



Shopmunity.com

Das soziale Netzwerk für Onlinehändler

... und die, die es werden wollen.

Großhändler und Einzelhändler können über Shopmunity.com miteinander in Kontakt treten und ihre Waren direkt über einen virtuellen Marktplatz einkaufen und verkaufen.

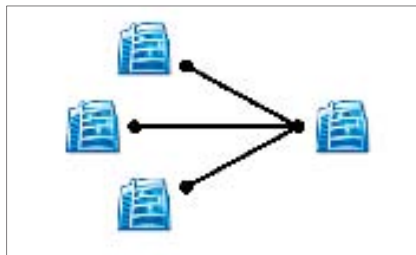
Sind Sie Mitglied in einem sozialen Netzwerk?“

Wer hätte vor ein paar Jahren gedacht, dass diese Frage in absehbarer Zeit mal eine rhetorische wird, die dann jeder automatisch mit ja beantwortet. Im privaten wie auch im geschäftlichen Bereich ist die Nutzung von sozialen Netzwerken heutzutage eine Selbstverständlichkeit.

Trotzdem gibt es Bereiche die noch ein hohes Potential an „sozialer Wachstumsmöglichkeit“ bergen. Einer davon ist der E-Commerce im Business-to-Business-Sektor, also der elektronische Handel zwischen Unternehmen.

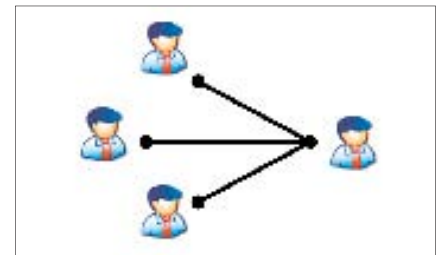
ALL-IN-ONE LÖSUNG FÜR ONLINE-HÄNDLER

Die Shopmunity GmbH, ein pfiffiges Startup-Unternehmen aus München, bietet Fachhändlern und Systemhäusern eine All-in-One Lösung, die es in sich hat.



„Wir haben uns einfach die Frage gestellt, wie man aus sozialen Kontakten mehr machen kann“, sagt Michael Wolf, Geschäftsführer der Shopmunity GmbH. „Da wir jahrelange Erfahrung in der Entwicklung von Online-Shopsystemen mitbringen, war es naheliegend, für unsere Kunden, die Shopbetreiber sind, eine Shop-Community ins Leben zu rufen. Daher stammt auch der Name Shopmunity.com.“

Ähnlich wie bei bekannten sozialen Netzwerken kann man über Shopmunity.com



Kontakte von Person zu Person knüpfen und Nachrichten schreiben.

B2B-KONTAKTE KNÜPFEN

Neu ist, dass auch Kontakte von Unternehmen zu Unternehmen geknüpft werden können.

Existiert eine bestätigte Unternehmensverknüpfung zwischen Fachhändler und Großhändler, so kann der Fachhändler die vom Großhändler hinterlegten Produkte und Preise zu seinen individuellen Kondi-

tionen einsehen und direkt über die Plattform bestellen.

DROPSHIPPING WARENKORB

Das speziell entwickelte Warenkorbsystem erlaubt es den Fachhändlern auf Wunsch, eine sogenannte Dropshipping-Bestellung aufzugeben. Dabei übermittelt der Fach-



händler mit dem Warenkorb auch die Anschrift eines Endkunden und die dazugehörige Endkunden-Rechnung (als PDF).

Der Großhändler kann dann die bestellten Produkte zusammen mit der Rechnung verpacken und direkt an den Endkunden schicken – „So werden das Lagerisiko auf Seiten des Fachhändlers minimiert, der Abwicklungsprozess beschleunigt und Lieferkosten gespart“, erklärt Michael Wolf einen der Vorteile der Shopmunity.

SHOPSYSTEM MIT INTEGRIERTEM RECHNUNGSWESEN

Die All-in-One Lösung wird zudem durch ein Online-Shopsystem mit integriertem Rechnungswesen abgerundet.

Eine Installation und aufwändige Konfiguration ist nicht nötig, da das Shopsystem auf den Shopmunity-Servern installiert und betrieben wird.

Der Händler kann seine Produkte, Produktgruppen, Kunden, Versandarten, Zahlarten, Rechnungen, AGB, et cetera, bequem per Browser über die Shopmunity-Plattform verwalten. Mit wenigen Klicks kann der Reseller dort ebenfalls aus einer eingegangenen

Bestellung eine PDF-Rechnung machen, die zum Beispiel einem Dropshipping-Warenkorb hinzugefügt werden kann.

Doch das ist längst nicht alles: Zahlreiche Zusatzfunktionen wie die Exportschnittstelle zu diversen Preisvergleichsportalen oder Ebay erleichtern die Arbeit. Dem Händler verbleibt somit mehr Zeit für das Tagesgeschäft. Genauere Informationen zum Shopssystem finden Sie unter folgender Adresse: <http://www.Shopmunity.com/shopsystem>

GROSSHÄNDLERVERZEICHNIS MIT PRODUKTKATALOG

Auch für Großhändler bietet Shopmunity.com ein stimmiges Konzept. Ihnen wird die Kundenakquise besonders leicht gemacht: So gibt es für Großhändler, die sich präsentieren und ihre Produkte auf Shopmunity.com verkaufen wollen, einen eigenen Verkäufer-Zugang. Mit diesem Zugang können Kontaktanfragen und Bestellungen von anderen registrierten Unternehmen empfangen werden.

Bei jeder Kontaktanfrage wird automatisch der hinterlegte Gewerbeschein des anfragenden Unternehmens übermittelt, damit der gewerbliche Betrieb nachgewiesen werden kann.

Erst wenn der Großhändler eine Kontaktanfrage bestätigt, werden die Produktpreise und die Bestellmöglichkeit freigegeben. Dieser Prozess soll verhindern, dass Wettbewerber Preise einsehen können.

Außerdem ist es möglich, für jeden bestätigten Kontakt individuelle Rabatte, Mindestbestellwerte und Versandarten zu hinterlegen, die beim Bestellvorgang berücksichtigt werden.

Damit der Pflegeaufwand der Vertriebslösung minimal bleibt, ist es Möglich, die Produkt-Informationen per CSV-Datei zu importieren.



„Eine Benachrichtigung bei eingegangenen Bestellungen sorgt dafür, dass sie das Geld verdienen nicht vergessen“, fasst es Geschäftsführer Wolf zusammen.

DIE ZUKUNFT VON SHOPMUNITY.COM IST SICHER

Wolf hat bereits konkrete Vorstellungen von der Zukunft: „Wir sind fest davon überzeugt, dass sich die Verbindung zwischen sozialen Netzwerken und E-Commerce auch in Zukunft weiter verfestigen wird und haben uns aus heutiger Sicht bestens dafür aufgestellt. Gerne würden wir Sie an unserem Erfolg teilhaben lassen und freuen uns auf Ihre Registrierung.“

KOSTENLOS

Für Interessenten hat der Geschäftsführer derzeit ein besonderes Schmeckerl parat: „Der Basis-Zugang zum Shopmunity Netzwerk ist kostenlos – also worauf warten Sie? – Probieren Sie es aus!“ □

Kontaktdaten

shopmunity GmbH
Karneidplatz 7
81547 München

MAIL | INFO@SHOPMUNITY.COM

WEB | [HTTP://WWW.SHOPMUNITY.COM](http://WWW.SHOPMUNITY.COM)

TEL | 089-389-050-80

FAX | 089-389-050-82