

**vendre.**

# **Digitalisera er B2B-försäljning 2022**



# Digitalisera er B2B-försäljning 2022

Så effektiviseras köpresan för tillverkare, grossister och distributörer

## Inledning

B2B e-handeln är på frammarsch. Många B2B-företag säljer redan online eller funderar på att börja göra det. Framförallt är det tydligt att inköpare ställer allt högre krav på de bolag som de köper in sina produkter ifrån, och hela 70% av Sveriges företag förväntar sig digitala försäljningslösningar.

Att e-handelsmarknaden för B2B expanderat så pass kraftigt det senaste året är bland annat ett resultat av att B2C e-handeln växer snabbare än någonsin. De som arbetar som inköpare på ett företag är i regel vana vid B2C kundresan och förväntar sig att det ska vara lika enkelt att handla B2B.

Det växande kravet från inköpare innebär att B2B bolag i många fall behöver tänka om sin "go to market" strategi. Dels när det gäller målgrupperna de riktar sig till men framförallt kanalerna de säljer genom. Det är dock en hel del företag som fortfarande har det svårt att få igång sina digitala satsningar. Trots att det som sagt är sju av tio företag som gör inköp på nätet är det i dagsläget endast cirka en tredjedel av alla B2B företag som erbjuder digital försäljning. Vilket gör det svårt för många bolag att möta de krav som inköpare ställer idag.

Det finns mycket som tyder på att B2B e-handeln kommer att fortsätta utvecklas de närmaste åren. Dels med anledning på den stora efterfrågan som ännu inte möts av motsvarande utbud. Även utvecklingen av det "digitala kontoret" tros ha en påverkan, nu när distansarbete har kommit att bli vardag för majoriteten. Därför gäller det att börja satsa redan nu, för att hålla sig aktuell på marknaden.

Förhoppningen med denna artikel är att ge dig som tillverkare, distributör och grossist lite hjälp på vägen när det kommer till att digitalisera er B2B försäljning.

## Olika former av B2B-bolag

Innan vi går in på hur du kan digitalisera din B2B försäljning är det viktigt att nämna att det finns många olika former av B2B-bolag, och att i denna artikel ligger fokus på tillverkare, grossister och distributörer.

Som namnet indikerar så arbetar tillverkande bolag utifrån en modell som går ut på att tillverka varor i stor skala, genom att använda delar och råvaror i kombination med manuellt arbete och maskiner. De färdiga varorna säljs sedan till distributörer och/eller grossister. Längre ned i denna artikel kommer vi även in på hur en e-handel öppnar upp för försäljning D2C.

En grossist är ett B2B bolag som köper varor i stora mängder och säljer dem till andra återförsäljare i mindre enheter. En distributör kan däremot beskrivas som ett bolag som levererar varor och tjänster till olika typer av företag och kunder. En distributör kan därför ha såväl grossister och återförsäljare som direkta konsumenter som slutlig målgrupp. Distributörer är dessutom ofta ansvariga att marknadsföra produkterna och har kontrakt direkt med tillverkare/varumärken.

## Därför bör du digitalisera din B2B-försäljning

Den ökade trenden kring B2B e-handel har resulterat i att ett flertal undersökningar gjorts på ämnet. Allt från forskare till stora bolag som Salesforce och Amazon har släppt stora B2B-rapporter, som trots skillnad på upplägg har en gemensam nämnare – samtliga visar på att det finns ett stort behov av e-handelslösningar för B2B.

- Antalet B2B-order via en e-handel ökade med 44 % globalt, mellan januari 2020 och augusti 2020.
- 92 % av de globala B2B-köpen börjar med en digital sökning, och hela 68 % av B2B-köpare föredrar att söka online på egen hand.
- 7 av 10 svenska företagskunder förväntar sig digitala försäljningslösningar
- 82% av B2B kunderna efterfrågar samma köppplevelse när de handlar B2B som B2C

**Är du ännu inte övertygad att det är rätt för just ditt företag att digitalisera B2B-försäljningen? Nedan har vi listat några av de främsta fördelarna med e-handel.**

### Automatisera manuella processer

Att använda en e-handelsplattform för att sälja varor är ett sätt att automatisera tidskrävande, manuella processer. Med rätt plattform kan checkout, fakturering och lagerhantering skötas av digitala system istället för av en säljare.

### Nå ut till fler kunder

Med en e-handel är du inte bunden till en fysisk plats utan du kan nå företagskunder över hela

världen. Att sälja B2B online är dessutom en fantastisk möjlighet att skapa varumärkesmedvetenhet om du vill expandera till nya marknader och nå en tidigare oåtkomlig kundbas, utan att behöva investera i nya lokaler på en annan fysisk plats.

### **Förbättrad kundservice**

E-handel ger dig inte bara möjligheten att erbjuda en självbetjäningsportal till dina kunder, utan du kan också använda personalisering för att förbättra deras upplevelse. Du kan till exempel skapa anpassade kataloger och prislister som gör det enkelt för kunder att logga in på din webbplats och få de produkter de vill ha, utan att behöva prata med en säljare.

### **Möjlighet att sälja via mobila enheter**

Inköpare är ofta på språng och de flesta spenderar inte sin tid sittandes framför en stationär eller bärbar dator. Istället använder de på sina mobila enheter för att hitta information om produkter de vill köpa in.

### **Hitta en e-handelsplattform som är anpassad för B2B-försäljning**

För att lyckas med punkterna ovan krävs det en e-handelsplattform som är anpassad för just B2B-försäljning. Oavsett om du är ett bolag inom tillverkningsindustrin som vill börja sälja dina produkter digitalt eller om du är en distributör med målet att effektivisera er e-handel och nå ut med er marknadsföring så gäller det att hitta en e-handelsplattform med välutvecklad B2B-funktionalitet.

### **E-handel och hemsida i ett**

Även om planen till en början är att erbjuda dina företagskunder en enklare orderportal som de kan lägga sin beställningar i så rekommenderar vi att välja en plattform där du har möjlighet att komplettera shopen med en öppen hemsida. På så vis kan du som tillverkare skapa en SEO-anpassad målsida för att hitta nya grossistkunder när det är dags att öka bolagets omsättning. Grossister och distributörer bör även de ha en öppen shop för att sprida sitt varumärke och nå ut till nya återförsäljare.

Genom att välja ett system som erbjuder e-handel och hemsida i samma plattform så öppnar du även upp för möjligheten att börja sälja D2C (direct-to-consumer e-handel). På så vis är tillverkande bolag inte enbart beroende av mellanhänder som återförsäljare och distributörer, de kan även sälja genom sina egna digitala kanaler direkt till slutkunden.

### **Anpassade kundinlogg**

Som tillverkare är det viktigt att kunna erbjuda kundinlogg för dina distributör- och grossistkunder. Med inloggning kan dina kunder bland annat se tidigare ordrar, inköpslistor och lägga snabbordrar – vilket skapar en effektivare köpupplevelse.

Detta är dessutom viktigt som grossist och distributör då du ofta behöver ha ett nära samarbete med dina återförsäljare för att matcha deras behov. Med kundinlogg kan du som grossist sätta upp unika prislister och låta dina företagskunder att köpa produkter i bulk med rabatt.

### **Färdiga integrationer till ditt affärssystem**

Se till att välja en plattform som erbjuder smidiga integrationer till ditt affärssystem. Med en korrekt integration kommer information som uppdateras i affärssystemet automatiskt att skickas till e-handeln, och tvärtom. På så sätt har du alltid rätt information på rätt ställe, vilket underlättar för både dig och för dina företagskunder.

Känner du dig osäker på vilka funktioner som är de viktigaste för just dig och ditt företag? [Ladda ner vår kravspec.](#)

## **Digital försäljning behöver inte vara opersonlig**

Trots inköparens krav på digitaliserade köppplevelser för B2B som efterliknar de inom B2C försäljning så är det viktigt att ha i åtanke att B2B försäljningen i många fall skiljer sig från traditionella B2C köp. B2B-transaktioner är i regel större och i många fall beroende av långvariga relationer med leverantörer.

Studier visar att B2B-chefer ofta letar efter pålitliga partners som erbjuder en blandning av offline- och onlinefunktioner för upphandling. De vill samarbeta med B2B-leverantörer som både erbjuder användarvänliga funktioner för onlinebeställning, såväl som personliga offerter direkt från en säljare. De vill ofta även ha tillgång till uppskattade fraktofferter, information om massrabatter, MOQ och anpassningsmöjligheter, helst när som helst på dygnet och via flera kanaler. För att nå dessa krav krävs en mix av både traditionella och digitala kanaler, där framförallt e-handeln blir en av de viktigaste för att vara tillgänglig när kunderna behöver dig.

Med det sagt är det dock viktigt att betona att digital försäljning inte behöver vara opersonlig, tvärt om. Välj en plattform som tillåter inlogg för säljare. På så vis kan e-handeln bli säljarens bästa vän då de enkelt kan skicka ut personaliserade offerter, hjälpa kunderna att lägga ordrar samt skapa kundkort. Även en chatt på hemsidan sänker tröskeln för kontakt & skapar en hög närvaro hos dina kunder på sajten.

I en övergång till digital försäljning är det dessutom av största vikt att fortsätta hålla kontakten med era kunder. Om ni misstänker att det är en felbeställning i en order, tveka inte att låta en säljare ringa upp kunden och dubbelkolla. Era kunder är vana vid att ta kontakt och detta ses som extra fin service.

## **Statistik och vidare läsning**

### **Salesforce**

State of Commerce.

[https://www.salesforce.com/content/dam/web/en\\_us/www/documents/reports/state-of-commerce-report-first-edition.pdf](https://www.salesforce.com/content/dam/web/en_us/www/documents/reports/state-of-commerce-report-first-edition.pdf)

### **Accenture**

Drive B2B e-commerce modernization with search.

<https://www.accenture.com/us-en/blogs/search-and-content-analytics-blog/b2b-e-commerce-modernization-with-search>

### **Amazon Business**

B2B E-Commerce in Evolution Report.

<https://business.amazon.com/en/work-with-us/enterprise/b2b-ecommerce-report0#anchor-1>

### **Svea Ekonomi**

Digital försäljning 2021.

<https://www.svea.com/globalassets/sweden/foretag/betallosningar/e-handel/b2b-rapport/rapport-digital-f%C3%B6rs%C3%A4ljning-2021-svea.pdf>