

SHOPIFY OG B2B

Hvordan kombinerer vi Shopify B2C med vores B2B-salg?

Behold Shopify til forbrugerne, og brug One Platform til forhandlerne og sælgerne. Aftal fælles data og tydeligt ansvar, så begge kanaler spiller sammen med ERP.

EKSEMPEL PÅ INTEGRATIONSMODEL



ERP ejer forretningsdata

Aftal stamdata, lager, økonomi og grundlag for kanalernes priser. B2B- og B2C-priser kan være forskellige.

One Platform forbinder salget

Data kan beriges med billeder og fordeles til B2B-shop, nVision Mobile og Shopify efter aftalt mapping.

Shopify ejer B2C-oplevelsen

Forbrugerens butik, checkout og betaling ligger i Shopify. Ordre føres til ERP via det aftalte integrationsflow.

SHOPIFY OG B2B

To kanaler. Klart ansvar.

Afklar datakilder og ordreforløb, før integrationen bygges. Nedenfor er en anbefalet ansvarsfordeling – ikke en beskrivelse af alle kundeopsætninger.

Område	Ansvar og aftale
Varer og billeder	ERP: varegrundlag. PIM/billedbank: billeder og berigelse. Aftal én master pr. felt.
Priser og sortiment	Definér særskilte regler for B2B-aftaler og B2C-priser samt adgang pr. kanal.
Ordre og betaling	Bevar kanalens ordrenr., moms, fragt, valuta og betalingsreference i ERP-flowet.
Lager og undtagelser	Aftal lagersteder, opdateringsfrekvens, returflow og hvem der retter integrationsfejl.

Kundecase · S.V. Michelsen

S.V. Michelsen har Shopify til B2C og One Platform til B2B med fælles datagrundlag i ERP. Forhandlerne får en dedikeret shop til bestilling og genbestilling, mens B2C fortsætter i Shopify. Casen viser samspillet; integrationsmodellen på forsiden er et generelt løsningsoplæg.

Kundecase: nsales.dk/cases/sv-michelsen

Tag jeres Shopify- og ERP-partner med til en gennemgang af én vare og én ordre fra hver kanal.