

Leitfaden

Speed4Trade-CONNECT-Online-Demo für Interessenten durchführen

Änderungsnachweis

Datum	Tätigkeit	Autor	Version
13.04.2015	Erstellung	Torsten Bukau	1.0
28.04.2015	Review	Christian Jakob, Michael Liberda	1.01
11.11.2016	Produktnamenänderung: Speed4Trade CONNECT	David Rieß	1.02
27.11.2018	Allyouneed Online- Marktplatz entfernt	Michael Liberda	1.03

Inhalt

1	Zielsetzung dieses Leitfadens.....	4
2	Voraussetzungen und Vorbereitung.....	4
3	Hilfsmittel zur Vorbereitung	5
4	Struktur und Inhalte einer Speed4Trade-CONNECT-Online-Demo	5
4.1	Technik	5
4.2	Einsatzszenarien	6
4.3	Anmeldung in Speed4Trade CONNECT	6
4.4	Dashboard	7
4.5	Artikelverwaltung	7
4.6	Angebotsprozesse	9
4.7	Auftragsverarbeitung	9
4.8	After-Sales Prozesse	11
5	Weitere Themen	12
5.1	eBay	12
5.2	Weitere Verkaufskanäle	12
5.3	Autoteilevertrieb	12
5.4	Weitere Import- / Exportmöglichkeiten.....	13
5.5	Benutzer- und Rechteverwaltung	13
5.6	Dokumentenvorlagen.....	13
5.7	Kundenservice Management - CRM - E-Mail Client	13
6	Glossar.....	14

1 Zielsetzung dieses Leitfadens

Dieser Leitfaden dient als **Einstieg** zur Entwicklung einer **eigenen Online Präsentation Vorlage** für Speed4Trade Vertriebspartner. Verkaufskanäle und der gesamte Online Handel entwickeln sich hoch dynamisch mit einer sehr hohen Komplexität. Speed4Trade CONNECT ist das Software Produkt, um dieser Dynamik und Komplexität gerecht zu werden, ohne dabei dem Händler die Flexibilität zu nehmen, eigene Modelle umzusetzen. Somit bewegen wir uns im Vertrieb der erklärungsbedürftigen Softwarelösungen.

Die Online Präsentation ist eines der wichtigsten Werkzeuge im Vertriebsprozess, da dies die beste Möglichkeit darstellt, dem Interessenten ein mögliches Bild seiner zukünftigen eCommerce Landschaft und den Nutzen unserer Lösung mit visueller Unterstützung näher zu bringen und gleichzeitig mehr über seine Wünsche und Ziele in Erfahrung bringen kann.

Dieser Leitfaden empfiehlt Ihnen Speed4Trade-CONNECT-bezogen **Struktur und Themen**, die in einer Online Präsentation relevant sind, ohne diese im Detail zu erläutern. An der einen oder anderen Stelle liefern wir **Tipps** oder Vorschläge auf Basis unserer Erfahrungen. Es ist somit dennoch unerlässlich, sich zusätzlich eine entsprechende Onlinehandelskompetenz aufzubauen, sich detailliert in die Funktionsweisen der Software einzuarbeiten und eine jeweilige Adaption auf die Kundensituation vorzunehmen, um eine erfolgreiche Onlinepräsentation durchzuführen und den Interessenten zu überzeugen. Spezielle Themen sind im Leitfaden am Ende erwähnt aber nicht vertieft worden.

Wir sehen folgende **Vorteile** durch die Verwendung dieses Leitfadens:

- Schaffung einer Struktur gerade zu Beginn des Selbstlern-Prozesses
- Speed4Trade CONNECT mit den Grund- und Automatisierungsfunktionen verstehen und präsentieren können
- Speed4Trade-CONNECT-Arbeitsprozesse wesentlich plastischer darstellen und schneller verstehen
- Ein weiterer Schritt neben dem Aufbau eines Demo Systems zum Mitarbeiter- und Partner-Wissenstransfer

2 Voraussetzungen und Vorbereitung

Folgende **Voraussetzungen** sind für die Durchführung einer Online-Demo zu schaffen:

- eine eigene Speed4Trade-CONNECT-Demoumgebung mit präsentationsfähigen Daten gefüllt (Anleitung dazu finden Sie im Partnerportal auf der Seite Testumgebung)
- Kenntnisse über Funktionsumfang und Bedingung von Speed4Trade CONNECT
- Online Präsentationstool, z.B. TeamViewer

Abgrenzung:

- Es besteht ein Unterschied zwischen "Schulung" und "Online-Demo" in Bezug auf Ablauf, Themen und vor allem auch "Tiefe" bei der Abdeckung von Themen. Der Fokus dieses Leitfadens liegt nicht auf "Schulung"
- In diesem Leitfaden werden einige Themen nicht abgedeckt, welche aber im Rahmen einer Online Präsentation durchaus relevant werden können. Auf all diese Themen hier einzugehen würde den Rahmen sprengen. Dazu gehören nicht ausschließlich Preise, Projektablauf,

Einführungsdauer und Vorgehen bei der Systemeinführung und auch Koexistenz, Migrationen, Datenübernahmen von anderen Lösungen oder die Skizzierung von individuellen Lösungen.

3 Hilfsmittel zur Vorbereitung

- [Speed4Trade-CONNECT-Online Handbuch](#)
- [Speed4Trade-CONNECT-Systemvoraussetzungen](#)
Diverse [Leitfäden](#) zur Einrichtung von Speed4Trade-CONNECT-Verkaufskanal-Demoumgebungen, z.B. für eBay und Shopware Shop sind im Speed4Trade Partnerportal zu finden.
- Speed4Trade CONNECT [Preisliste](#) im Partnerportal.
- Abgrenzung [emMida Middleware vs. Stand-Alone](#)

4 Struktur und Inhalte einer Speed4Trade-CONNECT-Online-Demo

Die folgende Struktur zeigt einen möglichen Weg zum Ablauf einer Online Präsentation. Hierbei sind primär Softwarebereiche bzw. Menüpunkte aufgezeigt. Nach diesen sind eventuell Stichpunkte erwähnt, welche aufzeigen sollen, auf welche Themen an dieser Stelle näher eingegangen werden kann.

Das detaillierte Wissen zu den Konzepten dahinter können Sie sich im Eigenstudium oder durch Buchung von Speed4Trade Schulungen aneignen.

AllgemeineTipps: Eine Online Demo...

- ... dauert im Idealfall ca. 45 - 60 Minuten - länger überfordert den Interessenten häufig
- ... sollte sich auf ein Vorgespräch stützen und sich auf relevante Bereiche konzentrieren, also nicht eBay zeigen, wenn Amazon genutzt werden soll, etc.
- ... findet erst nach einem Vorgespräch statt, bzw. wenn die Informationen aus dem Neukunden-Fragebogen vorliegen.
- ... beinhaltet viele Fragen an den Interessenten, um mehr über dessen Bedürfnisse zu erfahren.
- ... wird als Stand-Alone oder als Komplettsystem präsentiert
- ... endet mit einem konkreten Verbleib
- ... lernt man nur durch Beobachtung, Nachahmung und selber machen.

4.1 Technik

- Web Client - Server
- Betriebsmodell, Installationsmöglichkeiten des Servers
- Systemvoraussetzungen

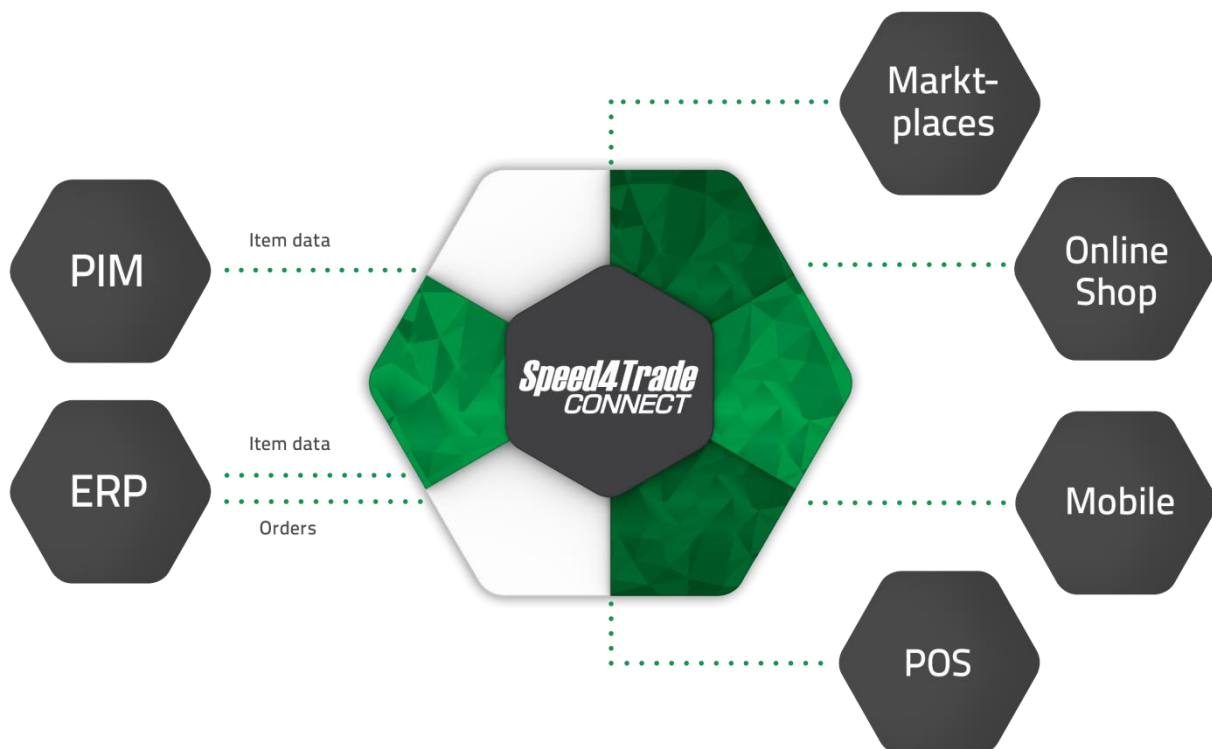
Tip: Ab ca. 30.000 Artikelvolumen gleich MS SQL Server (kostenpflichtig) statt MS SQL Express (kostenlos) empfehlen - Lizenzkosten Fremdsoftware nicht in Speed4Trade-CONNECT-Preis enthalten.

4.2 Einsatzszenarien

- Stand-Alone - vs. Komplettsystem mit ERP

Tipp: Ausgangssituation sollte durch den Neukunden-Fragebogen bereits bekannt sein: In der Demo sich auf das Ziel-Szenario einstellen. Dennoch kurz aufzeigen, dass Speed4Trade CONNECT auch ohne eine Warenwirtschaft Stand-Alone eingesetzt und später erweitert werden kann. Die Abgrenzung lässt sich leichter anhand dieser [Darstellung](#) erklären. Im Einsatz als Komplettsystem werden, je nach eingesetztem ERP, die genannten Hilfsfunktionen vom ERP abgedeckt. Die Auftragsprozesse werden dann auf beide Systeme untereinander aufgeteilt, je nach den Möglichkeiten des eingesetzten ERP und der umgesetzten Schnittstelle durch den ERP Partner. Somit ist es unerlässlich, die Umsetzung der ERP-Schnittstelle zur Speed4Trade-CONNECT-API genau zu kennen und sich jeweils individuell in die angepassten Prozesse einzuarbeiten. Grob bedeutet dies am Beispiel des Auftragsworkflows: In welchem Auftragsstatus werden Aufträge vom ERP System abgeholt? Welches System kümmert sich um den Zahlungsabgleich? Welches System kümmert sich um den Versand?

- Typische Komplettsystemarchitekturen - eCommerce Systemskizze erklären - Master- Slave Konzepte, ERP steuert Middleware - Middleware Steuert Verkaufskanäle



4.3 Anmeldung in Speed4Trade CONNECT

- Mehrsprachfähigkeit - Oberfläche Client
- Mehrmandantenfähigkeit

4.4 Dashboard

- Systemüberblick
- Marktplätze & Module

Anzeige von "möglichen Verkaufskanälen und Zusatzmodulen" - in den Software Menüs werden dann aber nur die lizenzierten Module angezeigt. Somit bekommt man mit, wenn es neue Möglichkeiten gibt.

- Neuigkeiten Bereich

Händler werden über Neuigkeiten aus dem eCommerce informiert - hierzu gehören u.a. wichtige News der Marktplätze und Onlineshop-Systemhersteller, aber auch rechtliche Informationen und Information zu Speed4Trade Produkten und Support.

- Kopf- und Fußzeile

Hierauf muss man in einer ersten Präsentation noch nicht eingehen

- Navigations-Leiste
eCommerce Workflow (von "Home" bis "Extras")

Tipp: Dies ist der wichtigste Bereich. Der Interessent muss sofort erkennen, dass es ganz einfach ist, weil der Verkaufszyklus eines Artikels einfach von links nach rechts stattfindet. Von der Artikel Aufbereitung zur Angebotserstellung und dann die Auftragsverarbeitung und den After-Sales Aktivitäten.

4.5 Artikelverwaltung

Artikelliste - Unterstützung von Sets und Varianten - Konzept der Filter erläutern - Konzepte der Datenherkunft beschreiben.

Tipp: Im Folgenden sind nicht alle Punkte der Menüs aufgenommen worden - es werden die wichtigsten Punkte angesprochen.

- Artikel Grunddaten
 - Allgemein: - Interne Artikelnummer - Hersteller - Grundpreisangaben - Warengruppen zur Nutzung bspw. für das Filtern von Artikeln bei der Bearbeitung.
 - Bestandsverwaltung - Mehrlagerfähigkeit - Funktionsweise des IABA - Umgang mit Bestandsreservierungen - Angebotssteuerung
 - Bildverwaltung - lokale und URL Bilder - Konzept der Bildbausteine
 - Textverwaltung - Textbausteinformate - Mehrsprachigkeit - Konzept der Textbausteine - Anforderungen der Verkaufskanäle unterschiedlich
 - Medienverwaltung – Anwendungsgebiete primär im Online Shop
Tipp: Dies ist ein komplexeres Thema, erfordert auch noch Abstimmung je Verkaufskanal bzgl. der Integration - eventuell in der Online Demo noch nicht darauf eingehen.
 - Kennzeichnung – Kennzeichnungspflichten
Tipp: Dieser Bereich ist neu geschaffen und findet bisher nur bei Rakuten Anwendung. Bitte im Online-Handbuch immer wieder nachlesen, ob weitere Kanäle unterstützt werden. Bei eBay werden die Kennzeichnungen bspw. weiter über die Attribute der Kategorien im Bereich Artikel / eBay gesetzt.

- Zusatzartikel - Cross- und Upselling -
Tipp: Unterschiedliche Nutzbarkeit in den Verkaufskanälen beachten
- Artikelsets - Konzept von Sets, - Unterschiede bei Stand-Alone vs. Komplettsystem mit ERP
Tipp: Bei Sets geht es auch um die Behandlung von Beständen und Bestandsreservierungen und Verfügbarkeitsberechnungen. Speed4Trade CONNECT unterstützt diese Funktionalität. Im Zusammenspiel mit einer Warenwirtschaft wird diese Funktion fast immer von dieser übernommen. Das heißt, dass Speed4Trade CONNECT einen Set-Artikel nur als "normalen" Artikel kennt. Somit kann dieser Punkt in einer Präsentation mit ERP schnell übersprungen werden.
- Varianten & Varianten Generator - Unterschiede bei Stand-Alone vs. Komplettsystem mit ERP
Tipp: Typischerweise keine Anwendung bei Einsatz als Komplettsystem mit ERP.
- Lieferanten - E-Mail basiertes Drop
Tipp: Nur darauf eingehen, wenn Händler Drop-Shipping nutzt und Speed4Trade-CONNECT-Stand-Alone eingesetzt werden soll. Typischerweise keine Anwendung bei Einsatz als Komplettsystem mit ERP, da durch ERP System abgedeckt. Bei Speed4Trade-CONNECT-Stand-Alone ist eine gute Vorbereitung und Einarbeitung mittels Online-Handbuch notwendig. Vorher im Testsystem durchspielen und ausprobieren (dazu ist aber die Unterstützung des Speed4Trade Supports notwendig für die Konfiguration).
- Marktplatzmeldungen
- Verkaufskanalspezifische Artikeldaten
 - Marktplatz Amazon
 - Mehr Länder- und Mehraccountfähigkeit
 - Allgemein - Unterschied eigene EAN oder Anhängen an bestehende Produkte aus Produktkatalog
 - Bilder - Bildbausteinmatching
 - Produktdaten - Amazon Vorlage - Konzept der Vorlagen / Templates
 - Zusätzliche Angaben - Relevanz
 - Kategoriedaten / Kategorie
 - Attribute - Relevanz
 - Preise
 - Einstellungen & Mengen

Weitere Themen sind hier noch Amazon Re-Pricing, Unterstützung von externen Re-Pricing Tools
 - Marktplatz eBay
 - Mehr Länder- und Mehraccountfähigkeit
 - Kategorieauswahl
Tipp: Hier noch nicht auf Warengruppenvererbung eingehen - kommt später
 - Artikelmerkmale
 - Allgemein - eBay Titel/Artikelbezeichnung - Konzept eBay Shops - Preise und Preisoptionen - Konzept der Angebotsvorlagen
 - Bilder - Bildbausteinmatching - Reihenfolgelogik
 - Zahlungsarten

- Versandarten - Zusammenhang mit Versandkostenkategorie in den Artikel-Grunddaten -
Tipp: Vererbung wird gleich noch erklärt - kann aber auch schon hier passieren, wenn man merkt, dass der Interessent hier den Pflegeaufwand anspricht
- Käuferkreiseinschränkungen, Rücknahme- und Rahmenbedingungen, Zusatzoptionen, Verkaufsroboter
- Click & Collect -> siehe Kapitel 5.1.1 zu eBay Click & Collect
- Online-Shop System und weitere Verkaufskanäle
 - Analog zu eBay und Amazon erarbeiten aus Online-Handbuch und Software im Selbststudium
 - OTTO, DAPARTO, Rakuten, Yatego
- Erleichterungen bei der Bereitstellung von Artikeldaten durch:
 - Mehrfacheditieren
 - Vererbungsmechanismen aus Warengruppen, Account- und Verkaufskanalinformationen
Tipp: Erläutern und beispielhaft zeigen, wie Vererbung durch das individuelle Setzen von Account-Informationen optimiert werden kann.
 - Mapping-Mechanismen
Tipp: Hiermit ist gemeint, dass gewisse Informationen (Bilder, Texte, Templates, etc.) verkaufskanalübergreifend gepflegt werden und dann zu den Marktplatz-relevanten Elementen gemapped werden. Somit werden Redundanzen in der Datenpflege vermieden.

4.6 Angebotsprozesse

In der Ansicht Artikel können ein oder mehrere Artikel für die Vorbereitung eines Angebotes ausgewählt werden. Das Vorbereiten der Angebote findet pro Verkaufskanal statt.

"Ein Artikel ist noch kein Angebot." In diesem Prozess werden alle relevanten Daten zu einem Verkaufskanalangebot zusammengetragen und dieses in den Verkaufskanal hochgeladen.

- 2-stufiger Prozess; Angebote vorbereiten, vorbereitete Angebote einstellen
- Angebote aktualisieren - Selektiv, manuell und per Automatismus
- Angebote werden durch den IABA automatisch beendet und auch wieder gestartet

4.7 Auftragsverarbeitung

4.7.1 Idealprozess - fast alles automatisch

Beispiel Speed4Trade-CONNECT-Stand-Alone:

- Aufträge werden vom Verkaufskanal automatisch abgeholt
- Zahlungseingang wird je nach Zahlungsart automatisch oder teilautomatisch erfasst und zugeordnet.
Tipp: Je Zahlungsart den Ablauf anschauen und darstellen. Beispiel: Manuelles Importieren der Bankdatei - automatisches Matching der Zahlungen - manuelles Matching verbleibender Zahlungen, die nicht automatisch gematched werden konnten.
- manuelles Anstoßen des Lieferschein- und Rechnungsdrucks

- Kommissionierung des Auftrags durch den Händler
- manuelles Anstoßen der Lieferdatenübertragung an den Versanddienstleister
- Sendung wird an der Versandstation ¹versandfertig gemacht
- Tagesabschlussdatei wird automatisch ²oder manuell ³vom Versanddienstleister eingelesen und verarbeitet - Auftrag wird automatisch auf versendet gesetzt und Informationen an Marktplatz und Kunden übermittelt.

Abweichend von dieser Idealvorstellung können nun alle Abweichungen dargestellt werden; bzgl. Zahlungsabgleich und Versandthemen und im Zusammenspiel mit einem bestimmten ERP System.

4.7.2 Bezahlabgleich

Stand-Alone vs. Komplettsystem, Aufgabenhoheit je nach angebundener Systeme unterschiedlich. In Speed4Trade CONNECT werden alle Zahlungsarten den folgenden beiden Verarbeitungsprozessen zugeordnet.

- Vorkasse -Workflow ; Versand nach Zahlungseingang
- Rechnungs-Workflow; Versand vor Zahlungseingang
- Manuelle Zuweisung von Zahlungseingängen
- Integration von PayPal, Klarna und Zahlungsimport Bankkontobewegungen CSV/MT940/MT942

4.7.3 Belege

Stand-Alone vs. Komplettsystem, Aufgabenhoheit je nach angebundener Systeme unterschiedlich. Der Belegdruck ist häufig nur beim Einsatz von Speed4Trade-CONNECT-Stand-Alone relevant.

- Aufträge, Lieferschein, Rücksendeschein, Rechnung, Stornorechnung
- PDF, Druck, E-Mail-Versand, Export
- keine Verbuchung / Buchhaltung -> ERP Partner

4.7.4 Versand

Stand-Alone vs. Komplettsystem, Aufgabenhoheit je nach angebundener Systeme unterschiedlich. Der Versand ist häufig nur beim Einsatz von Speed4Trade-CONNECT-Stand-Alone relevant und wird sonst im ERP System abgebildet. Auftragsstatus und Tracking-Informationen können dann, je nach Integration und Fähigkeiten des ERP Systems an Speed4Trade CONNECT für die weitere Verarbeitung übermittelt werden.

- Unterstützte Versanddienstleister (siehe auch
- Versandauftrag / Versandstation der Versanddienstleister
- Versandtrackinginformation verarbeiten
- Statusabgleich mit Kunde / Marktplatz

¹ Mit Versandstation ist die Versandstationsausstattung gemeint, die der Versanddienstleister zur Verfügung stellt, also bspw. Software, Versandlabels und Labeldruck

² bei DHL und GLS

³ bei Hermes und DPD

4.7.5 Automatisierung der Kundenkommunikation

- E-Mail Vorlagen, Mehrsprachigkeit, Matching zu Auftragsstatus
- Rückmeldung an Marktplätze; Zusammenhänge mit Händlerbewertung und Zahlungsflüssen

4.8 After-Sales Prozesse

Speed4Trade CONNECT besitzt kein Retouren-Management, unterstützt aber partielle Prozesse diesbezüglich. Unterschiedliche Möglichkeiten und Abläufe je Verkaufskanal. Hier geht es primär um Verkaufskanal-Gutschriften der Verkaufsprovision und Korrekturen des Zahlungsflusses für den Verkaufspreis.

- eBay⁴- Unstimmigkeiten, Bewertungen
- Amazon - Storno (Vollstorno), Anpassung (Teilstorno), Gutschrift (Rückerstattungsbetrag - Nachlass)
- Rakuten - Retouren
- Shopgate - Stornos und Teilstornos
- Klarna - Stornierung und Anpassung von Zahlungen (nur vor Auslieferungen!)

⁴ Achtung: Hier sind weitere Möglichkeiten in Planung - Bitte jeweils im Online-Handbuch prüfen

5 Weitere Themen

Die folgenden Themen treffen auf bestimmte Zielgruppen zu und kommen nur dann zum Tragen.

Diese sind hier in einer ersten Version des Leitfadens nur gelistet, aber (noch) nicht detailliert dargestellt. Bei Bedarf finden Sie einigen Punkten eine Beschreibung der Funktionen im Speed4Trade-CONNECT-Online-Handbuch oder fragen Sie einen Speed4Trade Kundenberater.

5.1 eBay

5.1.1 Click & Collect

5.2 Weitere Verkaufskanäle

5.2.1 smobsh[®]

Smart.Mobile.Shopping - Eine Speed4Trade Lösung für den Verkauf von Waren im lokalen Handel z.B. über ein Verkaufsterminal.

5.2.2 swinsh

Smart.Window.Shopping - Eine Speed4Trade Lösung für den stationären Händler zum QR Code Shopping von Waren auch nach Ladenschluss, die bspw. im Schaufenster ausgestellt sind.

5.2.3 B2B Online-Shop Anbindungen

Tip: Die Anforderungen an eine B2B-Online-Shop Integration in eine Middleware oder ein ERP-System weichen in wichtigen Teilen von einer B2C Onlineshop Integration ab. Daher ist dies ein separates Thema.

5.2.4 Weitere Speed4Trade Produkte

Speed4Trade POS

Speed4Trade LOCAL

Speed4Trade COMMERCE

5.3 Autoteilevertrieb

5.3.1 TecDoc Integration

Die TecDoc Integration erlaubt es den Datenaufbereitungsprozess für einen Verkauf von Auto-Neuteilen bei eBay und im Speed4Trade Automotive Online-Shop weitestgehend zu automatisieren und eine Teileauswahl nach Fahrzeugkompatibilität abzubilden.

5.3.2 Speed4Trade-CONNECT-parts

5.3.3 Compatibility Splitting

5.3.4 DAPARTO Marktplatz Model

Speed4Trade unterstützt das Transaktionsmodell bei DAPARTO

5.4 Weitere Import- / Exportmöglichkeiten

- Speed4Trade-CONNECT-Import- / Export Manager
- Anbindung Eigenentwicklungen WaWi/ERP
- Speed4Trade-CONNECT-API - die bevorzugte Methode zur Integration von Speed4Trade CONNECT als Middleware in ein ERP System
- FileAPI - eine alternative Methode zur Integration von Speed4Trade CONNECT als Middleware in ein ERP System - file-basiert

5.5 Benutzer- und Rechteverwaltung

5.6 Dokumentenvorlagen

5.7 Kundenservice Management - CRM - E-Mail Client

- Outlook
- CRM der WaWi / ERP
- Partnerlösung von GREYHOUND Software GmbH & Co. KG

<https://www.speed4trade.com/downloads/partnerinformation/Partnerinformation-GREYHOUND-Speed4Trade-CONNECT.pdf>

Viel Erfolg bei der Durchführung von Speed4Trade-CONNECT-Online-Präsentationen wünscht Ihnen das Speed4Trade Partner Management. Wir freuen uns über Verbesserungsvorschläge und Ihre Erfahrungen, welche Sie bitte an partner@speed4trade.com senden.

6 Glossar

Verkaufskanal

Oberbegriff für alle an Speed4Trade CONNECT angebundene Verkaufssysteme. Verkaufskanäle sind Marktplätze, aber auch der Online-Shops, oder POS Systeme wie smobsh[®] und swinsh. Manual Sales (Telefonverkauf oder Anbindung einer Kasse) ist ebenfalls ein Verkaufskanal, aber selten in Speed4Trade CONNECT genutzt. Kassen-Anbindungen werden typischerweise an ein ERP oder eine Warenwirtschaft vorgenommen.

Marktplatz

Marktplätze sind Verkaufskanäle auf denen mehrere Händler ihre Waren anbieten und verkaufen können. Der Kauf / Check-Out muss, im Gegensatz zu PSM, auf dem Marktplatz stattfinden. Marktplätze können zugangsbeschränkt sein (z.B. Otto) oder relativ frei zugänglich für Händler (z.B. eBay)

Online-Shop

Einer oder mehrere Online-Shop des Händlers als Verkaufskanal

PSM

Preis- oder Produktsuchmaschinen. Diese werden typischerweise direkt in den Online-Shop integriert und nicht in Speed4Trade CONNECT. Marktplätze kümmern sich ebenfalls um die Abdeckung von PSMs.

swinsh

Smart.Window.Shopping - Eine Speed4Trade Lösung für den stationären Händler zum QR Code Shopping von Waren auch nach Ladenschluss, die bspw. im Schaufenster ausgestellt sind.

smobsh[®]

Smart.Mobile.Shopping - Eine Speed4Trade Lösung für den Verkauf von Waren im lokalen Handel z.B. über ein Verkaufsterminal.

IABA

Interaktiver Bestandsabgleich zwischen allen angebotenen Verkaufskanälen in Speed4Trade CONNECT. Weitere Informationen dazu im Speed4Trade-CONNECT-Online-Handbuch.

TecDoc

Datenlieferant für Neu-Autoteile, die von Nicht Originalteile-Hersteller angeboten werden. TecDoc ist ein Teilbereich des Unternehmens Tec-Alliance. Die Inhaber des Unternehmens sind ein Zusammenschluss von Fahrzeugteile Herstellern, wie z.B. Bosch oder Hella.

Versandstation

Mit Versandstation ist die Versandstationsausstattung gemeint, die der Versanddienstleister zur Verfügung stellt, also bspw. Software, Versandlabels und Label-Druck. Der Begriff Packstation wurde aufgrund der Verwechslungsgefahr hier nicht verwendet.

emMida

ecommerce multichannel **M**iddleware application wird mit der Version 4 zu Speed4Trade CONNECT.