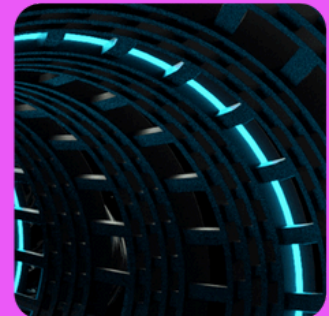


Från Excel till UX

Hur man lyckas med B2B-handel
som tillverkare och grossist



Smart
recommendations
with "up-sell" and
"cross-sell".



Din digitala försäljning börjar här

I många tillverkande, grossist- och industriföretag innebär B2B-handel fortfarande telefonbeställningar, Excel-kalkylblad och produktkataloger i PDF-format. Men världen förändras snabbt. Dagens köpare förväntar sig en modern digital upplevelse – även i komplexa B2B-miljöer. Den här guiden är byggd för beslutsfattare som är redo att ta de första seriösa stegen mot digital försäljning.



11:32



**Hexagon Wood Screw
Steel Zinc Plated**

10 x 80 mm

3.50

[Add to cart](#)



**Hex Bolt
Fully Threaded**

12 x 100 mm

5.00

[Add to cart](#)



PVC Hose

25 mm • 50 m

42.00

[Add to cart](#)



Plastic Pipe Fitting

50 mm

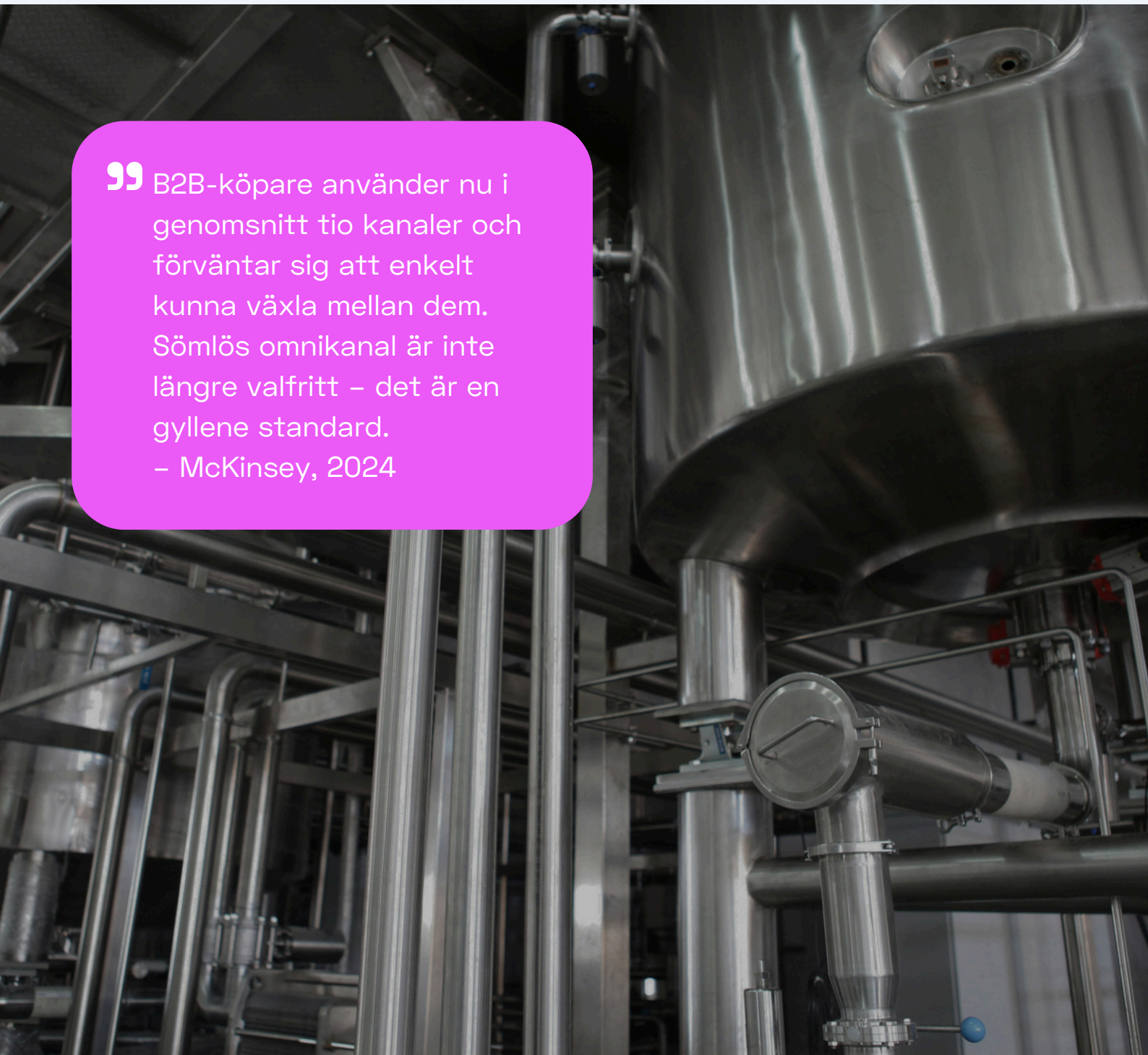
6.50

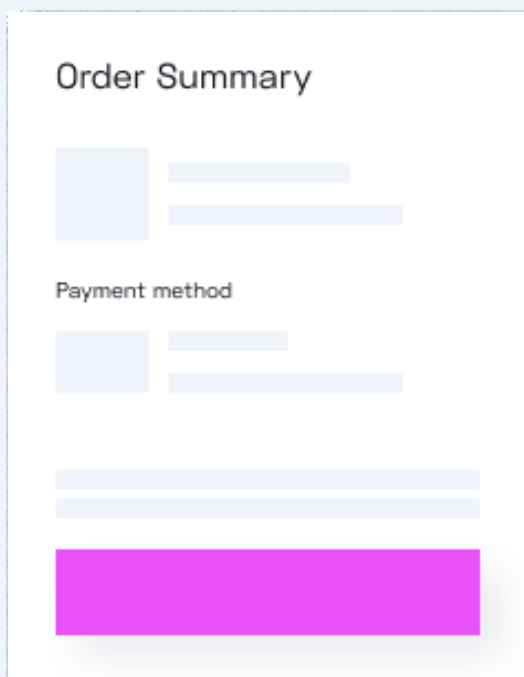
[Add to cart](#)

B2B-landskapet har förändrats i grunden

Enligt McKinseys 2024 B2B Pulse Survey har e-handeln gått om personlig försäljning och köpare förväntar sig nu konsumentliknande sömlösa omnikanalupplevelser. De rör sig lika enkelt mellan digital självbetjäning, fjärrinteraktion och traditionella möten, och de förväntar sig att alla ska fungera tillsammans. Digital handel är inte längre en framtidsplan – det är den nuvarande verkligheten. Företag som anammar denna förändring uppfyller inte bara förväntningarna utan växer snabbare än sina konkurrenter.

” B2B-köpare använder nu i genomsnitt tio kanaler och förväntar sig att enkelt kunna växla mellan dem. Sömlös omnikanal är inte längre valfritt – det är en gyllene standard.
– McKinsey, 2024





Varför nu?

En tredjedel av B2B-köparna föredrar digitala kanaler, och e-handel är nu den främsta intäktsgenererande kanalen för företag som erbjuder det enligt McKinsey B2B Pulse Survey. Samtidigt visar PwC:s senaste globala inköpsundersökning att företag siktar på en digitaliseringsgrad på 70% till 2027. Det betyder att kunderna redan är där.

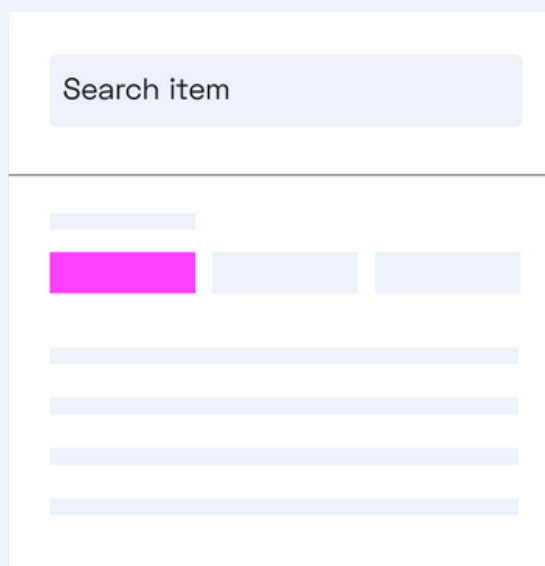
*Källa: PwC Global Digital Procurement Survey 2024

99

Effektivitetsvinster, processtransparens och bättre UX är nu de främsta anledningarna till att företag investerar i digitala inköp.
– PwC, 2024

B2B-handel är inte ett IT-projekt – det är en affärstransformation

Digital handel berör alla delar av ditt företag – från produkt- och prisstrukturer till logistik och försäljningsteam. Ett lyckat projekt kräver ett tvärfunktionellt ledarskap och en tydlig koppling till era affärsmål. Norce Commerce är en ledande SaaS-plattform för digital handel, en kraftfull och avancerad B2B-handelsmotor. Norce gör det möjligt för B2B-ledare att samordna teknik, processer och människor för att skapa verkligt affärsvärde.





Viktiga drivkrafter för B2B-företag att investera i digitala försäljningskanaler

B2B-företag inom alla branscher accelererar sin digitala transformation för att möta ökade förväntningar och hitta nya affärsmöjligheter. Här nedan följer de vanligaste anledningarna till att investera i moderna e-handelslösningar bland Norce kunder:

Tillgänglighet 24/7

E-handeln sover aldrig. Företag kan betjäna kunder dygnet runt, vilket möjliggör orderläggning, produktupptäckt och support långt utöver traditionell kontorstid.

Ökad försäljning utan att säljteamet växer

En skalbar digital kanal stöder tillväxt genom att automatisera rutinmässiga försäljningsprocesser. Det frigör säljkåren så att de kan fokusera på kundrelationer.

Driva merförsäljning och korsförsäljning

Genom att visa upp kompletterande produkter och paket vid rätt tidpunkter i köpresan gör digitala kanaler det lättare att driva ökade ordervärden.

Exponera hela produktsortimentet, inklusive long tail-sortiment

Till skillnad från traditionella försäljningsmetoder kan digitala plattformar göra hela sortimentet tillgängligt, även nischade eller lågvolymprodukter som annars inte skulle marknadsföras.

Minska köpfriktionen

Med strömlinjeformad navigering, transparent prissättning och intuitiva kassaflöden eliminerar e-handeln onödiga steg och påskyndar köpprocessen.



Möjliggöra självservice

Kunderna föredrar i allt högre grad att kunna lägga och hantera sina egna beställningar online, i sin egen takt, när de vill, samtidigt som de har möjlighet att kontakta säljavdelningen om det behövs.

Enhetlig upplevelse för både säljare och kunder

Genom att tillhandahålla ett gemensamt gränssnitt arbetar både interna team och kunder i samma korgar och förslag, vilket säkerställer en sammanhållen prissättning, sortiment och kommunikation.

Visa priser och ge omedelbara digitala offerter

Prissättning i realtid och automatiserade offerter förenklar beslutsprocessen, särskilt för återkommande köpare eller tidskänsliga inköp.

Anpassning till en ny generation inköpare

I takt med att yngre "digital native" inköpare kommer in i arbetslivet ökar förväntningarna på intuitiva, konsumentliknande upplevelser.

Möjliggöra datadriven försäljningsoptimering

Digitala kanaler genererar värdefulla insikter från köpbeteende till produktintresse som gör det möjligt för sälj- och marknadsföringsteam att fatta smartare och mer proaktiva beslut.

Enhetlighet mellan försäljningskanaler

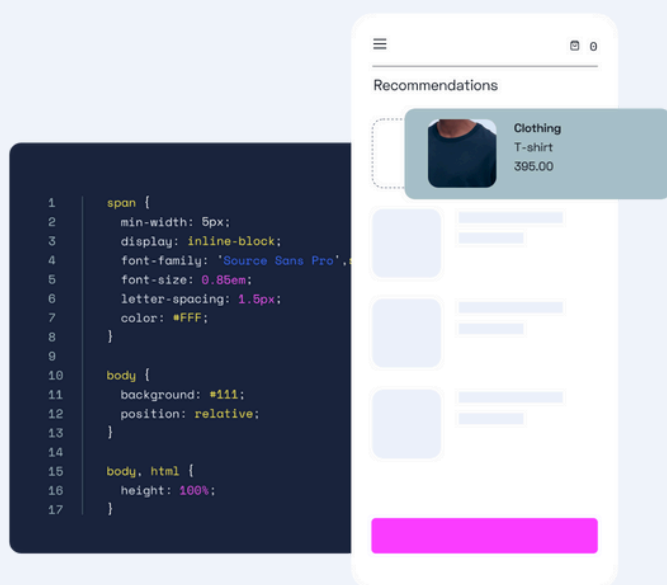
Kampanjer, prissättning och kundupplevelser förblir konsekventa, oavsett om interaktionen sker online, via en säljare eller i en fysisk kanal.

Stöd för flexibla erbjudanden och kundunik prissättning

Med digitala verktyg kan företag skräddarsy sortiment, villkor och prissättning baserat på kundprofiler, vilket driver lojalitet och operativ effektivitet.



Norce – Byggt för att möta komplexa B2B-behov med enkelhet och kontroll

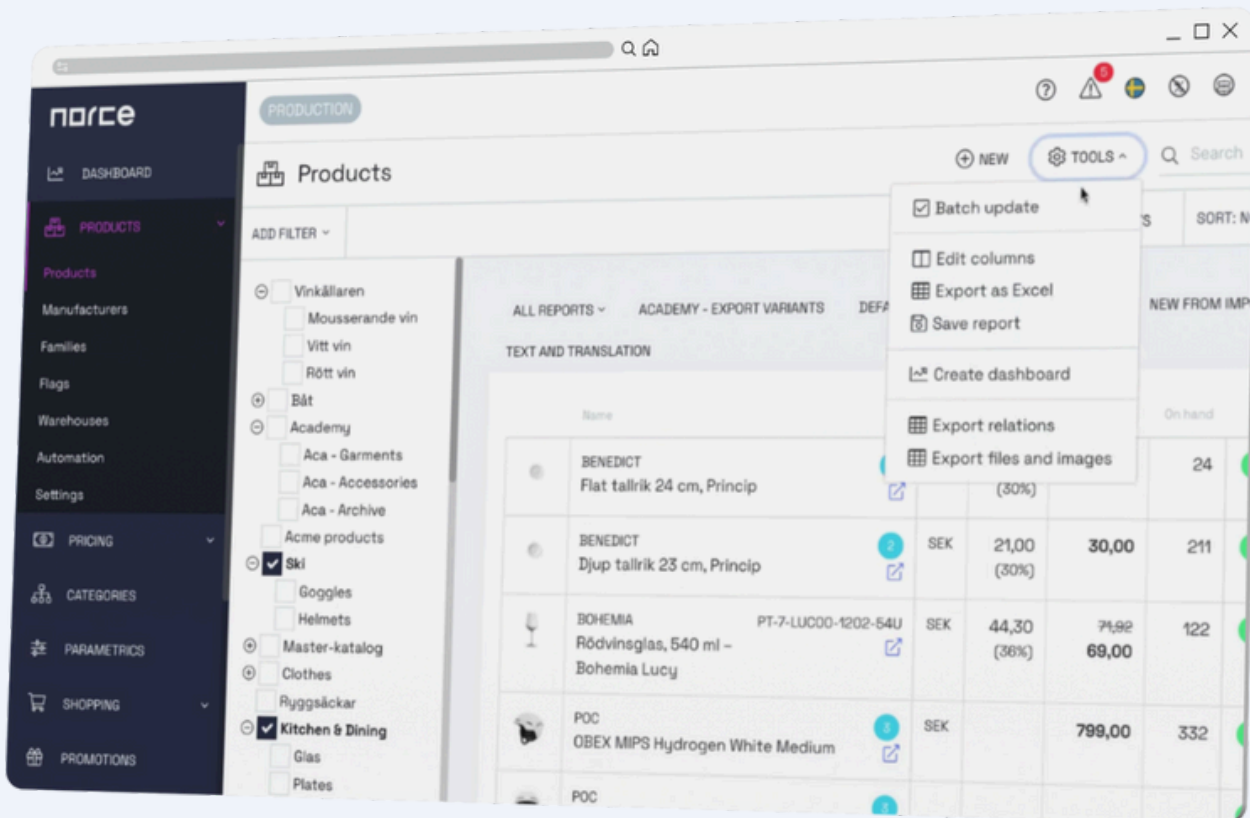


Att uppfylla kraven på modern B2B-handel innebär att leverera en transparent och friktionsfri köp-upplevelse, utan att kompromissa med komplexitet eller kontroll. Med Norce kan företag erbjuda en självbetjänings-kundportal som fungerar som en digital förlängning av säljteamet. Här får kunderna omedelbar tillgång till sitt unika sortiment, priser, orderhistorik, offerter och leveransalternativ. Allt skräddarsytt efter deras specifika profil.

Norce erbjuder kraftfull funktionalitet som bygger på en modulär uppsättning affärsfunktioner:

- Integrerad, avancerad PIM som berikar produktpresentationer med strukturerat innehåll som texter, bilder, tekniska specifikationer, manualer, säkerhetsblad och videor, vilket säkerställer att köparna har allt de behöver för att fatta säkra köpbeslut.
- Stöd för komplexa produktstrukturer, vilket gör det enkelt att hantera varianter, produktpaket, tillbehör, konfigurerbara artiklar och logiska relationer som merförsäljning och korsförsäljning.
- Flexibel prissättningsmotor som möjliggör exakt kontroll över prismodeller, inklusive kundunika priser, volymrabatter, differentierad prissättning, paketerade erbjudanden och tidsbegränsade erbjudanden, allt hanterat centralt och konsekvent på alla marknader. Använder du redan ditt ERP för prissättning? Norce importerar enkelt och tillämpar externa prisregler för att upprätthålla enhetlighet mellan systemen.
- Kampanjmotor, vilket möjliggör sofistikerade kampanjregler och villkor, som rabatter som utlöses av specifikt kundvagnsinnehåll, kundgrupper eller köptrösklar – vilket stöder både konvertering och strategiska försäljningsinitiativ.

- Leverantörsintegration för long tail-sortiment, vilket gör det möjligt att erbjuda ett bredare produktsortiment utan att lagerhålla allt internt. Realtidsdata från leverantörer säkerställer att tillgänglighet, prissättning och leveransinformation alltid är korrekt.
- Marknads- och varumärkesspecifik konfiguration, som ger full flexibilitet för att hantera sortiment, innehåll, villkor och varumärke per marknad eller affärsenhet – perfekt för företag som är verksamma i olika länder, på olika språk eller under olika varumärken.
- Lager- och leveransvisibilitet i realtid, som visar exakt tillgänglighet och ledtider från alla lager och butiker. Detta ger kunderna möjligheten att planera och lägga beställningar baserat på faktisk logistikkapacitet.
- Samarbetsverktyg för offerter som gör det möjligt för säljare att skapa kundspecifika offerter direkt i systemet. Kunder kan granska, justera och konvertera offerter till beställningar via portalen, vilket effektiviserar traditionella manuella processer.
- Dynamisk kostnadsberäkning som visar totalt ordervärde inklusive förhandlad prissättning, tillämpliga rabatter och fraktkostnader baserat på kundens villkor.



- Beställningshistorik och smarta beställningsfunktioner, inklusive sparade favoriter, mallar för upprepade beställningar och snabbbeställningsformulär för att påskynda påfyllning och stödja rutininköp.
- Flexibla kassaalternativ som stöder ett brett utbud av interna och externa betalnings- och leveransmetoder, vilket säkerställer att upplevelsen matchar kundernas förväntningar i alla kanaler och på alla marknader.

Med Norce blir digital B2B-handel både kraftfull och personlig, vilket ger dina kunder den autonomi de förväntar sig och din organisation den kontroll den behöver för att skala, anpassa sig och växa.



Användarupplevelse är en viktig framgångsfaktor inom B2B

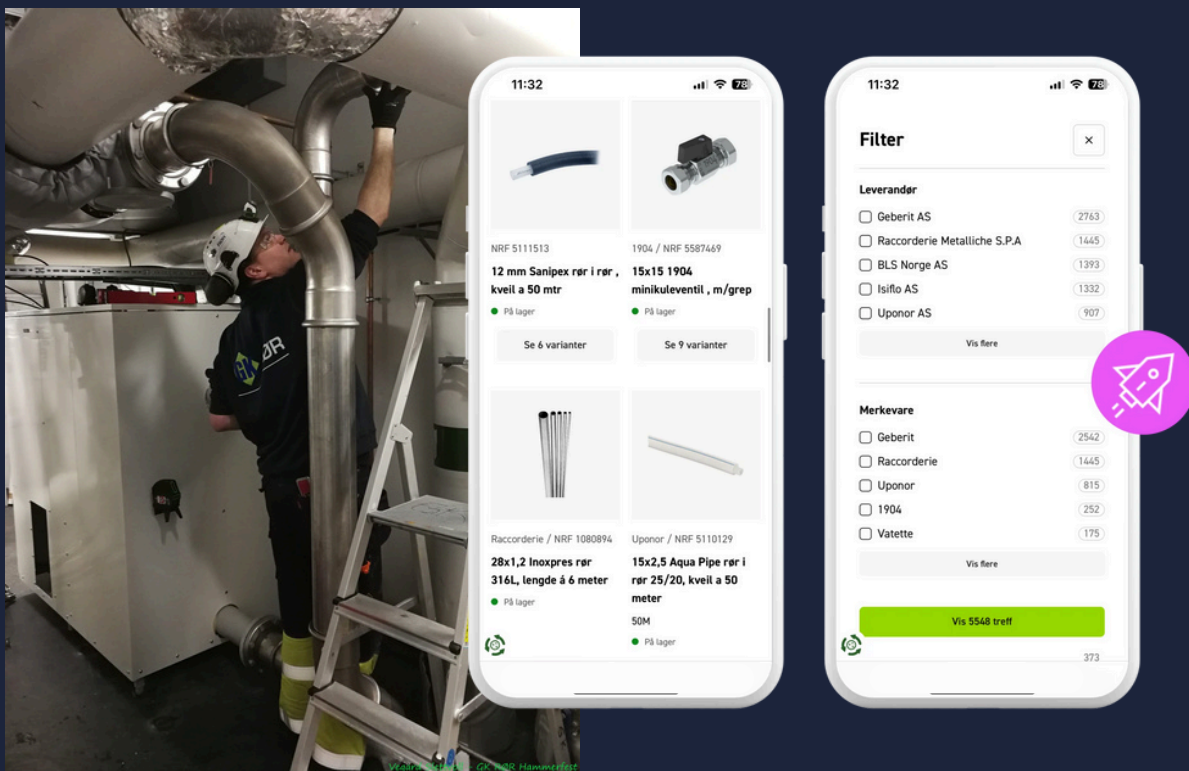
Industriella köpare är också digitala konsumenter. B2B-köpare förväntar sig nu intuitiva gränssnitt, självbetjäningssfunktioner och personligt innehåll. Enligt PwC har UX blivit en viktig drivkraft för digitalisering. Med Norce Commerce headless-arkitektur får du full frihet att designa ett anpassat UX samtidigt som en kraftfull backend hanterar prissättning, logik och integrationer.

99

Användarupplevelsen är en viktig framgångsfaktor

– den är viktigare än tekniken i sig.

– PwC, 2024



KUNDCASE

Knowit x Norce x Heidenreich

Heidenreich, en ledande B2B-distributör inom VVS- och rørtillbehör i Norge, behövde förenkla en komplex produktkatalog, förbättra söknoggrannheten och erbjuda en sömlös beställningsupplevelse. Heidenreichs tidigare e-handelslösning klarade inte längre av att hantera dessa behov. Med Norce Commerce i grunden, och i tätt samarbete med vår partner Knowit Experience byggdes en ny lösning:

- En modern e-handelssajt med strukturerad PIM och variantlogik
- AI-optimerad sökning med Algolia, tränad på riktiga rörmokares beteende
- En kraftfull integrationshubb som kopplar samman ERP- och affärssystem
- En UX-first-webbplats som bygger på intervjuer med verkliga användare
- MVP-driven lanseringsstrategi: tidiga piloter, feedbackloopar och agila lanseringar

Resultatet blev ökad kontroll, minskad komplexitet och en bättre kundupplevelse. Omsättningen ökade med över 6 500 beställningar under de första två månaderna, det var färre orderfel och en snabbare köpupplevelse och 9 av 10 användare föredrar den nya plattformen. Heidenreich kan nu driva kampanjer, anpassa innehåll och styra kundupplevelsen mer flexibelt än någonsin tidigare.

Framgången drevs av:

- Frikoppling från ERP-beroenden
- Modulära, API-fokuserade integrationer
- Tvärfunktionellt ägarskap av den digitala resan

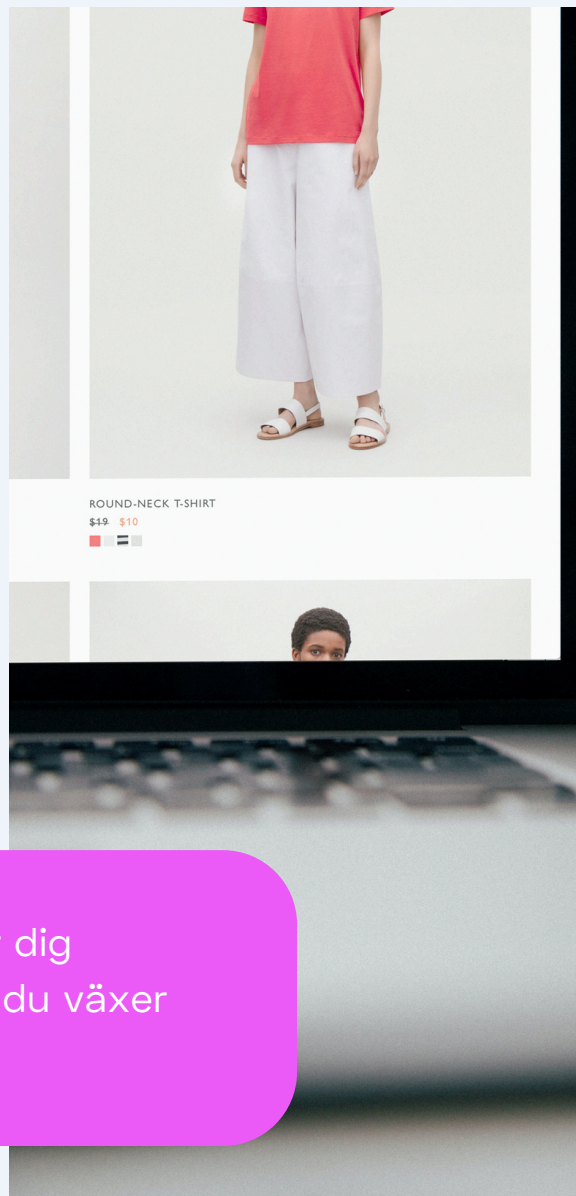
True SaaS = alltid skalbar, alltid uppdaterad

Norce är en True SaaS-lösning. Det innebär:

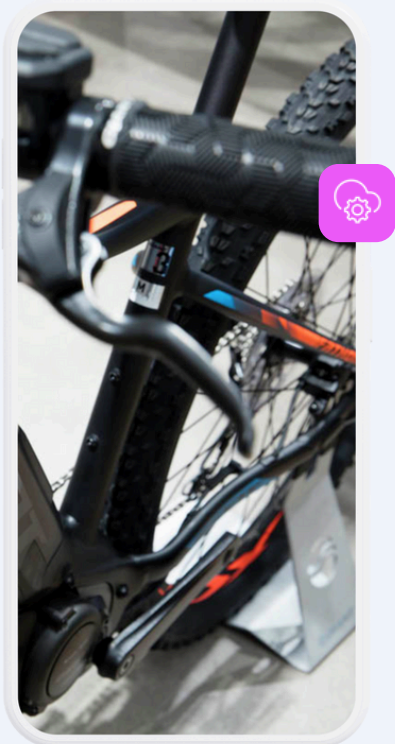
- Alltid med den senaste versionen – inga manuella eller dyra uppgraderingar
- Automatisk skalning – hanterar trafiktoppar utan prestandaförlust
- Modulär design – utveckla din lösning utan att byta plattform
- Secure by Design – byggd med säkerhet i centrum för arkitekturen
- Hosting i Microsoft Azure – robust, tillförlitlig och företags-klassad molninfrastruktur
- Pay-as-you-go – prissättning och infrastruktur som kan skalas upp i takt med ditt företag

Bygg det du behöver när du behöver det

Norce har stöd för en composable arkitektur med Packaged Business Capabilities (PBC:er) som börjar med grundläggande saker som PIM och gör det möjligt för dig att lägga till moduler i takt med att din verksamhet utvecklas och att ersätta eller konfigurera om funktioner utan att byta plattform. När du väl är på Norce kan du stanna kvar på Norce.



” Composable commerce ger dig snabbhet och flexibilitet – du växer på dina egna villkor.



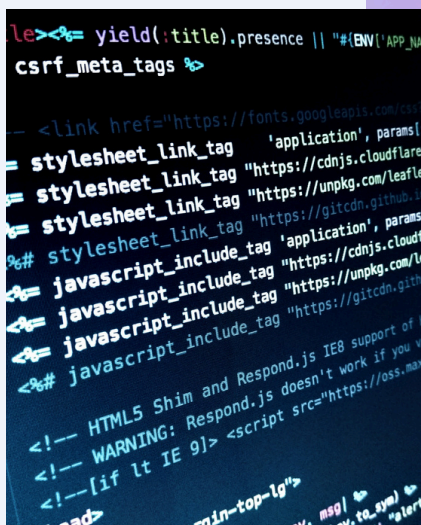
Från planering till inköp – så upphandlar du en modern B2B-handelsplattform

När du är redo att ta de första seriösa stegen mot digital försäljning och välja din e-handelsplattform finns det några viktiga steg att överväga för en smartare inköpsprocess.

Viktiga steg:

- Sätt upp tydliga affärsmål (inte bara funktioner)
- Börja med ett fokuserat scope som ger affärsvärde (undvik "big bang")
- Kartlägg nuvarande system och processer
- Välj en headless, API-first, flexibel lösning
- Förbered förändringsledning över avdelningarna
- Välj rätt partner med experter inom komplex B2B-handel
- Tänk på att e-handel är en kontinuerlig resa (inte ett "engångsprojekt")

Norce och dess partnernätverk finns här för att guida dig genom varje fas.



+ Hanterar stora sortiment

+ Avancerad pricing & kampanjlogik

+ Smart multi-market struktur

Varför Norce?

Byggd för B2B, redo för framtiden

Norce Commerce är en kraftfull och avancerad e-handelsmotor, byggd för verkligheten inom B2B och betrodd av ledande företag som Adlibris, Blåkläder och Spendrups. Med prestanda i enterprise-klass och nordiska rötter gör vi din B2B-handel framtidssäker.

Med Norce Commerce får du:

- Kraftfull B2B-funktionalitet
- Sömlösa ERP-, WMS-, PIM- och CRM-integrationer
- Full frihet att skapa en skräddarsydd användarupplevelse
- Strukturerat PIM och avancerad variantlogik
- Enterprise-prestanda kombinerat med smidigheten hos ett medelstort företag

BLÅKLÄDER
WORKWEAR

SPENDRUPS¹⁸⁷

Duab

HEIDENREICH

M
MÅRDSKOG & LINDKVIST AB

SLP SWEDISH LORRY PARTS

TRESS

SCANDBIO

tarapac
DRESS YOUR PRODUCT

MP bolagen

Scanfast

Farmers First

SESSION.MAP

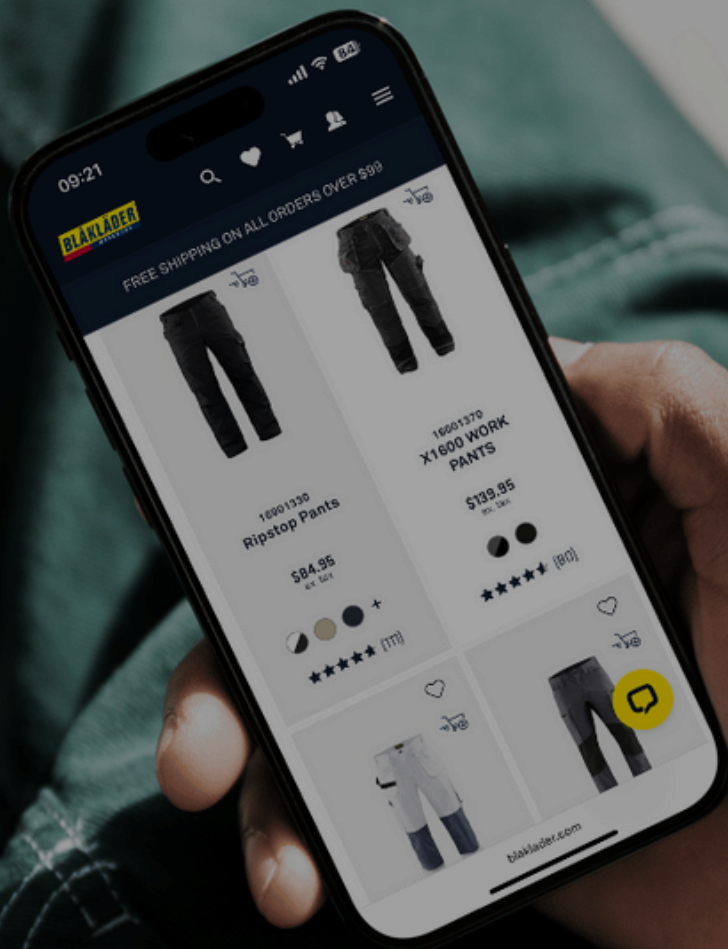
Adlibris

Sportson

SLUTORD

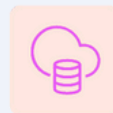
Från arv till ledarskap

Framtiden för B2B-handel är digital, personlig och att alltid vara tillgänglig. Oavsett om du fortfarande arbetar i Excel eller har fastnat i en föråldrad ERP-beroende webbshop är det dags att ta nästa steg. Köparna är digitala. Konkurrenterna utvecklas. Med Norce kan du agera snabbt och smart. Är du redo att ta kontroll över din digitala resa? Låt oss accelerera tillsammans!



norce

Norce är Nordens ledande SaaS-plattform för digital handel. Vi förser B2B- och B2C-företag med kraftfull teknik för att accelerera deras digitala affärer. Vår expertis är att hantera stora och komplexa sortiment, optimera prissättning och kampanjer samt leverera kraftfull B2B-funktionalitet. Vi möter extremt högt ställda krav på säkerhet, flexibilitet och skalbarhet genom en arkitektur som är True SaaS, API-first, headless och composable. Norce Commerce används idag av några av Nordens mest framgångsrika företag, såsom Adlibris, Blåkläder, Cervera, Royal Design och Spendrups. Våra kontor finns i Stockholm, Göteborg och Oslo, där våra team med dedikerade experter arbetar mot ett gemensamt mål – att skapa överlägset värde för våra kunder och partners. För mer information, besök www.norce.io eller följ oss på [LinkedIn](#).



Norce
www.norce.io
sales@norce.io

Göteborg – Stampgatan 14
Stockholm – Kungsgatan 9
Oslo – Universitetsgata 2

norce