

BaS MIX & MATCH (B2B)

MAXIMALISEER UW VERKOOP MET SLIMME STAFFELKORTINGEN





MAXIMALISEER UW VERKOOP MET SLIMME STAFFELKORTINGEN

In de meeste ERP-systemen kunt u eenvoudig prijsafspraken en staffelkortingen per product instellen. Maar wat als u een combinatiekorting wilt toepassen over verschillende artikelen heen? Vaak ontbreekt de mogelijkheid om staffelkortingen flexibel toe te passen binnen een productgroep. Softmaat heeft hier de perfecte oplossing voor: de Mix & Match module.

MIX & MATCH: EEN B2C MODULE VOOR DE B2B MARKT

Met de Mix & Match module kunt u eenvoudig staffelkortingen toekennen aan een set van artikelen, zelfs als het verschillende producten zijn. Denk bijvoorbeeld aan aanbiedingen zoals “drie halen, twee betalen” of “twee voor de prijs van één”. Klanten kunnen verschillende varianten van een product combineren en toch profiteren van de korting.

Deze innovatieve module groepeerd artikelen, telt de aantallen bij elkaar op en past de juiste staffelkorting toe. Omdat ERP-systemen deze flexibele korting vaak niet ondersteunen, zorgt onze webshop ervoor dat de prijzen automatisch worden overschreven.

Zo maakt u eenvoudig aantrekkelijke aanbiedingen zonder ingewikkelde handmatige aanpassingen.

MET MIX & MATCH PROFITEERT U VAN:

- Hogere omzet – Klanten bestellen meer om hun korting te maximaliseren.
- Flexibele staffelkortingen – Werkt voor diverse productgroepen.
- Mooie acties & aanbiedingen – Perfect voor B2B én B2C.
- Automatische verwerking – Geen handmatige aanpassingen nodig.

MAAK SLIMME ACTIES EN BOOST UW SALES

Dankzij Mix & Match kunt u eenvoudig aantrekkelijke promoties en bundelkortingen aanbieden, zowel voor B2B als B2C. U kunt bijvoorbeeld een actie maken waarbij klanten drie verschillende smaken frisdrank kopen en toch profiteren van de “drie halen, twee betalen” korting.

Wilt u ook flexibele staffelkortingen en meer omzet genereren?

Neem contact met ons op en ontdek hoe de Mix & Match module uw verkoopstrategie kan verbeteren!

MAXIMALISEER UW VERKOOP MET SLIMME STAFFELKORTINGEN

Veel bedrijven willen klanten stimuleren om meer te kopen door middel van staffelkortingen. In de meeste ERP-systemen kunt u deze kortingen per product instellen, maar er is één groot probleem: de korting geldt alleen per afzonderlijk artikel.

Wat betekent dit in de praktijk?

- U wilt klanten belonen met korting als ze méér kopen, maar ze moeten exact hetzelfde product bestellen om ervan te profiteren.
- Een klant die verschillende varianten van een productgroep bestelt, krijgt geen korting, ook al heeft hij in totaal het vereiste aantal stuks gekocht.
- Dit belemmert aantrekkelijke acties zoals “drie halen, twee betalen” of “mix & match” aanbiedingen.
- Hierdoor mist u omzetkansen en worden klanten minder gestimuleerd om extra artikelen aan hun bestelling toe te voegen.

BAS MIX & MATCH ALS OPLOSSING

Softmaat heeft hiervoor de Mix & Match module ontwikkeld. Deze oplossing maakt het mogelijk om staffelkortingen flexibel toe te passen over meerdere artikelen binnen een productgroep.

Zo werkt het:

- **Artikelen combineren:** Klanten kunnen verschillende producten uit dezelfde groep bestellen en toch profiteren van staffelkorting.
- **Automatische verrekening:** Onze webshop telt de aantallen van alle producten in de groep op en past de juiste korting toe.
- **ERP-integratie:** De korting wordt automatisch verwerkt, zonder handmatige aanpassingen.
- **Meer verkopen, hogere omzet:** Klanten bestellen sneller extra artikelen om hun korting te behalen.

IN DE PRAKTIJK

Een klant wil tien stuks bestellen om een 10% staffelkorting te krijgen. Hij heeft vijf stuks van artikel A en vijf stuks van artikel B nodig. In een standaard ERP-systeem krijgt hij geen korting, omdat hij per product niet aan de minimale hoeveelheid komt.

Met de Mix & Match module worden de aantallen bij elkaar opgeteld, waardoor de korting wél wordt toegepast. Dit stimuleert klanten om extra artikelen te bestellen en verhoogt uw omzet!





ALTIJD TOT UW DIENST

Bij Softmaat zijn wij bereid de diepte in te gaan. De klant staat altijd voorop, en wij staan garant voor high-end maatwerk dat inspeelt op hun wensen. Maar vaak gaan wij nog verder dan het oplossen van hun directe probleem en zoeken we ook mee naar mogelijkheden om de rest van hun bedrijfsvoering te optimaliseren.

Wij gaan de diepte in met bedrijven die een stap verder durven gaan



VRAAG EEN DEMO AAN

Henk van de Ven

Telefoon: +31 (0)6 158 741 16

e-mail: sales@softmaat.nl



SOFTMAAT
online solutions

Telefoon:

Henk +31 (0)6 158 741 16

email: sales@softmaat.nl

www.softmaat.nl