

OSEBERG
SOLUTIONS



Gurusoft®

Velkommen til Webinar

“Fra drift til vekst: Hvordan skaper ERP og digital handel nye inntektsstrømmer for B2B-aktører?”





Espen Jensen

Salgsleder i Gurusoft

E-post: espen@gurusoft.no



Cathrine Absjørnrød

Salgssjef Industri i Oseberg Solutions

E-post: cas@oseberg.no





Gurusoft AS

Guruer på netthandel og PIM

20 år + erfaring i bransjen

“Netthandelsgaten i Sandefjord”

Oslokontor

50 ansatte +



Oseberg Solution AS

Oseberg 25 år !

80 medarbeidere

2 lokasjoner

Leveranser

Bransjer

Agenda

1 Hvorfor digitaliserer industrikundene seg?

- Dagens utfordringer og muligheter
- Fra teknisk gjeld til konkurransefortrinn

2 Skybaserte løsninger som vekstmotor

- Automatisering og effektivisering
- Moderne verktøy for moderne behov

3 Gevinster og resultater

- Dokumenterte besparelser
- Nye inntektsmuligheter

1. Hvorfor digitaliserer industrikundene seg?

● Hvorfor digitalisere industrikundene seg?

- Teknisk gjeld og systemutfordringer
- Mye manuelt arbeid
- Oppdatert «verktøykasse»
- Oppdateringer og integrasjoner
- Sikkerhet
- Felles plattform



2. Skybaserte løsninger som vekstmotor

● Skybasert ERP som fundament

- Automatiske oppdateringer
- Teknisk gjeld
- Ny teknologi – Integrasjoner vs. Tilpasninger
- Synlighet



3. Gevinster og resultater

● Praktiske gevinster

- Sanntidsdata
- Tilgjengelighet
- Automatiserte rutineoppgaver
- Dokumentasjon
 - Økende krav til sporbarhet
 - Komplekse varesortiment og avtalepriser
 - Det globale markedet



● Dokumentasjon

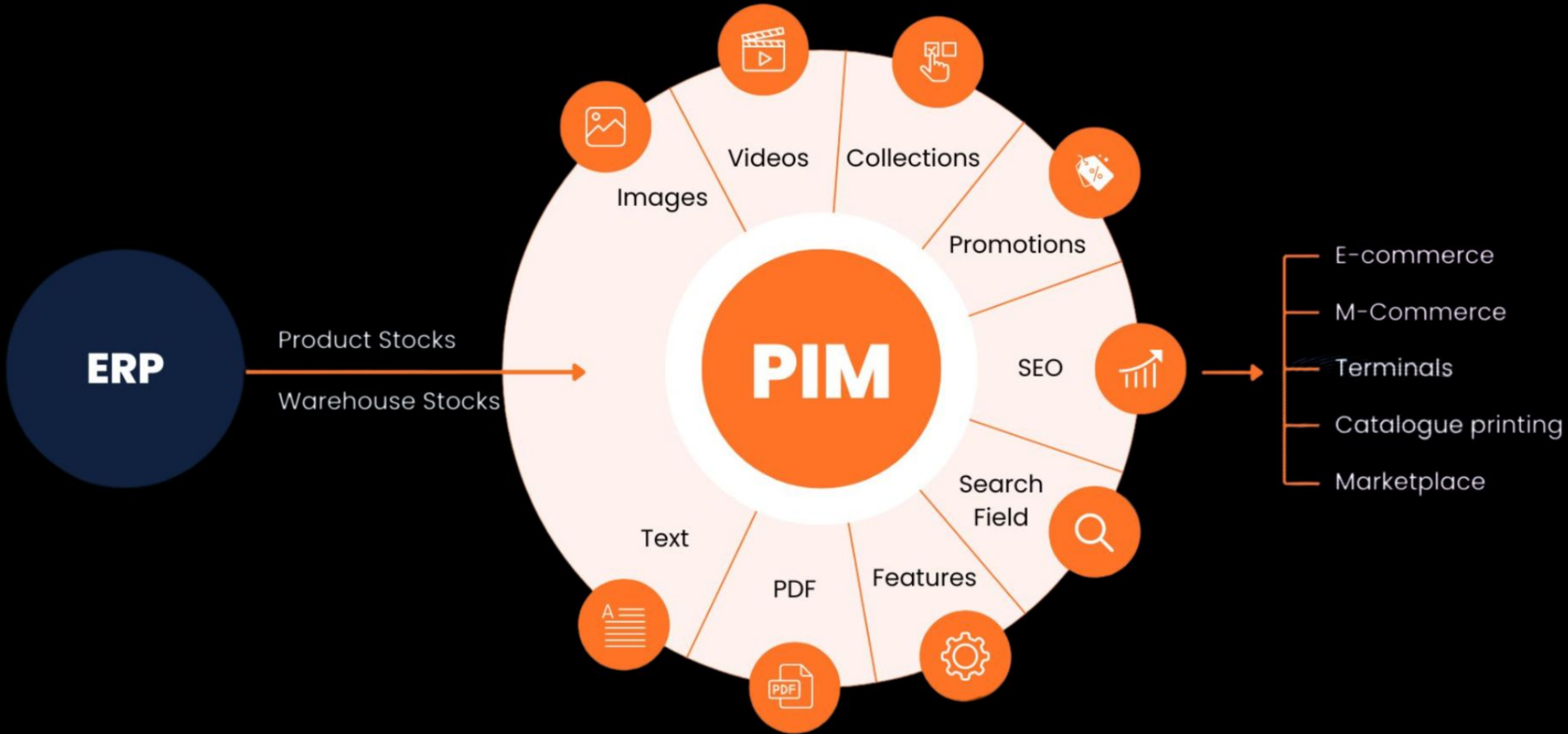
- Bedre sporbarhet
- Sanntidsdata
- Automatisere dokumentasjonsprosesser
- Relevant dokumentasjon tilgjengelig på tvers av plattformer
- Krav til miljø, sikkerhet og kvalitet



Named "the Best ERP System" in 2024 by Forbes Advisor



PIM bygger på ERP,
og gir **helt nye**
verdier!



ERP

Product Stocks
Warehouse Stocks

PIM

Images

Videos

Collections

Promotions

SEO

Search
Field

Features

PDF

Text

- E-commerce
- M-Commerce
- Terminals
- Catalogue printing
- Marketplace

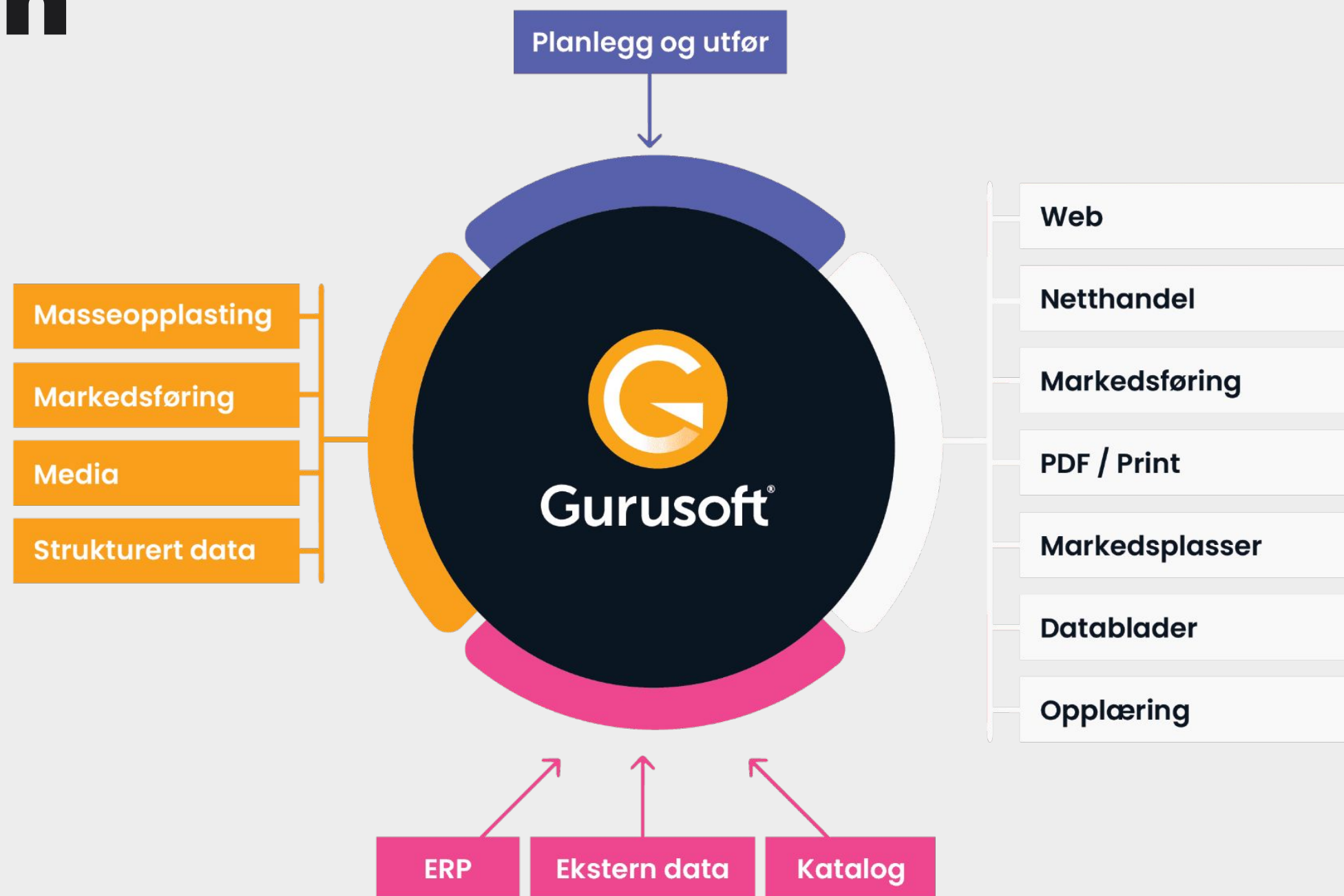
● PIM bygger på ERP og gir helt nye verdier

PIM-systemet muliggjør viktige endringer:

- Fra statiske kataloger til dynamisk produktinformasjon tilgjengelig 24/7
- Mulighet for personaliserte produktkataloger per kundegruppe
- Automatisert berikelse og distribusjon av produktdata
- Kunden får tilgang til informasjon som ligger langt nede i ERP-systemet

Produktdata som konkurransefortrin

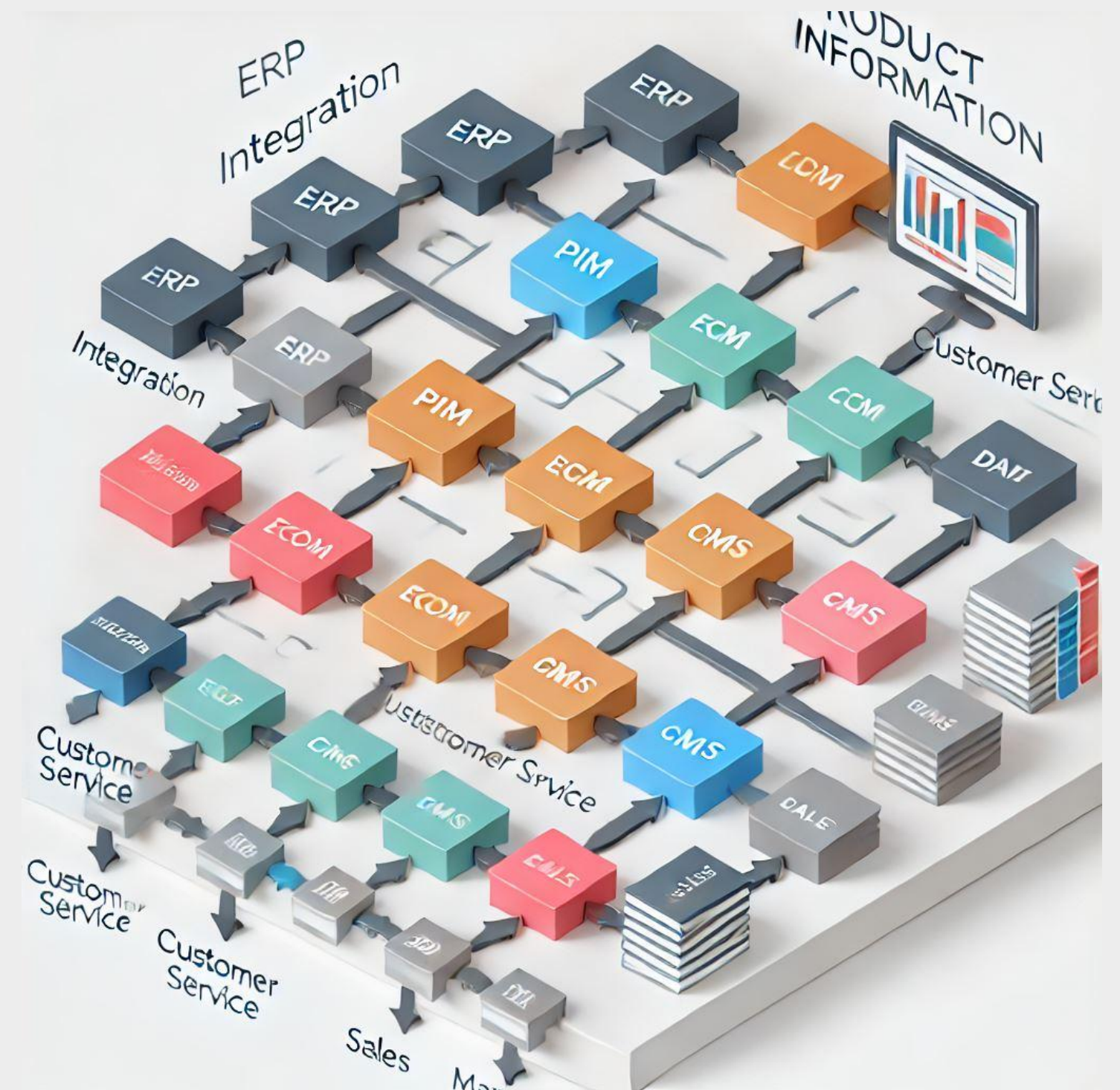
n



AUTOMATISERING

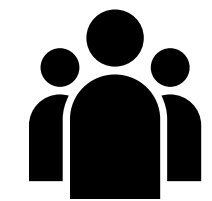
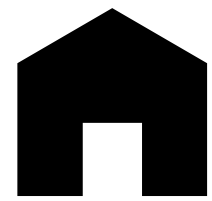
som

kostnadsbesparelse



VERDIKJEDE

VAREHANDEL OG PRODUKTINFORMASJON



ERP

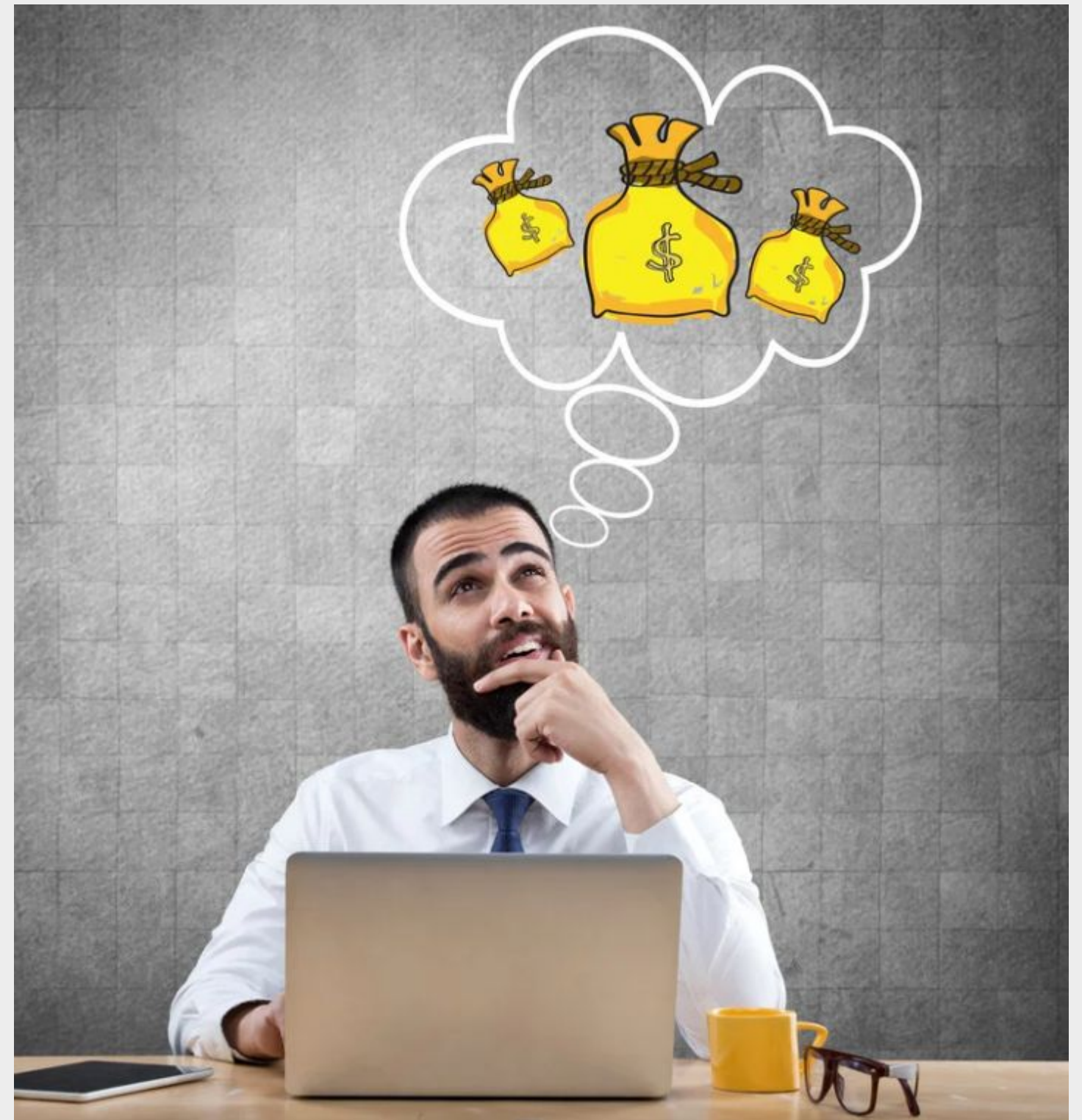
Integrasjon

PIM

SALG

MARKED

Nye
inntektsmulighet
og
fornøyde kunder



**Lykkelige
selgere,
med bedre
salgsarbeid?**



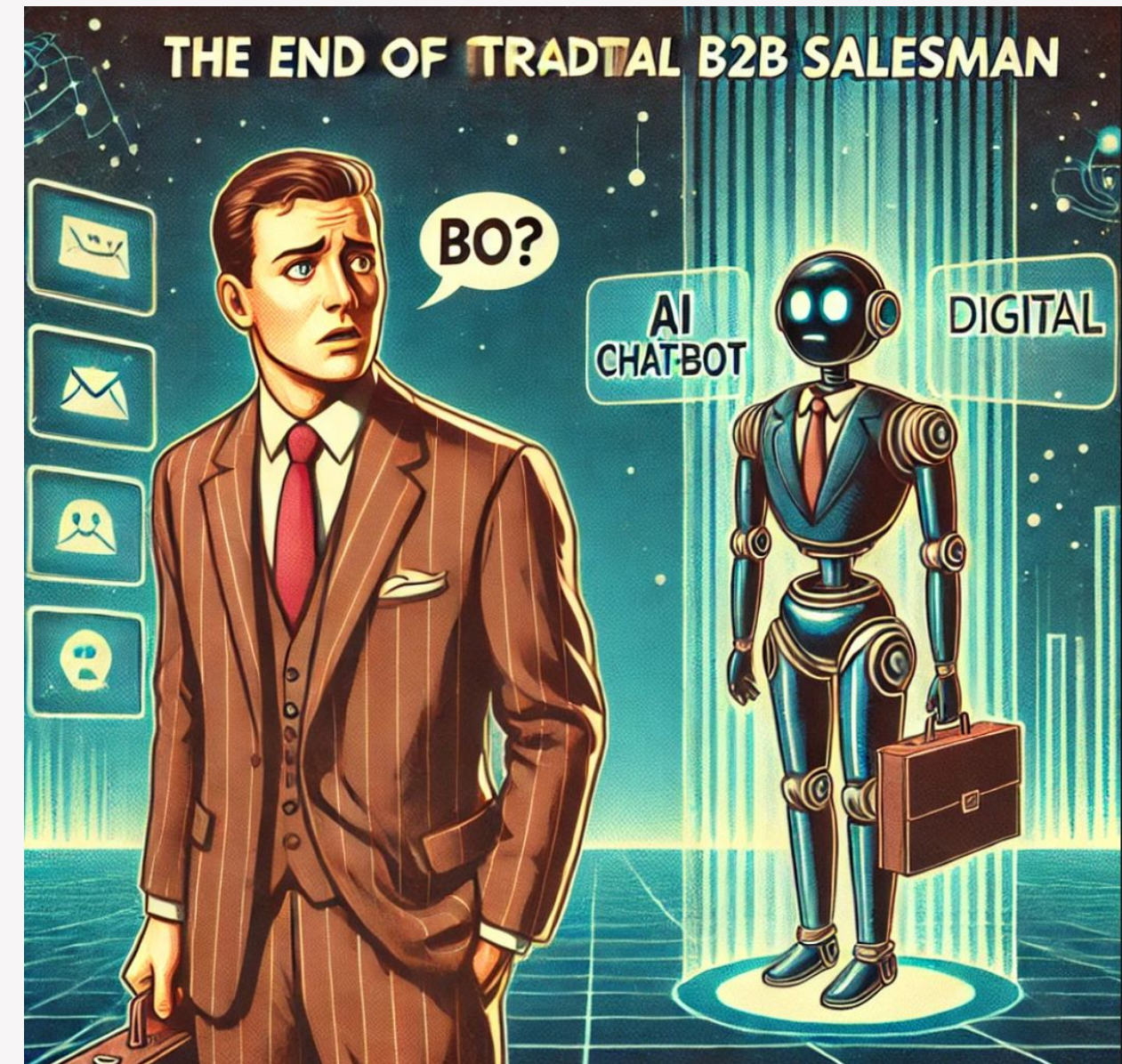
DEATH OF A SALESMAN....

By 2020,
customers will
manage 85% of their
relationships without
talking to a human.

Gartner Prediction



**Lykkelige
selgere,
med bedre
salgsarbeid?**



● Forbedre kundeopplevelser

- **Effektive innkjøpsprosesser!**
- Døgnåpen tilgang til informasjon
- Geografisk uavhengighet, NÅR som helst - HVOR som helst
- Bedre informasjonskvalitet og tilgang til ERP-data
- Dokumenter og løpende ordrestatus
- personalisere priser, produkter og dokumenter
- Forhåndsbestillinger, kolleksjoner og spesialbestillinger

- Jobbe én til mange
- forenklete salgsprosesser
- økt opplæring og løpende oppfølging via nett

Konklusjon og rapportering

● Strategi og verdi for ulike roller

1. Salgsavdelingen
2. Markedsavdelingen
3. Ledergruppen



Takk for oss



Espen Jensen

Salgsleder i Gurusoft

E-post: espen@gurusoft.no



Cathrine Absjørnrød

Salgssjef Industri i Oseberg Solutions

E-post: cas@oseberg.no

