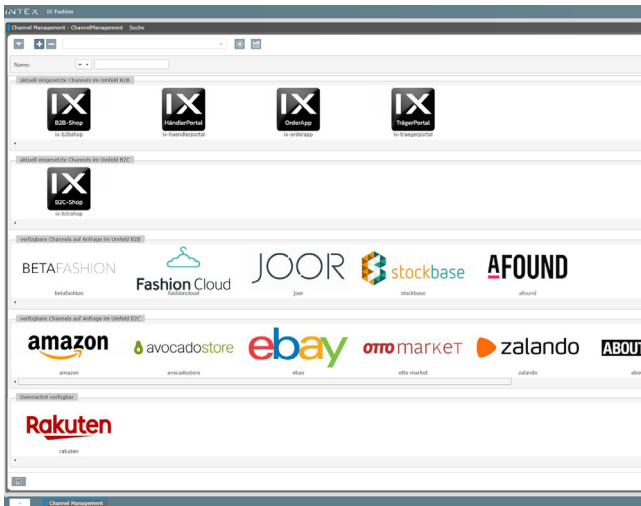


 **IX Channel Management**

Verkaufskanäle einfach managen. Sie haben zu jederzeit alle Marktplätze in Ihrem IX ERP in einem Cockpit im Blick und können diese darin zentral und intuitiv steuern.



**HIGHLIGHTS**

- Übersicht aller eingesetzten und generell verfügbaren Verkaufskanäle
- Neue Verkaufskanäle einfach integrieren
- Konfiguration für jeden Kanal
- Prüfung auf Vollständigkeit und Verfügbarkeit der Inhalte (SKU's, Preise, Bildmaterial...)
- Aktualisierung von Daten (neue Saisons, andere Preislisten etc.)
- Analytics: Auswertungen zu Umsatz, Artikel-Performance etc.
- Vorlagen für neue Verkaufskanäle
- B2B und B2C
- Shops und Marktplätze
- unabhängig vom Basis-ERP einsetzbar

**KONTAKT**

Carolina Jost c.jost@intex.de +49 681 6008 234  
Jenny Chen j.chen@intex.de +49 681 6008 238

**Die Herausforderung**

Wie können künftig neue Verkaufskanäle einfach und schnell angebunden werden? Eine zentrale Schaltstelle in Ihrem IX ERP wäre optimal, damit der Anwender nicht mehr in „verschiedenen Welten“ arbeiten muss, um alle Kanäle zu steuern und zu pflegen. Die Oberfläche sollte möglichst einfach bedienbar und übersichtlich sein. Der Anwender kann selbständig Änderungen durchführen, ohne die Performance des Datenaustausches zu behindern. Selbstverständlich ist das channelspezifische Reporting mit an Bord.

**Die Lösung – IX FUSION CM Channel Management**

Mit dem IX Channelmanagement Modul haben wir eine hauseigene Lösung geschaffen, die die genannten Herausforderungen meistert. Der Anwender behält den Überblick mit unserem bewährten Cockpit-Konzept. Ampelfarben signalisieren, ob Handlungsbedarf besteht oder nicht. Nachfolgend weitere Funktionen, die die tägliche Arbeit mit Verkaufskanälen erleichtern:

- VK-Artikel-Zuweisungen zu einzelnen Kanälen
- Massenänderungen im Cockpit
- Unterscheidung in B2B und B2C
- Cockpit geht vom kompletten Angebot aller SKU's (Stock Keeping Unit) aus
- Übersichtsanzeige je Artikel, Farbe, Größengang

Neben dem Überblick bietet das Modul auch intelligente Bearbeitungsfunktionen, wie:

- Anzeige der Verkaufsartikelausprägungen auf unterschiedlichen Ebenen (3-geteilt in Verkaufsartikel, Verkaufsartikel und Farbe, Verkaufsartikel und Farbe und Größe), um die grundsätzlich für den angegebenen Channel zulässigen Daten zuzuweisen
- Anlage von channelspezifischen Kategorien
- Artikelmapping zu channelspezifischen Kategorien
- Order-Konfiguration, welche Bedingungen bei der Umwandlung eines Warenkorb aus einem Channel in einen echten Kundenauftrag gelten.

**INTEX Channel**

- INTEX OrderApp
- INTEX Händlerportal
- INTEX Trägerportal
- INTEX B2B-Shop
- INTEX B2C-Shop
- INTEX POS