

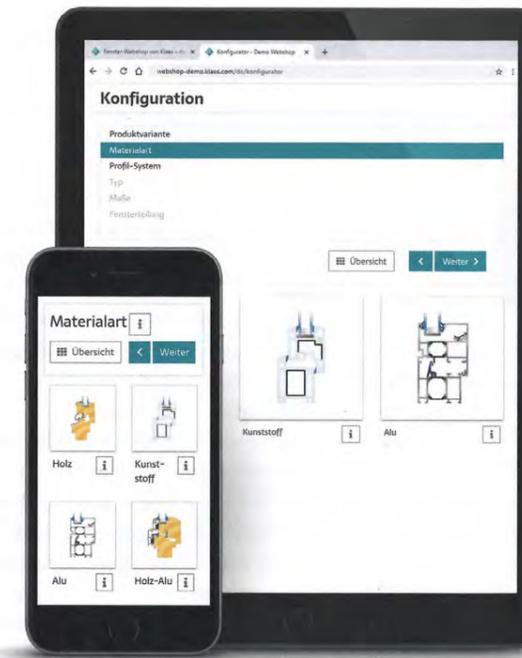
schaft Vertrauen. Kunden können den aktuellen Status ihrer Bestellungen jederzeit einsehen, was für eine hohe Zufriedenheit sorgt. Gleichzeitig ermöglicht es den Händlern und Monteuren, den Service weiter zu verbessern und gegebenenfalls rechtzeitig zu reagieren, falls es zu Verzögerungen kommen sollte. Der Rund-um-die-Uhr-Service ist besonders und hebt den Anbieter von anderen ab.

Einfach und benutzerfreundlich

Es ist wichtiger denn je, auf dem Online-Markt präsent zu sein. Mit dem „Klaes webshop“ erhalten Hersteller und Händler ein mächtiges Werkzeug, um ihre Produkte beim Endkunden optimal in Szene

zu setzen und die Vorteile des E-Commerce zu nutzen. Das Internet hat die Art und Weise des Einkaufs grundlegend verändert. Klaes bietet daher mit seinem Shop eine Lösung, die mit der lokalen Klaes-Software verknüpft ist.

Eine besondere Stärke des „Klaes webshops“ ist die Benutzerfreundlichkeit. Ohne Programmierkenntnisse können Hersteller oder Händler ihren individuellen Webshop mit den Produkten aus der lokalen Klaes-Software befüllen und ihn an ihr Corporate Design anpassen. Preise und Inhalte lassen sich mühelos auf Knopfdruck aktualisieren, sodass Kunden stets Zugriff auf aktuelle Informationen haben. Die digitale Präsenz bietet Herstellern nicht nur die Möglichkeit, ihre Kunden rund um die Uhr zu erreichen, sondern eröffnet auch neue Absatzmärkte und erschließt Potenziale für zusätzliche Geschäfte.



Mobiles Arbeiten. Der Klaes webshop für Endkunden ist gleichzeitig das Erfassungstool für die Händlerlösung Klaes webtrade.

Der „Klaes webshop“ vereinfacht in diesem Marktbereich den Vertrieb von Fenstern und Türen, indem er den Kunden ein direktes Einkaufserlebnis bietet. Mit nur wenigen Klicks können sie hochwertige Produkte auswählen und ihre Bestellungen online aufgeben. Das spart Zeit und ermöglicht eine schnelle Abwicklung. Hersteller können den „Klaes webshop“ mühelos mit ihren Produktdaten aus dem Klaes-Fensterbauprogramm befüllen und das Design an ihr individuelles Corporate Design anpassen.

Erfolg mit Wiederverkäufern

Nicht nur Endkunden können die digitalen Möglichkeiten zu ihrem Vorteil nutzen, sondern auch die Zielgruppe kleinere Bauelementehändler und Wiederverkäufer. Mit „Klaes webtrade“ erhalten sie eine komplette Office-Lösung, um Angebote, Aufträge und Rechnungen sehr einfach zu erstellen. Alle

User bekommen einen eigenen Zugang mit persönlichen Kundendaten und Belegen. Die relevanten Lieferantendaten sind bereits hinterlegt, sodass die User nach einer kurzen Einweisung direkt durchstarten können.

Das übersichtliche Dashboard bietet stets den optimalen Überblick über aktuelle Projekte und für die Erfassung der Positionen wird der Klaes webshop genutzt. So können mit einer Lösung zwei Zielgruppen „versorgt“ werden. Selbstverständlich können diese professionellen User auch zusätzliche, eigene Artikel anlegen, um ihre Produkte und Dienstleistungen ebenfalls zu verarbeiten. Dadurch ist diese Lösung ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung, weil es die

Zusammenarbeit mit den eigenen Mitarbeitern und Händlern verbessert und die Effizienz im gesamten Vertriebsprozess steigert.

Fazit

Die Zukunft ist online, deshalb sind die Klaes Web-Lösungen der Schlüssel, um die Chancen des digitalen Zeitalters im Fenster- und Türenmarkt voll auszuschöpfen. Mit benutzerfreundlichen Oberflächen und den vielseitigen Funktionen eröffnet sie ganz neue Perspektiven. Die digitale Präsenz ermöglicht eine rund um die Uhr verfügbare Einkaufs- und Serviceerfahrung, die Kunden und Mitarbeitende gleichermaßen begeistert sowie die Effizienz steigert. Klaes hat mit seinen Produkten Lösungen geschaffen, um den Fenster- und Türenhandel erfolgreich in das digitale Zeitalter zu führen. ■

www.klaes.de