Business Central og jeres webløsning.

De fire komponenter i NORRIQ Wholesale



Webshop | B2B & B2C Headless Commerce

Online tilgængelighed er afgørende. Men sørg for, at webshoppen eller indkøbsportalen hænger sammen med resten af IT-plattformen; det der kendes som integreret e-handel.

Vis hvor mange varer, der er på lager, eller vis blot, at der er nok. Vis de individuelle priser, særlige tilbud, merkøbsrabatter eller andre særlige muligheder.

I skal implementere en såkaldt "headless" Commerce-plattform sammen med en Umbraco standard (B2B) webshop. Det bliver ikke hurtigere, mere fleksibelt eller bedre integreret. Med "headless" undgår I overbelastning af systemerne og ud over at give jeres kunder den bedste købsoplevelse, så vil Google også være glad, hvis det har betydning for jer.



Business Intelligence | Power BI NORRIQ BI Accelerator

Næsten alle de kunder, der implementerer Business Central, tilvælger også en Power BI Business Intelligence-løsning. Med den kombination har virksomhederne en stærk platform, der kan omsætte deres data til indsigt i, hvordan det går – eller ikke går – i forretningen.

NORRIQs BI Accelerator er en datamodel for de mest anvendte dashboards og analyser. De fleste virksomheder kommer 80 % af vejen med denne færdigudviklede model, og skal derfra kun bygge de sidste 20 %.

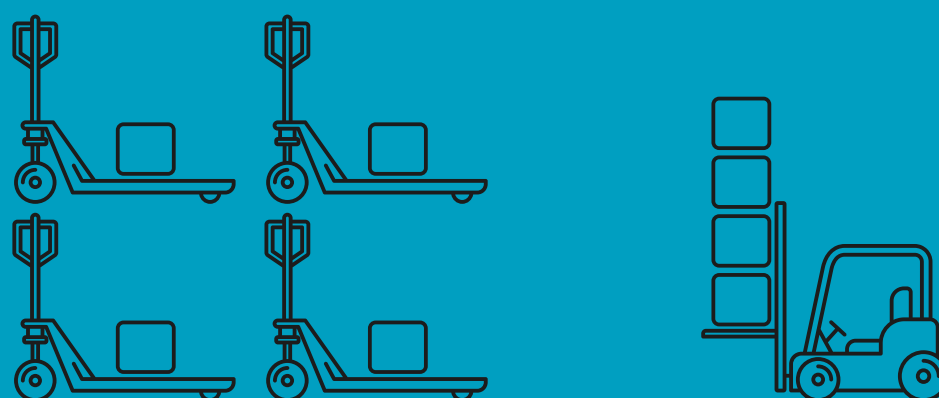
Det er en stor sidegevinst, når virksomhedens medarbejdere skifter fra at finde data i økonomistyringsløsningen til at få data serveret i Power BI – virksomheden sparer licenskroner, og alle ansatte kan følge og bidrage til målsætningerne.

Et af de spørgsmål, der ofte melder sig, er, om man skal gribe digitaliseringen an som ét stort projekt, eller tage det i mindre bidder.

Svaret er ikke entydigt.
Det kommer an på de
nuværende løsninger og
virksomhedens ressourcer.

Vi anbefaler dog mange gange at tage projektet i mindre bidder.
Erfaringsmæssigt giver det de bedste og mest succesfulde
IT-projekter. Men der kan også være interne forhold,
der betyder, at flere ting bare skal ske samtidig.

Der er mange veje
til målet.



...Men hov – hvad er det lige, de systemer kan?

Djæveln ligger i detaljen, så vi går et spadestik dybere på de næste sider med en lang række features, der holder fokus på varens vej ind og ud.

ERP

Microsoft Dynamics 365 Business Central





- Konfigurer egne produktgrupper og produktegenskaber pr. produktgruppe
- Nedarvning af data – f.eks. fra en hovedvarer til varianter af varen (*samme billede, samme tekst, osv.*)
- Definer egne krav til nødvendige produktdata (f.eks. for at kunne sælge online)
- Lav kataloger, datablade og prislister (på et øjeblik)
- Opdater produktinformationer og produktegenskaber – alle steder på et øjeblik
- Importer produktinformationer fra leverandører, uanset hvilket format data kommer i
- Eksportér produktinformationer til kunder og samarbejdspartnere, uanset hvilket format der ønskes
- Kontrol over varer og produkter fra de oprettes til de udfases, inkl. overblik
- Styr hvem der må opdatere hvad – inkl. sporbarhed over ændringer (*gør det let at rette fejl*)
- Skab og vedligehold produktrelationer, f.eks. erstatningsvarer (*udsolgt – køb denne i stedet*) og reservedele (*denne del passer til denne model – og omvendt denne model kræver denne reservedel*)
- Vedligehold styklister – hold styr på versioner af styklister
- Levér korrekte data til egen webshop, men også til andre webshops. Det gør det let for andre at sælge jeres produkter
- Optimer SEO i navne og beskrivelser
- Mulig Amazon-integration
- Integrationer til de fleste Webshops på markedet
- Standardintegration til Business Central
- Output Management modul – kan skabe output af produktdata i nærmest alle formater
- Print & Publishing – integration til EasyCatalog og InDesign
- Mange selskaber, mange sprog – værktøjer til at hjælpe med oversættelse
- Jobstyring – opsætning af eksport eller import efter skema og events
- Perfion Asset Portal – del og distribuér produktdata og information med kunder og partnere
- Perfion Supplier Portal – giver dine leverandører mulighed for at sikre opdatering af produktinformation i jeres PIM-løsning
- Channable Integration – levér data til Facebook, Google, Ebay, Amazon, Pinterest, Kelkoo, Wish og mange flere.

Headless Commerce

Ambitiøs webshop bygget på integration og performance

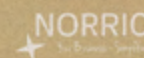


Webshop



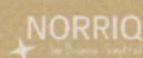
Standard Umbraco webshop med en masse standardfunktionalitet, salg, kurv, individuelle priser, tilbud, betalingsintegration, erstatningsvarer, varerelationer, ordrehistorik, ordrestatus, fakturaer, kontoudtog og meget mere.

Arkitektur



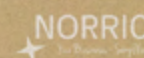
Arkitektur der sikrer markedets hurtigste svartider, og som gør det muligt at bygge særlige løsninger i Headless Commerce-laget, og genbruge det flere steder, f.eks. fragtberegning, men mulighederne er mange.

Op til 10 websites



Forskellige sprog, ubegrænset antal sider, Landing-pages, brugervenlig billed- og tekstredigering, global styring af priser, produktdata mv.

All-in-one



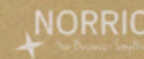
Content Management, Ecommerce, Online Marketing og Integrationer: Født med integration til både Business Central, Perfion og PowerBI. Derudover Google eCom Tracking, Hotjar heatmap, social login og social publishing.

Leadgenerering



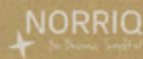
Identificer besøgende, effektive e-mailkampagner og opfølgning, trafikskabende søgeoptimering, effektiv splittest, bedre formularer og stærke call-to-actions. Udnyt de sociale medier optimalt.

Multi-country



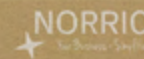
Lokal valuta, differentierede momsregler, lande- og regionsbaseret gebyrberegning, landespecifikke leveringsløsninger, fragt- og betalingsmuligheder.

Customer-centric



Personificering, e-mail marketing, abandoned shopping carts, reaktiveringsmails, leadgenererings-tool, segmenteringsværktøj, brugerlogin og brugerstyring.

Live data og RMA



Altid opdateret produktinformation, live lagerstatus, kundespecifikke priser, datablade, nem automatisering og prisstyring, håndtering af returvarer, monitorering af fejlede ordrer, fall-back strategi, gensend ordrer og genbestillingsmuligheder.

NORRIQ Power BI Accelerator

Datavisualisering og indsigt i realtid



- Budgetopfølgning finanskonti – år til dato, sidste år til dato, denne måned, denne måned sidste år, alle for budget, afvigelse
- Budgetopfølgning dashboard – omsætning, DB og EBITDA + ÅTD – omsætning, DB og EBITDA
- Finans KPI'er – markedsføringsomkostninger/ antal kunder (*løbende 12 måneder*), dækningsgrad, soliditetsgrad, aktiver omsætningshastighed, varelagerets omsætningshastighed
- Debitor overblik (*balance, omsætnings-hastighed, kreditdage, åbne beløb efter forfaldsdage*)
- Kreditoroverblik (*balance, omsætnings-hastighed, kreditdage, åbne beløb efter forfaldsdage*)

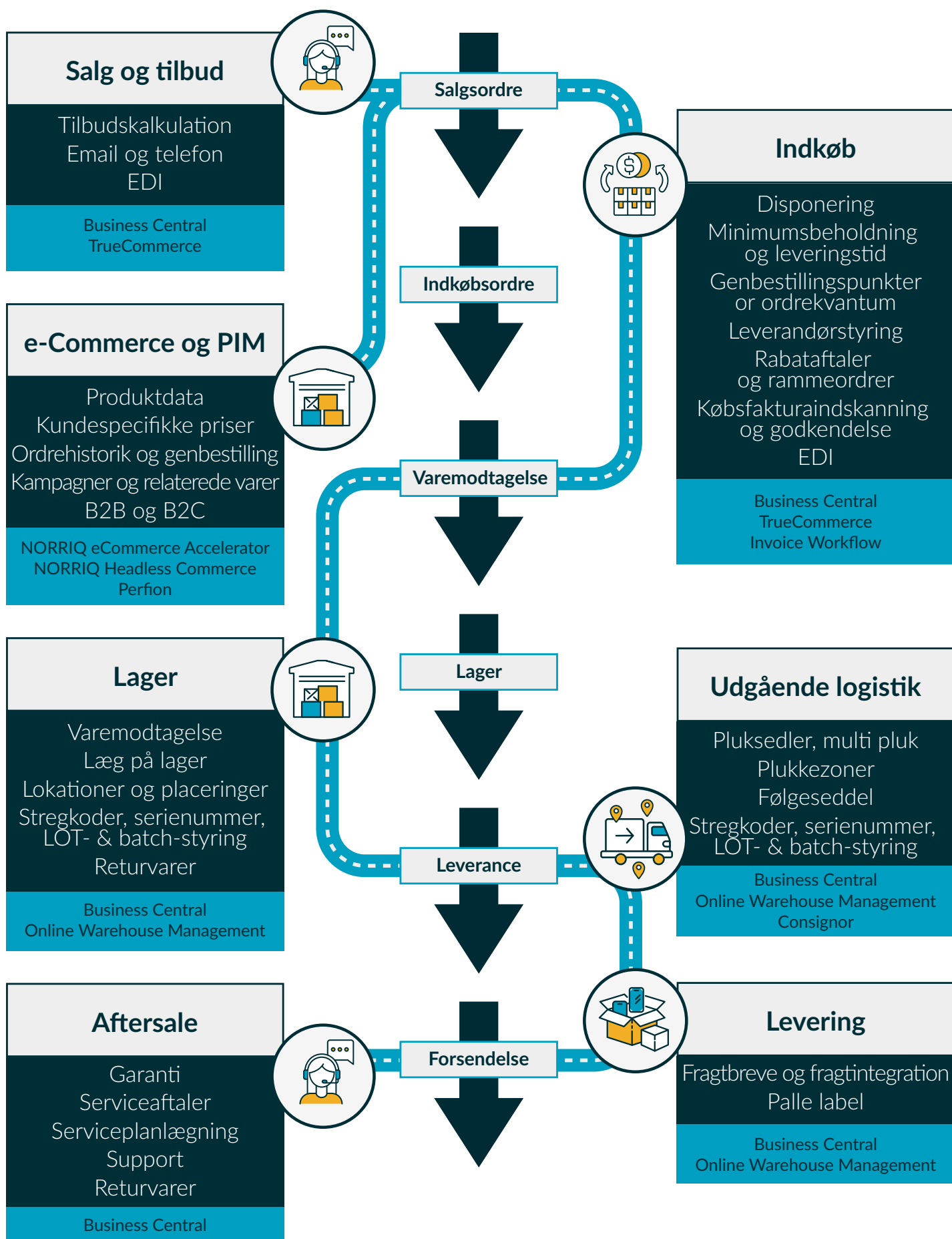
- Salgsoverblik (*omsætning, DN og DG - ÅTD vs. SÅTD, pr. sælger, pr. kunde, pr. vare, ordre og omsætning for måned, månedsudvikling i fht. sidste år, salgsordre til levering i måneden og salgsordrestatus*)
- Salgsperformance – pr. måned, pr. sælger, pr. kunde, pr. varegruppe, pr. vare
- Sælgerperformance – sælger-sammenligning, pr. region, pr. land – i fht. samme periode sidste år
- Salgsordreoverblik – salgsordrebeløb pr. ordrestatus, pr. sælger, dato fordelt, pr. kunde og pr. vare

- Månedsanalyse – omsætning og ordre, DB, DG, pr. sælger, pr. kunde og pr. vare (*varegruppe*)
- Samme som ovenfor – bare forrige måned
- Kundeoverblik – omsætning, DB og DG – pr. vare og top 10 kunde-oversigt
- Vareoverblik – omsætning, DB og DG, måned for måned, pr. kunde, pr. vare og top 10 vare-oversigt
- Lageranalyse – lagerværdi, antal på lager, posteret beløb, posteret antal, pr. vare, pr. lokation – udvikling pr. måned
- Omsætningshastighed – vareforbrug, lagerværdi, udvikling pr. måned, pr. vare og pr. varegruppe.

EKSEMPEL

EN IMPLEMENTATION I EN TYPISK DANSK GROSSISTVIRKSOMHED:

–Hvilke digitale løsninger (lyseblå kasse),
kan bruges til at håndtere typiske opgaver/processer/udfordringer (mørkeblå kasse)





Vi kender udfordringerne hos handels-
og engrosvirksomhederne og har
styrket bl.a. disse virksomheder med
digitale løsninger.



NORRIQ er altid tæt på. Ring til os på 70 20 12 12 eller skriv på info@norriq.dk

København

Paradisæblevej 4,
2500 Valby

Aalborg

Østre Havnepromenade 26, 1.
9000 Aalborg

Aarhus

Sletvej 2
8310 Tranbjerg

Kontakt os for hjælp med en løsningsplan