

DELITAL INTEGREERT MAGENTO B2B-WEBSHOP MET ACCOUNTVIEW



Delital Gelato Service werkt al sinds 2004 naar volle tevredenheid met de handelsoptlossing van AccountView. Vanaf 2012 is een Magento B2B-webshop aan AccountView toegevoegd door de importeur van ijsproducten uit het Overijsselse Weerselo. Dit online klantportaal stelt zakelijke klanten in staat om hun bestellingen voortaan via internet te plaatsen. Om orders efficiënter te kunnen verwerken, is de B2B webshop via de standaard webshopp koppeling van AccountOne volledig geïntegreerd met AccountView.

AccountOne
VISMA > MKB > SOFTWARE

 **Magento®**

 **VISMA**



B2B-webshop in Magento

Toen duidelijker werd dat internet de toekomst had, vatte Delital in 2011 het plan op een Magento B2B-webshop te laten bouwen. Zo konden de-
taillisten in het vervolg zelf hun orders via internet plaatsen. "Om die orders efficiënter te kunnen verwerken en binnen 24 uur te kunnen uitleveren, wilden wij deze webshop integreren met de backoffice van AccountView. Op die manier konden we eenvoudig zien welke klanten welke producten gebruikten. Informatie die we weer inzetten voor onze marketing en toekomstplannen", legt Mensink uit. In opdracht van Delital en in nauwe samenwerking met AccountOne bouwde webshop-

specialist Epartment een B2B-webshop, gebaseerd op Magento. Magento is een e-commerce-platform dat bekend staat om zijn gebruiksvriendelijkheid en hoge productiviteit.

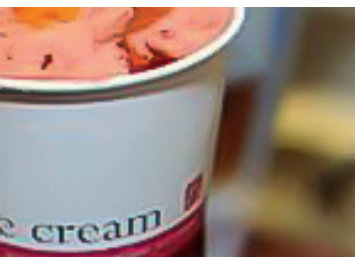
Standaard webshop-koppeling voor AccountView

Op verzoek van Delital ontwikkelde AccountOne een standaard AccountView-webshopkoppeling om de verlangde synchronisatie met AccountView tot stand te brengen. "Immers, als alle informatie over klanten, artikelen, voorraden, prijzen, kortingen, orders, verzendingen en facturen in AccountView staat en je begint een webshop, dan wil je die backoffice-gegevens natuurlijk

ook publiceren op internet", licht Albert Wolterink van AccountOne toe.

Webshop en backoffice synchroniseren

Wolterink vervolgt: "Zonder een webshopkoppeling zou je alle informatie op twee plekken - in de webshop en in AccountView - moeten bijhouden, terwijl deze al vastligt in je backoffice-systeem. Daarom hebben we de gegevens uit AccountView via een standaard webshopkoppeling beschikbaar gemaakt voor de B2B-webshop. Zodra Delital wijzigingen aanbrengt in AccountView, worden deze één-op-één overgenomen door de webshop. Andersom komen alle gegevens van de order die een klant via



internet plaatst, direct in AccountView terecht. Daar kan Delital dan weer zijn inkopen op afstemmen, zodat de voorraden op peil blijven. Dat voorkomt frustraties bij klanten.”

Verschillende type klanten bedienen

Mensink is blij met de flexibiliteit die de geïntegreerde oplossing biedt. “Zo kunnen we uiteenlopende typen klanten bedienen: klanten die op de webshop een order bij ons plaatsen en achteraf de factuur ontvangen, klanten die via internet artikelen bestellen, maar deze geleverd krijgen door hun grossier, en klanten die na plaatsing van hun order eerst moeten betalen voordat er geleverd wordt. Dat decimeert de kans op fouten.”

“Snellere processen en meer rendement”

Volgens Mensink versnelt de B2B-webshop zijn processen en verhoogt het de beheersbaarheid en het rendement ervan. “Alle

nieuwe klanten bestellen via de webshop en betalen met Ideal. De klant kiest zelf wie, wat, waar levert. Bovendien hebben de vertegenwoordigers het totale aanbod realtime bij de hand via hun persoonlijke account. Iedere klant heeft met zijn inloggegevens zijn eigen prijsafspraken en leveringscondities beschikbaar. Het gevolg is dat we met minder mensen in de buitendienst meer werk kunnen verrichten. Productmanagement kan met het CRM-pakket en de webshop eenvoudiger marketingacties doorvoeren en meer leren over onze klant wat betreft de gevoeligheid voor acties. We komen als het ware ‘dichter’ bij de klant te staan!”

Tussenhandel

Het B2B-klantportaal met persoonlijke inlog biedt volgens Mensink belangrijke aanvullende voordelen voor de relatie met de tussenhandel. “Loyale grossiers kunnen in overleg orders door ons laten uitleveren, die dan door

hen gefactureerd worden. In onze opzet geeft de B2B-webshop ons de mogelijkheid om lange en korte distributie te faciliteren, zonder dat de relatie met onze bestaande grossiers beschadigd wordt.”

Visma-partner

AccountOne is als Visma Expert Center dé Visma-partner voor het mkb in Oost-Nederland. “Dat betekent dat onze consultants en verkoopmedewerkers op het hoogste niveau gecertificeerd zijn en kunnen bogen op jarenlange ervaring”, aldus Wolterink. “Wij bieden klanten oplossingen waarmee zij hun bedrijfsprocessen kunnen optimaliseren. De nieuwe AccountView-connector is daar een fraai voorbeeld van. Wat ons daarbij onderscheidt van andere marktpartijen zijn onze no-nonsense aanpak, onze oplossingsgerichte opstelling, onze focus op kwaliteit en ons vermogen ons in te leven in de business van de klant.”



MEER WETEN? ACCOUNTONE.NL/MAGENTO



AccountOne is
gecertificeerd partner
van Visma Software

AccountOne BV
Ethaanstraat 2c
7463 PC Rijssen
0548 512 513

volg ons ook op:  