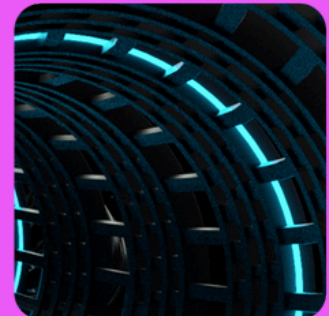


Fra Excel til opplevelse

Hvordan lykkes med B2B-handel
i produksjon og engros



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



Det digitale salget starter her

I mange produksjons-, grossist- og industribedrifter betyr B2B-handel fortsatt telefonbestillinger, Excel-regneark og PDF-produktkataloger. Men verden endrer seg raskt. Dagens kjøpere forventer en moderne digital opplevelse – selv i komplekse B2B-miljøer. Denne veiledningen er laget for beslutningstakere som er klare til å ta de første seriøse skrittene mot digitalt salg.



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

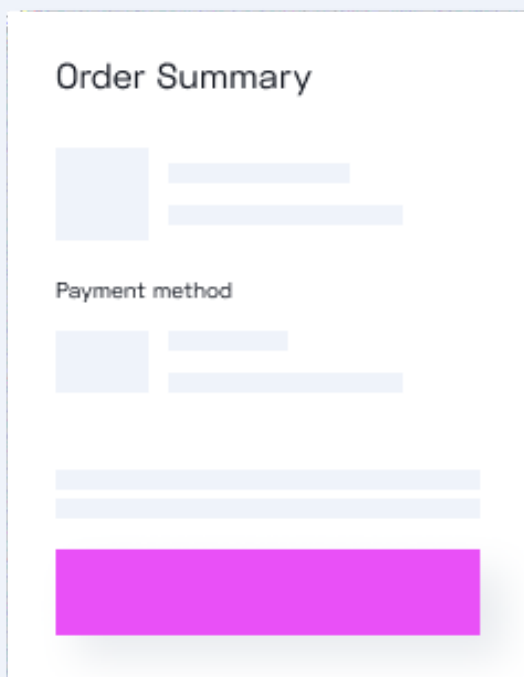
Add to cart

B2B-landskapet har endret seg fundamentalt

I følge McKinseys 2024 B2B Pulse Survey har e-handel gått forbi personlig salg, og kjøpere forventer nå forbrukerlignende sømløse omnikanalopplevelser. De beveger seg like enkelt mellom digital selvbetjening, fjerninteraksjoner og tradisjonelle møter, og de forventer at alle jobber sammen. Digital handel er ikke lenger en fremtidig plan – det er den nåværende virkeligheten. Selskaper som omfavner dette skiftet oppfyller ikke bare forventningene, men vokser ut av konkurrentene.

” B2B-kjøpere bruker nå i gjennomsnitt ti kanaler og forventer å bytte mellom dem uten problemer. Sømløs omnikanal er ikke lenger valgfritt – det er gullstandarden.
– McKinsey, 2024





Hvorfor nå?

En tredjedel av B2B-kjøpere foretrekker digitale kanaler, og e-handel er nå den mest inntektsgenererende kanalen for selskaper som tilbyr det, ifølge McKinsey B2B Pulse Survey. I mellomtiden viser PwCs siste globale innkjøpsundersøkelse at selskaper sikter mot en digitaliseringsgrad på 70 % innen 2027. Dette betyr at kundene allerede er der.

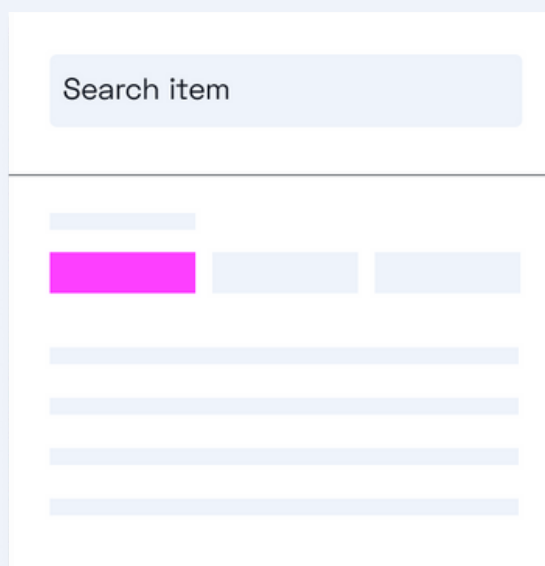
*Kilde: PwC Global Digital Procurement Survey 2024

99

Effektivitetsgevinster, prosesstransparens og bedre brukeropplevelse er nå hovedgrunnene til at bedrifter investerer i digitale innkjøp.
– PwC, 2024

B2B Commerce er ikke et IT-prosjekt – det er en forretningstransformasjon

Digital handel berører alle deler av bedriften din – fra produkt- og prisstrukturer til logistikk og salgsteam. Et vellykket prosjekt krever tverrfunksjonelt lederskap og en klar kobling til forretningsmålene dine. Norce Commerce er en ledende SaaS-plattform for digital handel, en kraftig og avansert B2B-handelsmotor. Norce gjør det mulig for B2B-ledere å samkjøre teknologi, prosesser og mennesker for å skape reell forretningsverdi.





Viktige drivere for B2B-selskaper til å investere i digitale salgskanaler

På tvers av bransjer akselererer B2B-selskaper sin digitale transformasjon for å møte økende forventninger og låse opp nye kommersielle muligheter. Nedenfor er de vanligste grunnene blant Norce-kunder til å investere i moderne e-handelsløsninger:

24/7 tilgjengelighet

Digital handel sover aldri. Bedrifter kan betjene kunder døgnet rundt, noe som muliggjør ordreplassering, produktoppdagelse og støtte langt utover tradisjonell kontortid.

Økt salg uten å utvide salgsteamet

En skalerbar digital kanal støtter vekst ved å automatisere rutinemessige salgsprosesser, slik at salgsstyrken kan fokusere på kunderelasjoner med høy verdi.

Øk muligheter for mersalg og kryssalg

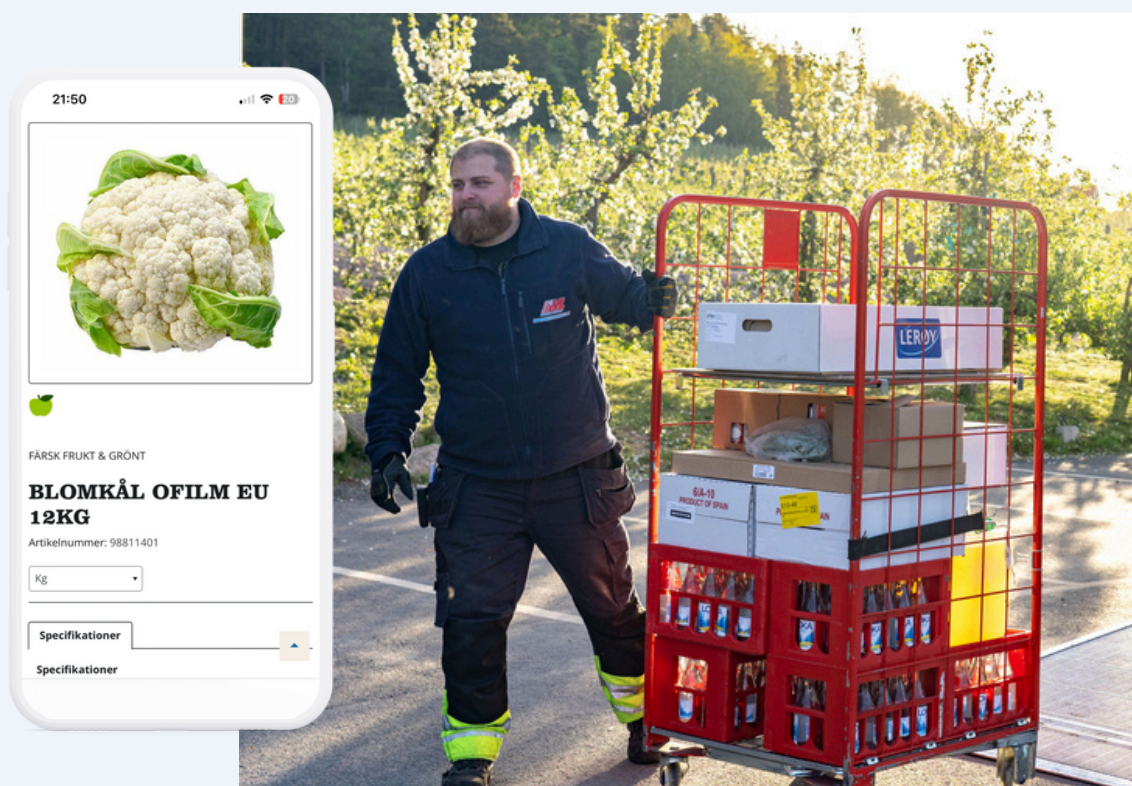
Ved å vise frem komplementære produkter og pakker på viktige punkter i kjøpsreisen, gjør digitale kanaler det enklere å øke ordreverdiene.

Eksponer hele produktspekteret, inkludert long tail-sortimenters

I motsetning til tradisjonelle salgsmetoder, kan digitale plattformer gjøre hele sortimentet tilgjengelig, til og med nisje- eller lavvolumsprodukter som ellers ikke ville blitt markedsført.

Reduser kjøpsfriksjon

Med strømlinjeformet navigering, gjennomsluktige priser og intuitive betalingsflyter eliminerer e-handel unødvendige trinn og akselererer kjøpsprosessen.



Aktiver selvbetjening

Kunder foretrekker i økende grad autonomien til å legge inn og administrere sine egne bestillinger på nettet, i sitt eget tempo, når de vil, samtidig som de har muligheten til å kontakte salgsavdelingen om nødvendig.

Enhetlig opplevelse for både selgere og kunder

Ved å tilby et delt grensesnitt jobber både interne team og kunder innenfor de samme kurvene og forslagene, noe som sikrer konsistens i priser, sortiment og kommunikasjon.

Vis priser og gi umiddelbare digitale tilbud

Sanntidspriser og automatiserte tilbud forenkler beslutningsprosessen, spesielt for gjentatte kjøpere eller tidssensitive anskaffelser.

Tilpass deg en yngre generasjon innkjøpere

Etter hvert som yngre, digitalt innfødte innkjøpsansvarlige kommer inn i arbeidsstyrken, øker forventningene til intuitive, forbrukerlignende opplevelser raskt.

Aktiver datadrevet salgsoptimalisering

Digitale kanaler genererer verdifull innsikt fra kjøpsatferd til produktinteresse som gjør det mulig for salgs- og markedsføringsteam å ta smartere og mer proaktive beslutninger.

Konsistens på tvers av salgskanaler

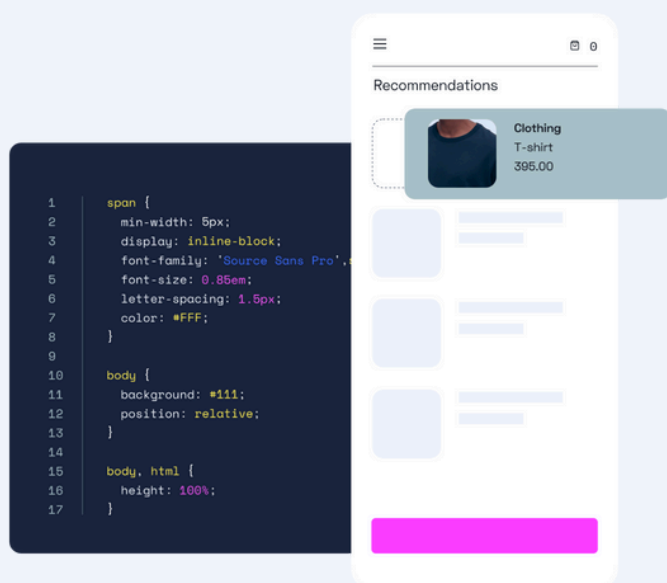
Kampanjer, priser og kundeopplevelser forblir konsistente, uavhengig av om interaksjonen skjer online, via en selger eller i en fysisk kanal.

Støtt fleksible tilbud og kundespesifikke priser

Med digitale verktøy kan bedrifter skreddersy sortimentet, vilkårene og prisene basert på kunde profiler, noe som driver lojalitet og driftseffektivitet.



Norce – Bygget for å møte komplekse B2B-behov med enkelhet og kontroll

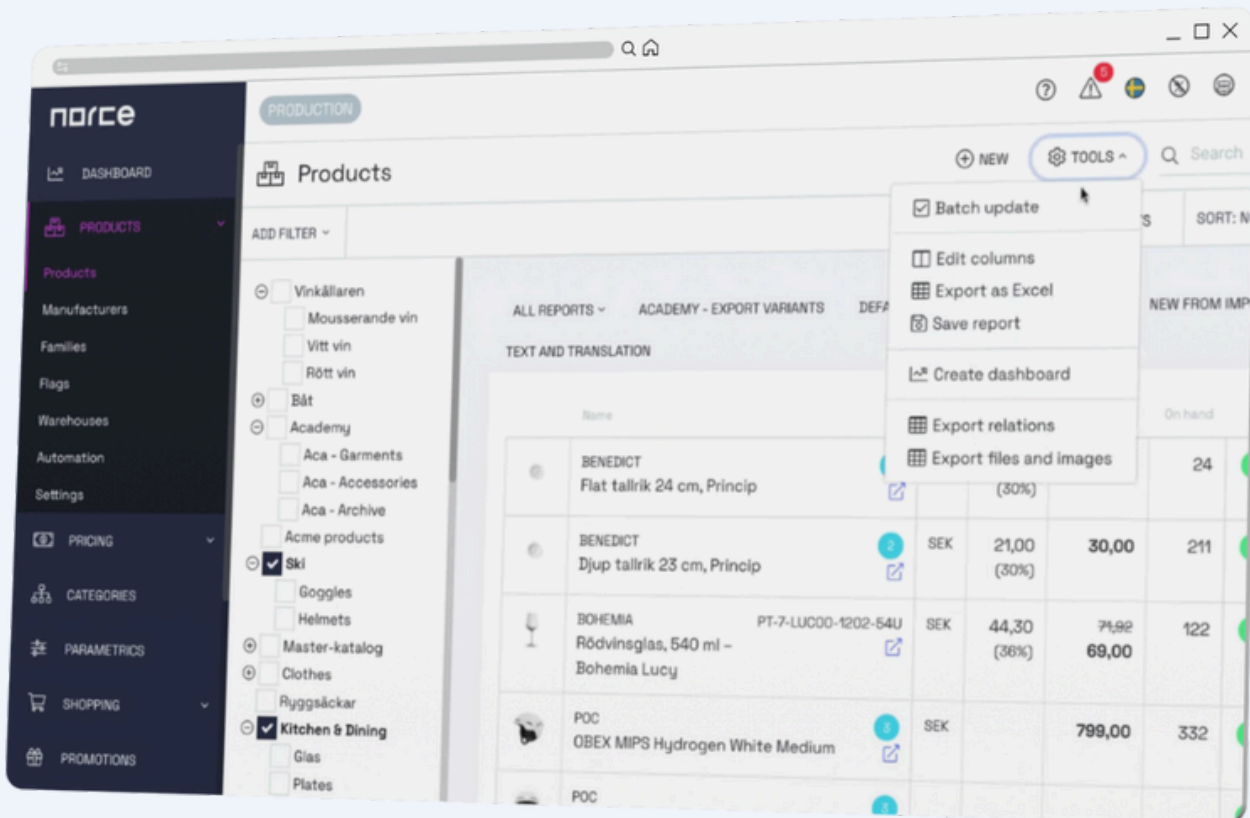


Å møte kravene til moderne B2B-handel betyr å levere en transparent og friksjonsfri kjøpsopplevelse, uten å gå på kompromiss med kompleksitet eller kontroll. Med Norce kan bedrifter tilby en selvbetjent kundeportal som fungerer som en digital forlengelse av salgsteamet. Her får kundene umiddelbar tilgang til deres unike sortiment, priser, ordrehistorikk, tilbud og leveringsalternativer, alt skreddersydd for deres spesifikke profil.

Norce tilbyr kraftig funksjonalitet bygget på et komponerbart sett med forretningsfunksjoner:

- Integrert, avansert PIM som beriker produktpresentasjoner med strukturert innhold som tekster, bilder, tekniske spesifikasjoner, manualer, sikkerhetsark og videoer, noe som sikrer at kjøpere har alt de trenger for å ta trygge kjøpsbeslutninger.
- Støtte for komplekse produktstrukturer, noe som gjør det enkelt å administrere varianter, produktpakker, tilbehør, konfigurerbare varer og logiske relasjoner som mersalg og kryssalg.
- Fleksibel prismotor som muliggjør presis kontroll over prismodeller, inkludert kundespesifikke priser, volumrabatter, trinnvise priser, pakketilbud og tidsbegrensede avtaler, alt håndtert sentralt og konsekvent på tvers av markeder. Bruker du allerede ERP-systemet ditt til prissetting? Norce importerer enkelt og bruker eksterne prisregler for å opprettholde konsistens på tvers av systemer.
- Kampanjemotor, som gir mulighet for sofistikerte kampanjeregler og betingelser, for eksempel rabatter utløst av spesifikt handlekurvinnhold, kundegrupper eller kjøpstorskler – som støtter både konvertering og strategiske salgsinitiativer.

- Leverandørintegrasjon for long tail-sortimenter, noe som gjør det mulig å tilby et bredere produktsortiment uten å lagre alt internt. Sanntidsdata fra leverandører sikrer at tilgjengelighet, priser og leveringsinformasjon alltid er nøyaktig.
- Markeds- og merkespesifikk konfigurasjon, som gir full fleksibilitet til å administrere sortimenter, innhold, vilkår og merkevarebygging per marked eller forretningsenhet – perfekt for bedrifter som opererer på tvers av land, språk eller merkevarer.
- Lager- og leveringssynlighet i sanntid, som viser nøyaktig tilgjengelighet og ledetider fra alle varehus og butikker. Dette gir kundene trygghet til å planlegge og legge inn bestillinger basert på faktisk logistikkapasitet.
- Samarbeidende tilbudsverktøy, slik at selgere kan lage kundespesifikke tilbud direkte i systemet. Kunder kan gjennomgå, justere og konvertere tilbud til ordrer via portalen, noe som effektiviserer tradisjonelt manuelle prosesser.
- Dynamisk kostnadsberegning, som viser total ordreverdi inkludert forhandlede priser, gjeldende rabatter og fraktkostnader basert på kundens vilkår.



- Ordrehistorikk og smarte ombestillingsfunksjoner, inkludert lagrede favoritter, maler for gjentatte bestillinger og hurtigbestillingsskjemaer for å øke hastigheten på påfylling og støtte rutinemessige kjøp.
- Fleksible betalingsalternativer, som støtter et bredt spekter av interne og eksterne betalings- og leveringsmetoder, og sikrer at opplevelsen samsvarer med kundenes forventninger i alle kanaler og markeder.

Med Norce blir digital B2B-handel både kraftig og personlig, noe som gir kundene den autonomien de forventer, og organisasjonen den kontrollen den trenger for å skalere, tilpasse seg og vokse.



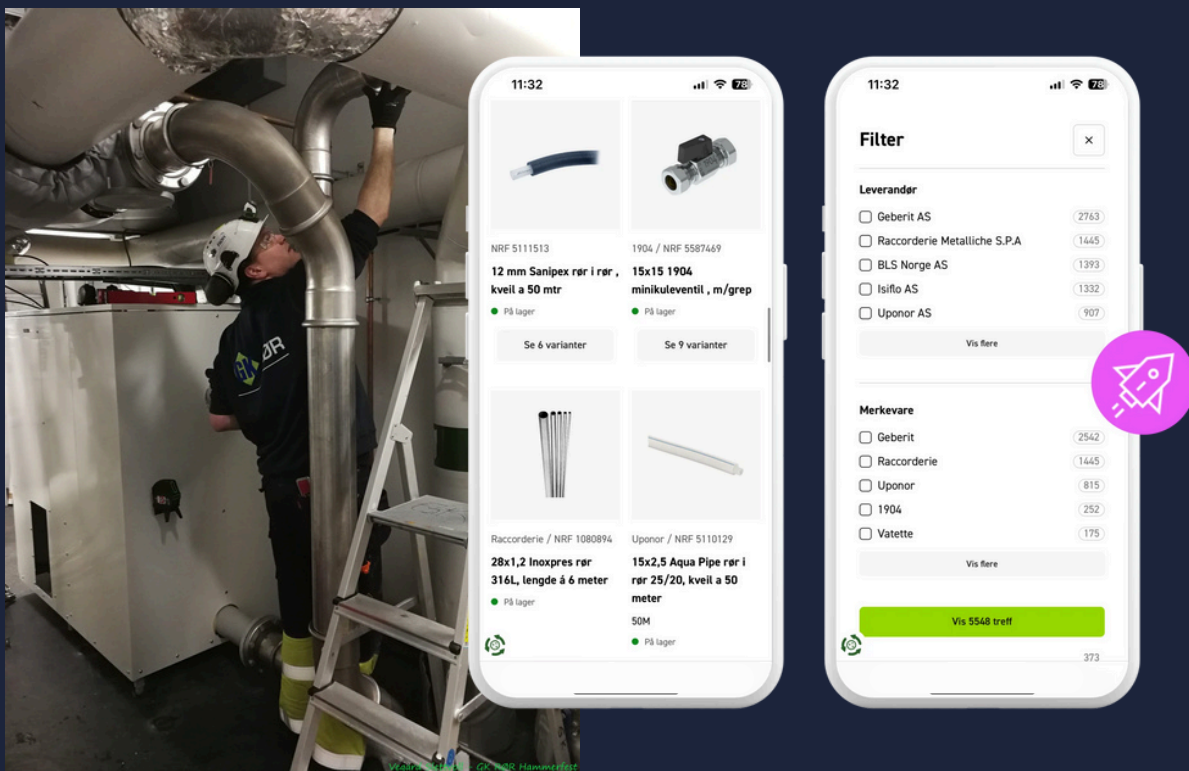
Brukeropplevelse er en viktig suksessfaktor i B2B

Industrielle kjøpere er også digitale forbrukere. B2B-kjøpere forventer nå intuitive grensesnitt, selvbetjeningsfunksjoner og personlig tilpasset innhold. Ifølge PwC har UX blitt en viktig driver for digitalisering. Med Norce Commerces headless-arkitektur får du full frihet til å designe en tilpasset brukeropplevelse mens den kraftige backend håndterer priser, logikk og integrasjoner.

”

Brukeropplevelse er en viktig suksessfaktor –
den er viktigere enn teknologien i seg selv.

– PwC, 2024



CASE STUDY

Knowit x Norce x Heidenreich

Heidenreich, en ledende B2B rørleggerdistributør, trengte å forenkle en kompleks produktkatalog, forbedre søkenøyaktigheten og tilby en sømløs bestillingsopplevelse. Den gamle plattformen var funksjonsrik, men klønete. Sammen med digitalbyrået Knowit Experience og Norce bygde de:

- Et moderne e-handelsnettsted med strukturert PIM og variantlogikk
- AI-optimalisert søk med Algolia, opplært i ekte rørleggeratferd
- En kraftig integrasjonshub som forbinder ERP- og forretningssystemer
- Et UX-first-nettsted designet fra ekte brukerintervjuer
- MVP-drevet lanseringsstrategi: tidlige piloter, tilbakemeldingssløyer og smidige utgivelser

Handelslandskapet deres endret seg med økt kontroll, redusert kompleksitet og en bedre kundeopplevelse. Bestillingene økte med 6 500+ de to første månedene, det var færre ordrefeil og en raskere kjøpsopplevelse og 9 av 10 brukere foretrekker den nye plattformen. Heidenreich har nå et grunnlag for fremtidige tjenester, SEO og vekst.

Suksessen ble drevet av:

- Frakobling fra ERP-avhengigheter
- Bygge modulære, API-første integrasjoner
- Tverrfunksjonelt eierskap til den digitale reisen

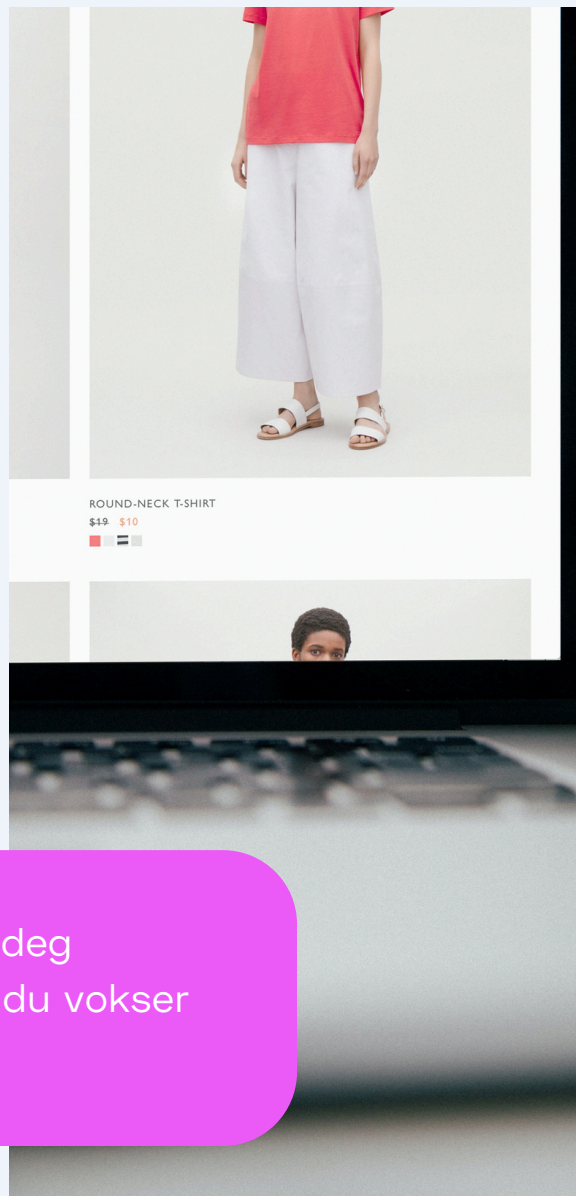
Ekte SaaS = alltid skalerbar, alltid oppdatert

Norce er en ekte SaaS-løsning. Det betyr:

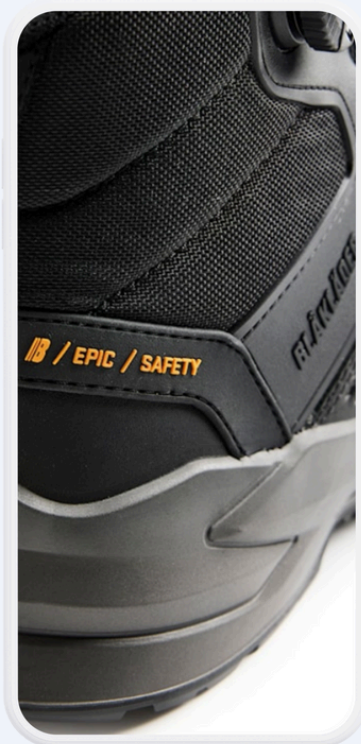
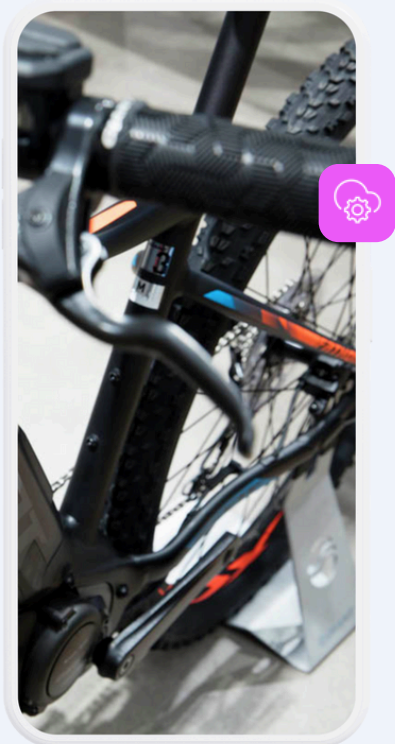
- Alltid på den nyeste versjonen – ingen manuelle eller kostbare oppgraderinger
- Automatisk skalering – håndterer trafikktopper uten tap av ytelse
- Modulær design – utvikle løsningen din uten å bytte plattform
- Secure by Design – bygget med sikkerhet i kjernen av arkitekturen
- Driftet i Microsoft Azure – robust, pålitelig skyinfrastruktur i foretaksklassen
- Pay-as-you-go – priser og infrastruktur som skaleres med virksomheten din

Bygg det du trenger når du trenger det

Norce støtter en komponerbar arkitektur med Packaged Business Capabilities (PBC-er) som starter med grunnleggende funksjoner som PIM og lar deg legge til moduler etter hvert som virksomheten din utvikler seg og erstatte eller rekonfigurere funksjoner uten å endre plattform. Når du er hos Norce kan du bli på Norce.



” Composable commerce gir deg hastighet og fleksibilitet – du vokser på dine egne premisser.



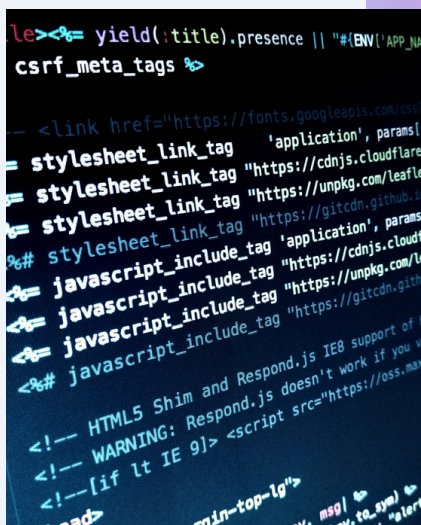
Fra planlegging til kjøp – hvordan kjøpe en moderne B2B-handelsplattform

Når du er klar til å ta de første seriøse skrittene mot digitalt salg og velge din handelsplattform, er det noen viktige trinn for en smartere kjøpsprosess å vurdere.

Viktige trinn:

- Sett klare forretningsmål (ikke bare funksjoner)
- Start med et fokusert omfang som gir forretningsverdi (unngå "big bang")
- Kartlegge nåværende systemer og prosesser
- Velg en fleksibel løsning med API først
- Omfavn endringsledelse på tvers av avdelinger
- Velg riktig partner med eksperter på kompleks B2B-handel
- Husk: e-handel er en kontinuerlig reise (ikke et "engangsprosjekt")

Norce og partnernetverket er her for å veilede deg gjennom alle faser.



+ Handles large assortments

+ Advanced pricing & campaign logic

+ Clever multi-market structure

Hvorfor Norce?

Bygget for B2B, klar for fremtiden

Norce kraftige og avanserte handelsmotor er bygget for realitetene innen B2B og brukes av avanserte B2B-organisasjoner som Adlibris, Blåkläder og Spendrups. Med ytelse i bedriftsklasse og nordiske røtter kan vi gjøre enhver B2B-handel fremtidssikker. Norce Commerce inkluderer:

- Kraftig B2B-funksjonalitet
- Sømløse ERP-, WMS-, PIM-, CRM-integrasjoner
- Full frihet til å designe en tilpasset brukeropplevelse
- Strukturert PIM og variantlogikk
- Bedriftsyttelse med mellomstor smidighet

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

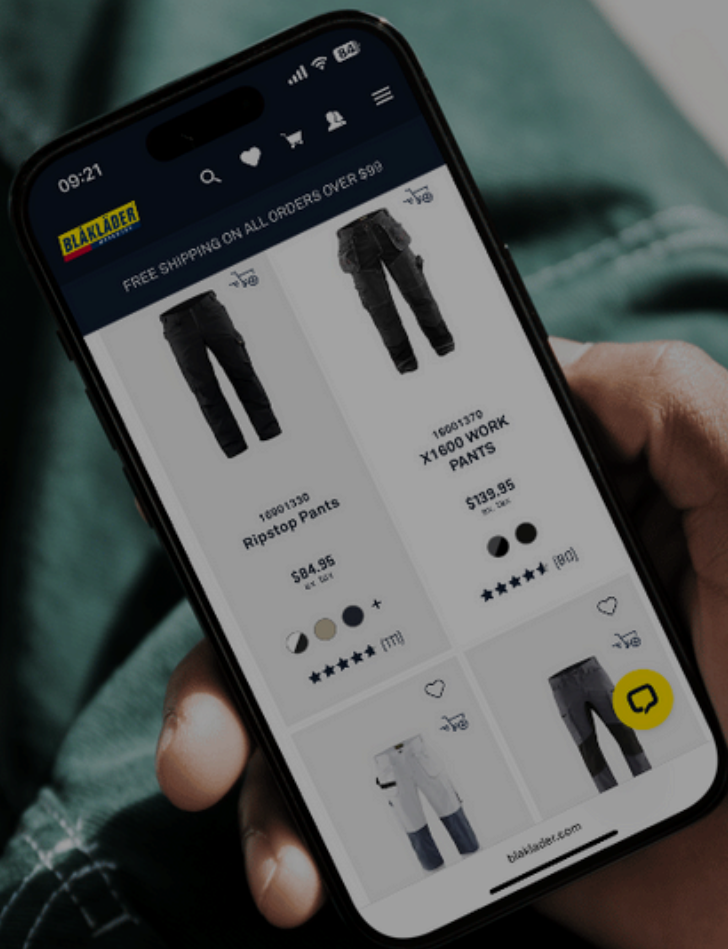
Adlibris

Sportson

FINAL WORDS

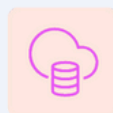
Fra arv til lederskap

Fremtiden for B2B-handel er digital, personlig og alltid på. Enten du fortsatt jobber i Excel eller sitter fast i en utdatert ERP-avhengig nettbutikk, er det på tide å gjøre det. Kjøpere er digitale. Konkurrentene utvikler seg. Med Norce kan du handle raskt og smart. Klar til å ta kontroll over din digitale reise? La oss akselerere sammen!



norce

Norce er Nordens ledende SaaS-plattform for digital handel. Vi gir B2B- og B2C-selskaper kraftig teknologi for å akselerere deres digitale virksomhet. Vår ekspertise ligger i å administrere store og komplekse sortimenter, optimalisere priser og kampanjer og levere kraftig B2B-funksjonalitet. Vi oppfyller de mest avanserte behovene for sikkerhet, fleksibilitet og skalerbarhet gjennom en arkitektur som er ekte SaaS, API-first, headless og composable. Norce Commerce er i dag betrodd av noen av Nordens mest suksessrike selskaper, inkludert Adlibris, Blåkläder, Cervera, Royal Design og Spendrups. Våre kontorer ligger i Stockholm, Gøteborg og Oslo, hvor våre team av dedikerte eksperter jobber med ett felles mål, å skape overlegen verdi for våre kunder og partnere. For mer informasjon, besøk www.norce.io eller følg oss på [LinkedIn](#).



Norce
www.norce.io
sales@norce.io

Gothenburg – Stampgatan 14
Stockholm – Lilla Bantorget 11
Oslo – Universitetsgata 2

norce