

Hvornår bør vi udskifte vores nuværende B2B-webshop?

Når den nuværende løsning gentagne gange bremser kunder, sælgere og administration – og en ny løsning kan forbedre de vigtigste arbejdsgange med en forsvarlig overgang.

Kan problemet løses i den nuværende shop?

JA · Forbedr først

Prioritéér de konkrete flaskehalse. Mål effekten før I beslutter et større skift.

NEJ · Undersøg et skift

Sammenlign alternativer med jeres egne ordrer, data og et samlet budget.

Et nyt system skal forbedre det daglige arbejde – og kunne indføres med en kontrolleret overgang.

Arbejdsgange

Hvor ofte kopierer I ordrer, retter priser eller hjælper kunder med noget, de burde kunne klare selv?

Samlede omkostninger

Se på licenser, integrationer, vedligehold, support og medarbejdertid. Sammenlign over samme periode.

Evnen til at udvikle salget

Kan I lancere en kollektion, åbne et marked og koble sælgerne på uden stadig flere særtilpasninger?

Beslut med data. Flyt i etaper.

Begynd med de konkrete problemer. Et platformsvalg bør bygge på dokumenterede arbejdsgange og et testet migrationsforløb.

Trin	Det skal være afklaret
01 · Kortlæg	Mål tid pr. ordre, fejl, supportbehov og kundernes brug af selvbetjening.
02 · Sammenlign	Beregn etablering + drift + integrationer + intern tid over fx 36 måneder.
03 · Klargør data	Rens kunder og varer. Map priser, varianter, billeder og det historikbehov, I vil bevare.
04 · Pilot og skift	Test med få kunder. Afstem ordrer og data. Planlæg slutoverførsel, support og tilbagefald.

Et regneeksempel på skjult tidsforbrug

300 ordrer om måneden × 8 minutters manuelt arbejde ÷ 60 = 40 timer om måneden. Brug jeres egen timeomkostning til at værdisætte tiden. Eksemplet er en beregningsmodel, ikke et løfte om en bestemt besparelse. Vurder også oplæring, parallel drift og selve skiftet.

Beslutningsguide fra nSales · Regneeksemplet er illustrativt.

Start med en kort gennemgang af jeres nuværende flow. Så vurderer vi sammen, om løsningen skal forbedres eller udskiftes.