



QUICK START COMMERCE POUR LE B2B

LANCEZ UN SITE D'E-COMMERCE B2B EN 5 SEMAINES.

Dans un monde entièrement digitalisé, il est essentiel de disposer d'un site de vente en ligne pour répondre aux besoins de vos clients.

Nous voulons vous aider à lancer et à gérer votre site e-commerce B2B grâce à notre nouvelle solution Quick Start Commerce B2B.

Cette offre tout-en-un comprend la solution, sa mise en œuvre par un partenaire certifié et un support durant 3 mois pour vous aider à vous lancer rapidement.

Découvrez une solution e-commerce tout-en-un prête à l'emploi.

Obtenez les essentiels de la solution n° 1 de e-commerce B2B. Avec B2B Commerce, vous pouvez :

- Digitaliser vos ventes grâce à des catalogues en ligne, des renouvellements de commandes directement en ligne et des recommandations de produits
- Réduire vos coûts de gestion des demandes clients grâce au libre-service (le client commande en autonomie), au Live Chat et à une FAQ pour indiquer les réponses dont ils ont besoin.
- Lancer rapidement votre site et le faire évoluer grâce au cloud le plus fiable au monde

Lancez-vous rapidement avec l'aide d'une équipe dédiée.

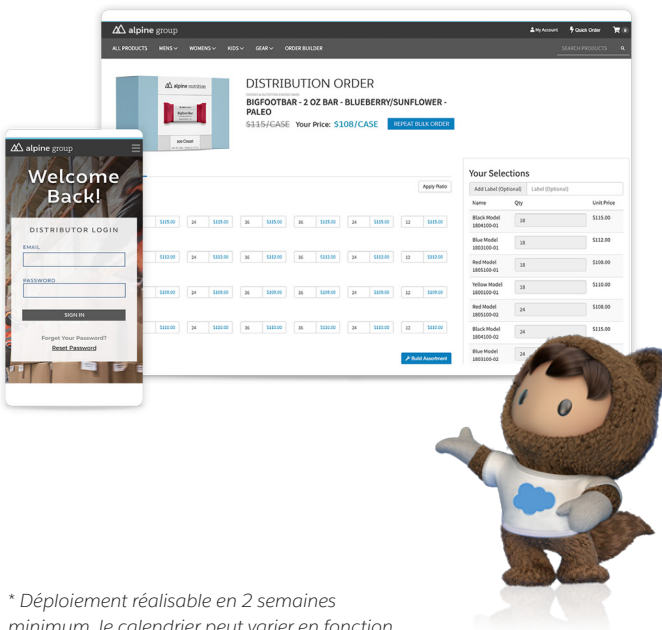
Faites-vous aider par un partenaire intégrateur pour :

- la configuration et l'administration du site ;
- le branding et le design ;
- l'intégration des fiches produits, des prix et des modalités de commandes ;
- la création de la boutique, des catalogues et des outils de recherche ;
- l'intégration d'applications tierces.

Répondez à tous vos besoins métier grâce à notre écosystème de modules complémentaires.

Étendez vos solutions avec un écosystème de logiciels partenaires (ISV) pour ajouter les éléments suivants :

- Intégration du système de paiement
- Expédition
- Gestion des taxes
- Service client



* Déploiement réalisable en 2 semaines minimum, le calendrier peut varier en fonction des besoins en matière d'intégration et de fonctionnalités. Les prix sont indiqués en euros. Des tarifs standardisés sont appliqués le cas échéant. Veuillez contacter les équipes régionales pour connaître les tarifs régionaux.

QUE COMPREND QUICK START COMMERCE B2B ?

B2B Commerce

B2B Commerce

- Catalogue digital de produits
- Saisie rapide des commandes
- Modèles de commande
- Facturation
- Modalités de paiement
- Recherche et filtrage
- Tarifs spéciaux par client
- Ventes et services aux clients omnicanaux

Création et lancement de la boutique en ligne et installation de la solution

Magasin en ligne pour les biens ou les services B2B

- Personnalisation de l'interface utilisateur
- Catalogue de produits
- Traitement des commandes
- Administration du site
- Historique des commandes
- Gestion des comptes

Mise en œuvre et lancement

- Chargement de données (catalogue, prix, commandes, etc.)
- Configuration du site
- Tests d'assurance qualité, d'intégration système et d'acceptation utilisateur
- Déploiement en production
- Lancement du magasin en ligne
- Formation des utilisateurs clés

Partenaire d'intégration

Engagement de 3 mois minimum

Gestion de la boutique et assistance tout-en-un

- Customer success manager dédié
- Assistance utilisateur 24 h/24, 7 j/7
- Application de correctifs
- Configuration
- Améliorations et mises à niveau
- Dépannage en urgence

Intégrations incluses

Système de paiement et gestion des taxes



À partir d'une mise en œuvre de 2 semaines, le calendrier varie en fonction des besoins en matière d'intégration et de fonctionnalités. Les prix sont indiqués en euros. Des tarifs standardisés sont appliqués le cas échéant. Veuillez contacter les équipes régionales pour connaître les tarifs régionaux.

QUICK START COMMERCE POUR LE B2B

Quick Start Commerce pour le B2B		
Durée de l'offre	Un an	Pas de renouvellement automatique
Prix pour le client final	À partir de 99 000 €/an	Inclus le coût de création et de gestion de la boutique en ligne* par un partenaire intégrateur
Salesforce B2B Starter Edition	Inclus	
Services d'implémentation	Inclus	Fourni au client par le partenaire intégrateur
Services de gestion de la boutique en ligne	Inclus	Fourni au client par le partenaire intégrateur
Support client	Inclus	Fourni au client par le partenaire intégrateur
Premier Success Plan	Inclus (pour le partenaire)	Salesforce assure le support au partenaire Le partenaire assure le support au client
Intégration de logiciels ou d'applications tierces	Varie en fonction du partenaire	Les tarifs peuvent être négociés par le partenaire, le client ou Salesforce

* Déploiement réalisable en 2 semaines minimum, le calendrier peut varier en fonction des besoins en matière d'intégration et de fonctionnalités. Les prix sont indiqués en euros. Des tarifs standardisés sont appliqués le cas échéant. Veuillez contacter les équipes régionales pour connaître les tarifs régionaux.

