

Nu kan företag bygga B2B-ehandel till fast pris

En komplett B2B-ehandel till fast pris – speciellt utformad för behoven inom B2B. Det är resultatet av en helt ny paketering som digitalbyrån Authority tagit fram på Litiums e-handelsplattform. Avsikten är att hjälpa B2B-företag dra nytta av digitaliseringen och komma igång med e-handel både snabbare och enklare.

Majoriteten av B2B-företag upplever att handel mellan företag är komplext, med många olika processer och integrationer med övriga affärssystem. Den nya paketeringen - Authority 2 Market - är byggd på Litiums e-handelsplattform och B2B Accelerator.

- Vi såg ett behov av en färdigförpackad lösning, som alla kan ta del av utan förkunskaper. Vi vet vad som krävs för att hjälpa kunderna att nå sina mål, oavsett om det handlar om ökad försäljning eller bättre service, säger Jonas Lundqvist, vd på Authority.

Lösningen är utformad efter B2B-företagens behov och ger dem en möjlighet att på ett snabbt och kostnadseffektivt sätt digitalisera sin försäljning. Kort startsträcka, testad och kvalitetssäkrad och kanske framförallt - fast pris, är några av fördelarna.

Litium har hjälpt B2B-företag med digital försäljning under många år och vet att e-handel mellan företag är ett verksamhetsprojekt som berör företagets totala försäljningsstrategi.

- Vi insåg tidigt att e-handeln har stor betydelse för framgångsrika affärer, säger Henrik Lundin, vd på Litium. Rätt implementerad blir den digitala kanalen ett kraftfullt verktyg som stödjer både kundservice och säljare samtidigt som den förenklar köpprocessen för kunden. Men kunderna vet inte hur de ska komma igång och efterfrågar en helhetslösning som hjälper dem ända in i mål.

Idag inleds majoriteten av alla B2B-köp med en sökning på nätet. Köpbeteendet liknar allt mer det som konsumentmarknaden har anpassat sig till de senaste åren och nu står alltså B2B-företagen på tur. Genom att satsa på e-handel kan företagen erbjuda bättre service till sina kunder, öka försäljningen till nya och befintliga kunder och samtidigt minska kostnaderna för innesälj och kundtjänst.

Om Authority 2 Market – länk till <http://www.authority.se/vara-tjanster/litium-accelerator/>

Om Litium Accelerator

Litiums Acceleratorer ger dig grunden för en e-handel eller återförsäljarportal, baserad på Litiums kraftfulla plattform. Du börjar inte från ett tomt blad utan får direkt tillgång till standardfunktioner som täcker de flesta behoven, kunskap och best-practice från branschledare. Med grunden på plats kan du lägga dina resurser på det som skapar mervärde för dina kunder och unika konkurrensfördelar för ditt företag; som design, värdeadderande funktioner och nytänkande affärslogik.

När du bygger din e-handel på en flexibel standardlösning kommer du snabbt igång och kan korta din time-to-market. Dessutom får du en enklare framtid med lägre underhållskostnader då Litium står för vidareutvecklingen av all basfunktionalitet.

Henrik Lundin, VD Litium AB

Mobil: +46 709 73 42 31

E-post: henrik.lundin@litium.com

Litium AB (publ) är en molnbaserad e-handelsplattform som hjälper till att accelerera försäljningen för stora och medelstora företag inom både B2B och B2C. Våra 30 största kunder – däribland Teknikmagasinet, Jollyroom och PacsOn – har en sammanlagd årlig försäljning online på över 3,5 miljarder kronor. Litium agerar genom sitt partnersätverk på den nordiska marknaden och är noterat på AktieTorget i Stockholm.