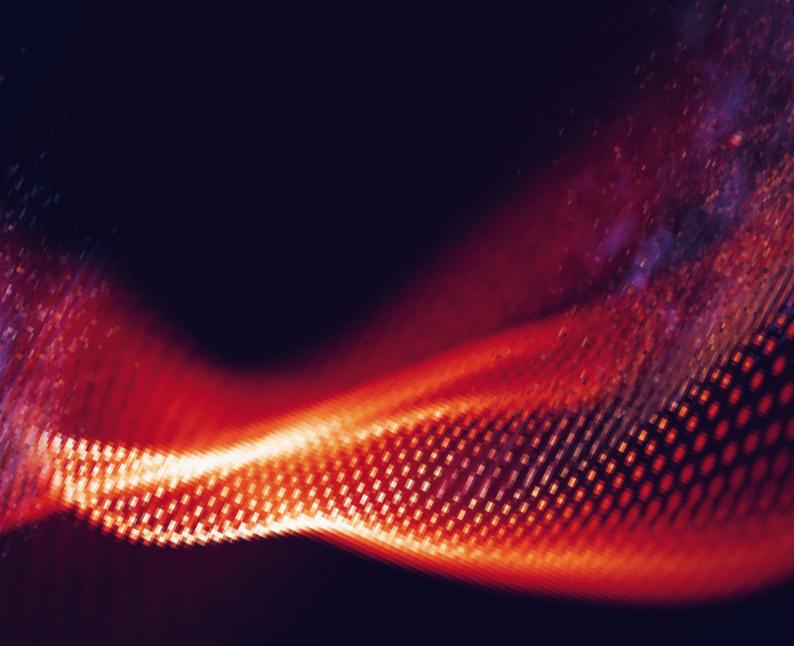
# ICONPARC

Die Module. Individuell. Skalierbar. Flexibel.



we enable digital B2B



# Keine Ausfallszeit, beeindruckte Kunden

Unsere Vorgehensweisen sind derart verfeinert, dass wir in der Lage sind, eine komplexe Neuentwicklung auf ein Livesystem zu bringen und dort zu testen, sodass wir letztlich für den Kunden sichtbar auf Knopfdruck auf die "neue Version" umschalten.

# Wachstum und Wandel bei laufendem Betrieb

Einer der am meisten geschätzten Vorteile von ICONPARC ist die Möglichkeit, das System zu erweitern – ohne das System anzuhalten.



# 

Aus den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden heraus haben wir über viele Jahre hinweg zahlreiche Module entwickelt. Diese Flexibilität ist nur möglich, weil unser Framework von Anfang an auf einer Multi-Layer-Architektur basiert. Dadurch können wir jederzeit ein oder mehrere Module auf Ihre Plattform spielen.

Sie entscheiden, was Sie brauchen. Und wann. Nicht nur das. Unsere Library ist so aufgebaut, dass wir jedes Modul einzeln hochgradig individualisieren können, wodurch an den entsprechenden Stellen die Library selektiv überschrieben wird.

Wir sind immer am Puls der Zeit, verfeinern permanent bestehende Module und bauen kontinuierlich und höchst agil unser Angebot an Lösungen aus. Jedes der hier aufgeführten Module ist produktiv in Live-Umgebungen im Einsatz. Modular. Individuell. Skalierbar. Flexibel. Und es werden immer mehr...

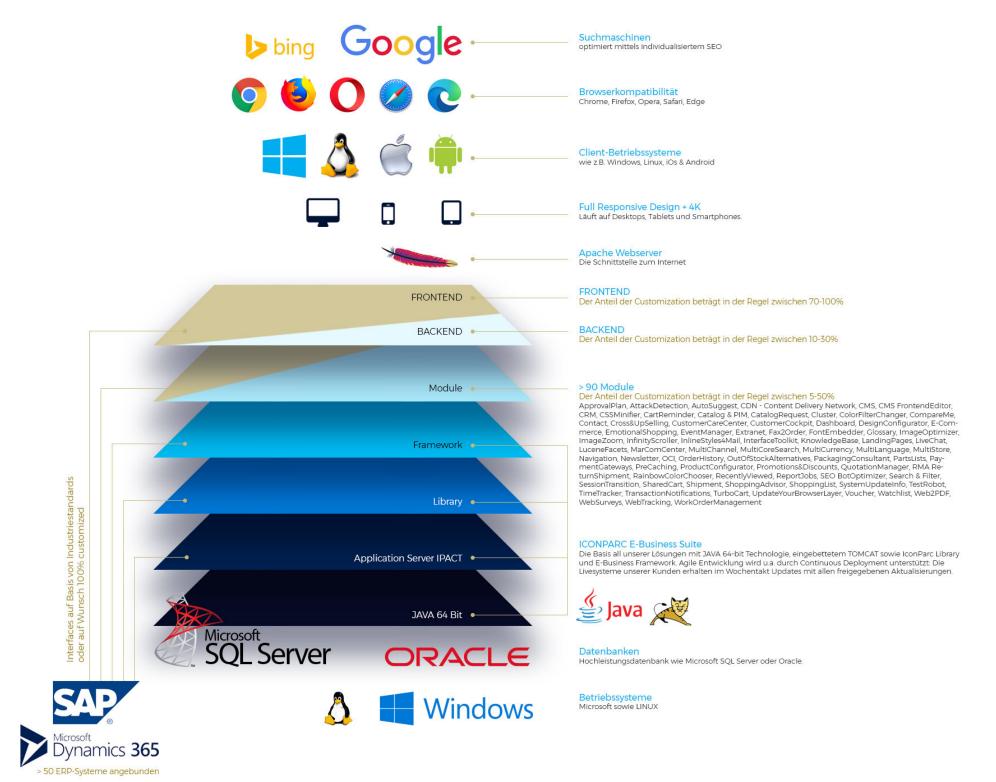
Denn die digitale Transformation ist ein ständig fortschreitender und sich wandelnder Prozess.

Übrigens: Auch dieses PDF wurde vollständig automatisiert erstellt. Mit den ICONPARC Modulen CMS sowie Web2PDF. Auf www.iconparc.de werden mittels CMS alle Inhalte gepflegt. Diese werden dann im BACKEND in einem Assistenten konfiguriert, welche Inhalte in dem PDF gedruckt werden sollen sowie wo explizite Seitenumbrüche gewünscht sind. Via Knopfdruck wird das PDF innerhalb von 30 Sekunden angefertigt und bereitgestellt.

# ICONPARC E-Business Suite

#### **Multi-Layer Architektur**

Die modulare ICONPARC E-Business Suite ist die Basis für erfolgreiche B2B E-Business Lösungen. Sie zeichnet sich durch einfache Erweiterbarkeit, Flexibilität sowie hohe Performance aus. Das standardmäßig mitgelieferte Framework bildet die Grundlage für alle Module und ist zu den gängigen Betriebssystemen wie Windows und Linux kompatibel. Der Kern besteht aus einer Hochleistungsdatenbank (Database) wie z. B. Microsoft SQL Server oder Oracle, dem ICONPARC Application Server (IPACT) sowie einer umfangreichen Bibliothek (Library), die täglich wächst. Seine hohe Performance verdankt das System insbesondere dem Java Application Server (64 Bit), der zusammen mit einem Apache Webserver die Schnittstelle zum Internet bildet. Alle auf dieser Basis realisierten Anwendungen sind vollständig per Webbrowser bedienbar. Zusätzliche Client-Installationen entfallen daher. Die Library bietet umfangreiche Funktionalitäten, die allen Modulen zur Verfügung stehen und deren nahtlose Integration ermöglichen. Die Module decken vielfältige Anwendungsszenarien ab und können wahlweise durch weitere Module ergänzt werden. Mithilfe der integrierten Entwicklungsumgebung lassen sich nachträgliche sowie individuelle Erweiterungen und Anpassungen innerhalb kürzester Zeit umsetzen. Dadurch profitiert Ihr Unternehmen schnell von veränderten Marktgegebenheiten.



## **BASISMODULE**

- 2 Step Verification
- B2X Multi Store
- Beautiful Information
- Catalog & PIM
- CMS
- **E-Commerce**
- ♥ Interface Toolkit
- Q Search & Filter
- System Update Info
- Ticket System
- $\sim$  Virtual Data Modeling Layer
- WebAuthn

M	ODULE	Prozesssteuerung	Expansion	Marketing	Vertrieb	Customer Journey
Ě	Advertising	0	0	0	0	0
盘	Attack Detection	0	0	0	0	0
<b>7</b>	Augmented Reality			0	0	0
?	Auto Suggest			0	0	0
	Barcode Generator	0		0	0	0
[100]	Barcode Reader	0		0	0	0
	Brand Experience	0		0	0	0
- <b>☑</b>	Cart Reminder			0	0	0
1	Catalog Request			0	0	0
===	Cluster		0			
	CMS Frontend Editor			0	0	0
<b>=</b>	Color Filter Changer			0	0	0
<u>مَآم</u>	Compare Me			0	0	0
	Contact			0	0	0
	Content Delivery Network		0			0
	CRM	0	0	0	0	
*	Cross & Upselling			0	0	0
35	CSS Minifier	0		0	0	0
C	Customer Care Center	0		0	0	0
<b>Ø</b>	Customer Cockpit				0	0
<b>Ø</b>	Dashboard			0	0	
<b>Ö</b> "	Data Anonymizer	0	0			0
S	Design Configurator			0	0	0
$\odot$	Emotional Shopping			0	0	0
<b></b>	Event Manager	0		0	0	0
	Extranet	0	0	0	0	
⊞	Fax2Order	0		0	0	0
<b>3</b>	Finite State Machine	0				
Α	Font Embedder			0	0	0
Œ	Frontend Controller	0	0	0	0	
↓å	Glossary			0	0	0
	Image Optimizer			0	0	0
棋	Image Responsive Crop			0	0	0
53	Image Zoom			0	0	0
	Infinity Scroller		0	0	0	0

<b>N</b> 4						
M	ODULE	Prozesssteuerung	Expansion	Marketing	Vertrieb	Customer Journey
	Inline Styles4Mail	0		0	0	0
E	Instant Search			0	0	0
ů	Interactive Online Magazin			0	0	0
00	Job Scheduler	0	0	0	0	
	Knowledge Base			0	0	0
8	Landing Pages			0	0	0
<b>(a)</b>	Lead Generator	0		0	0	0
Q	Live Chat		0	0	0	0
<b>::</b> ::	Lucene Facets		0	0	0	0
2	Lucene Incremental		0	0	0	0
C	Mar Com Center	0		0	0	0
07 04	Media Center			0	0	0
U	Multi Channel		0	0	0	0
થુ	Multi Core Search	0	0			
0	Multi Currency		0	0	0	0
<b>③</b>	Multi Language		0	0	0	0
E	Navigation			0	0	0
	New Products Notification	0	0	0	0	0
S S	OCI	0	0	0	0	0
0	Order History				0	0
	Order Management System	0	0	0	0	0
<u>©</u>	Out Of Stock Alternatives	0		0	0	0
串	Packaging Consultant	0		0	0	0
8	Page Speed Transition			0	0	0
1 2 3	Parts Lists			0	0	0
=	Payment Gateways	0		0	0	0
	Precaching		0			
B	Product Configurator	0		0	0	0
%	Promotions & Discounts			0	0	0
	QR Code Generator	0		0	0	0
<b>B</b>	Quotation Manager			0	0	0
ها	Rainbow Color Chooser			0	0	0
<del>&lt;</del>	Recently Viewed			0	0	0
<b>\(</b>	Report Jobs	0		0	0	0
KM	RMA Return Shipment	0		0	0	0

М	ODULE	Prozesssteuerung	Expansion	Marketing	Vertrieb	Customer Journey
G	SEO Bot Optimizer	0		0	0	0
	Session Transition	_	0	-	_	-
`₩	Shared Cart			0	0	0
Ģ.	Shipment	0		0	0	0
©	Shopping Advisor	0		0	0	0
₾	Shopping List			0	0	0
<u></u>	Spell Checker			0	0	0
☆	' Star Rating	0	0	0	0	0
$\nabla$	Sweepstake	0	0	0	0	0
	Test Robot	0	0	0		
(L)	Time Tracker	0			0	
	Transaction Notifications			0	0	0
₹	Turbo Cart			0	0	0
9	Update Your Browser			0	0	0
	Video Consult			0	0	0
	Video Optimizer			0	0	0
<u></u>	Voice Search	0		0	0	0
<b>#</b>	Voucher			0	0	0
Æ	Watchlist			0	0	0
<b>©</b>	Web Surveys			0	0	0
	Web Tracking			0	0	
X	Web2Excel	0		0	0	0
A	Web2PDF	0		0	0	0
$\bigcirc$	White Label	0	0	0	0	0
	Window Shopping			0	0	0
*	XMas Calendar			0	0	0

# 2 Step Verification

Modul für Basis

Industriespionage ist ein sehr lukratives Geschäft. Insbesondere, wenn es darum geht, Kundendaten und deren Umsätze auszulesen, Online-Umsätze einzusehen, Kaufverhalten, Klickverhalten uvm.



Geben Sie Hackern keine Chance!

#### **BACKEND**

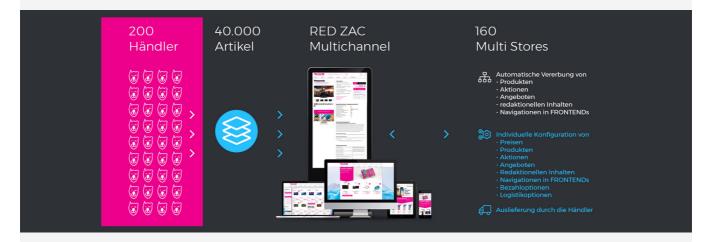
#### Login

> Nur möglich über eine 2-Step-Verification

## **B2X Multi Store**

 Modul für
 Basis
 Prozesssteuerung
 Expansion
 Marketing
 Vertrieb
 Customer Journey

Fachhandelsorganisationen (FHOs), wie beispielsweise Verbundgruppen oder Franchiseunternehmen, stehen häufig vor der Herausforderung, Ihren angeschlossenen Händlern, Handwerksbetrieben und Filialen eine ausgezeichnete Online Marketing-, Vertriebs- und Serviceplattform zu einem angemessenen Preis-/Leistungsverhältnis zur Verfügung zu stellen.



Da Fachhandelsorganisationen das Bindeglied zwischen Endverbraucher, Händlern und Herstellern darstellen, bietet gerade das Internet in diesem Kontext substanzielle Vorteile, nicht zuletzt bei der Vereinheitlichung der Markenführung. Mit seiner Multi-Store-Plattform eröffnet ICONPARC FHOs eine kostengünstige Möglichkeit, Händlern über das Internet diverse Anwendungen, zum Beispiel einen Webshop, zur Verfügung zu stellen, mit denen diese ihre tägliche Administration vereinfachen sowie neue Vertriebswege erschließen. Ein teilnehmender Händler benötigt also weder Hardware noch Software, um seinen WebShop aufzubauen, sondern abonniert diesen, auf seine Bedürfnisse zugeschnitten, von seiner FHO. Vor allem im Hinblick auf die kritischen Faktoren Wettbewerbsdifferenzierung und Kostensenkung sowie die Erschließung zukünftiger Wachstumspotenziale bietet die ICONPARC Multi-Store-Plattform FHOs eine attraktive Lösung, die bezüglich Skalierbarkeit und Flexibilität keine Wünsche offen lässt und gleichzeitig einen sehr geringen Ressourcen- und Infrastrukturbedarf aufweist.

#### Leistungsmerkmale

- > Optimale Verfügbarkeit des Gesamtsystems
- > Hohes Sicherheitsniveau bei deutlich reduzierten Kosten durch zentrale Infrastruktur und Administration
- > Zentrale Infrastruktur bedingt minimalen Aufwand für den einzelnen Händler, der weder eigene Web-, Datenbank- und Firewall-Server betreiben muss, noch Schnittstellen zu Payment Gateways, Logistik-Dienstleistern u.a. benötigt
- > Bequeme Shop-Konfiguration und -Verwaltung durch teilnehmende Händler mittels vollständig browserbasiertem Zugang
- > Die Anbindung an das zentrale Warenwirtschaftsystem der FHO reduziert sich auf eine einzige Schnittstelle (im Vergleich zu einem Szenariomit dezentral installierten Händlershops)
- > Qualitativ hochwertige redaktionelle Inhalte und Produktdaten können zentral definiert und den Händlern zur selektiven Nutzung zur Verfügung gestellt werden
- > Zentralseitig ausgewählte Elemente der Multi-Store-Plattform (z.B. Katalognavigation, Trefferlisten, Produktdetails und Warenkorb) werden nahtlos in alle Händler-Auftritte eingebunden
- > Nutzung von zentral definierten redaktionellen Inhalten, Produktdaten und Prozessen steigert die Qualität der Händlerauftritte und fördert somit Akzeptanz und Kundenbindung
- > Schneller Roll-out: Da bereits exemplarische Inhalte verfügbar sind, muss sich nicht jeder Händler über alle Einzelheiten seines Auftritts Gedanken machen
- Maximale Skalierbarkeit und Ausfallsicherheit durch Cluster-Option (VirtualServer)



### **Beautiful Information**

Modul für Basis



Zu den monatlichen Abrechnungen erhalten Sie jeweils ein beigefügtes detailliertes Leistungsverzeichnis mit Verweisen zu den jeweiligen Tickets sowie einen Beileger - Beautiful Information, der Daten gesammelt analysiert und in einem PDF optisch ansprechend zusammenfasst.



Modul für Basis

Marketing Vertrieb Customer Journey

Um im Internet erfolgreich zu verkaufen, sind Attraktivität, Übersichtlichkeit und Korrektheit der Produktdaten ebenso wichtig wie bei gedruckten Katalogen.

Anders als im Printbereich mit zum Teil langen Kataloglaufzeiten erwarten Internet-Kunden jedoch, dass Produktinformationen und Preisangaben online immer aktuell sind. Die Bereitstellung von Kataloginhalten im Rahmen eines Webauftritts ist in der Regel mit zahlreichen zusätzlichen Herausforderungen verbunden. Kataloginhalte stehen selten vollständig und strukturiert zur Verfügung, lassen sich ohne zusätzliche Aufbereitung also meistens nicht unmittelbar für das Internet nutzen. In der Praxis wird zur Bereitstellung qualitativ hochwertiger Produktdaten für Online-Kataloge ein vielseitiges und flexibles Hilfsmittel benötigt: Das Modul Catalog & PIM sorgt dafür, dass sich Kataloginhalte problemlos aus verschiedenen Datenquellen zusammensetzen lassen. So können beispielsweise grundlegende Artikel-Stammdaten, Leistungsmerkmale und -beschreibungen sowie Preislisten und Abbildungen schrittweise über unterschiedliche Schnittstellen importiert werden. Das vollständig browserbasierte BACKEND bietet alle Möglichkeiten, importierte Daten nachträglich zu bearbeiten, anzureichern oder zu veredeln. Die Bilddaten werden dabei automatisch webkonform optimiert, sei es beim Import oder bei der direkten Pflege. Produkt-Stammdaten, beschreibende Merkmale, Preisangaben, Warengruppen- Strukturen uvm. lassen sich bequem und dabei höchst effizient erfassen und bearbeiten. Nutzen Sie die einfach handhabbaren Import- und Verwaltungsmöglichkeiten, um jederzeit maximale Aktualität Ihrer Kataloginhalte zu gewährleisten.



#### Leistungsmerkmale

- > Verwaltung beliebig vieler Kataloge und Preislisten inklusive Staffelpreisen
- > Flexibles Länder- und Regionenmodell für Preislisten-Anwendung
- > Hierarchische Warengruppenstruktur mit beliebig vielen Ebenen
- > Unterstützung beliebiger weiterer Klassifizierungssysteme
- > Verwaltung beliebig vieler Hersteller
- > Je Katalog konfigurierbare Zusatzelemente wie Abbildungen, beschreibende Texte, Dokumentenanhänge, PDFs
- > Unterstützung von Produktvarianten wie Farben, Größen o.ä.
- > Management beliebiger Merkmalsgruppen und -leisten inkl. Produktvergleichsansichten
- > Individuelle Zugriffberechtigungen für Personen und Gruppen

#### **BACKEND**

#### Rolle

> Katalogbetreuer

#### **Bericht**

> Katalogbestellungen

#### Suche

- > Warengruppen
- > Produkte
- > Hersteller

#### Dialog-Assistenten

- > Kataloge
- > Warengruppen
- > Klassifizierungen
- > Produkte
- > Merkmalsleisten (auch für Filter)
- > Hersteller
- > Katalogexports
- > MediaCenter für Grafiken, Fotos, Videos, Dokumente



Modul für Basis Prozesssteuerung Expansion Marketing Vertrieb Customer Journey

Der erfolgreichste Weg, Besucher immer wieder für Ihren E-Business Auftritt zu begeistern, besteht darin, die FRONTEND Inhalte kontinuierlich zu überarbeiten und zu aktualisieren. Hat Google anfangs noch hauptsächlich Seiten-Metadaten wie Keywords ausgewertet, prüft die Suchmaschine Inhalte inzwischen kontextbasiert auf Sinnhaftigkeit bzw. Themen-spezifische Relevanz. Auf dieser Basis erfolgt dann auch die Einstufung beim Ranking. Darum ist guter Content bei der Neukundengewinnung inzwischen nachhaltiger als teure SEM Maßnahmen.



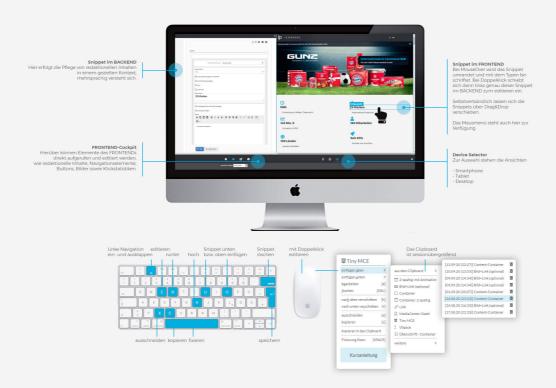
#### Die Anwenderoberfläche im BACKEND



Mit dem ICONPARC CMS Modul sind Ihnen theoretisch keine Grenzen gesetzt. In der Praxis ist es andererseits unverzichtbar, Strukturen und das Look and Feel bzw. Bediensystematiken durchgängig einheitlich zu gestalten: Diese Herausforderung ist umso größer, je mehr Redakteure zeitgleich, überregional bzw. international verteilt an den Inhalten arbeiten. Dabei ist es wichtig, dass einzelne Redakteure nicht ihre eigenen Design-Vorstellungen zum Ausdruck bringen. Vielmehr sollen Design und allgemein alle gestalterischen Aspekte so umgesetzt sein, wie diese strukturell und visuell vom Brand Management Ihres Unternehmens unter Berücksichtigung der Corporate Identity vorgegeben sind. Sonst laufen Sie Gefahr, dass Ihre Kunden in der Außendarstellung - hier im E-Business FRONTEND - einen kunterbunten Flickenteppich vorfinden, welcher Ihrer Marke keinesfalls gerecht wird.

Die ICONPARC CMS Systematik stellt automatisch und konzeptbedingt die einheitliche Visualisierung aller FRONTEND-Inhalte sicher. Zulässige Freiheitsgrade können fein granular festgelegt werden.

#### Die Pflege über das FRONTEND-Cockpit



Nachfolgend stellen wir einige Elemente des CMS Moduls vor.

#### Snippets

Sämtliche redaktionellen Inhalte setzen sich aus einzelnen Content-Schnipseln, den sogenannten Snippets, zusammen. Einfache Snippets können etwa eine Überschrift, ein Bild, ein Video oder einen Textblock repräsentieren. Komplexere Snippets ermöglichen beispielsweise einen "Text-Bild-Link" Block. Über die zahlreichen, im Standardumfang enthaltenen Snippet-Typen hinaus lassen sich beliebige weitere im Rahmen der Customization definieren.

#### Vorlagen

Aus der Kombination gewünschter Snippet-Typen entstehen per Konfiguration Vorlagen für die eigentlichen

redaktionellen Inhalte, welche sich im Backend der Lösung mithilfe des CMS Vorlagen-Dialog-Assistenten bequem verwalten lassen. Dabei kann beispielsweise festgelegt sein, dass bestimmte Snippet-Typen immer in Inhalten vorhanden sein müssen, welche von einer bestimmten Vorlage abgeleitet werden. Auch die Reihenfolge der anwendbaren Snippet-Typen kann vorgegeben werden, ebenso wie die Zulässigkeit des mehrfachen Auftretens einzelner Snippet-Typen innerhalb der Vorlage.

#### Beiträge

Im CMS Inhalts-Dialog-Assistenten lassen sich redaktionelle Beiträge erfassen und aktualisieren: Diese Seitenbestandteile können - bei Bedarf personalisiert - an beliebig vielen Stellen innerhalb eines Webauftritts platziert werden. Wird ein Beitrag modifiziert, so wirkt sich das automatisch auf sämtliche Stellen aus, an denen dieser Beitrag auftritt. Im Rahmen der Personalisierung kann die Sichtbarkeit beispielsweise zeitlich oder durch Zuweisung zu bestimmten Besucher- oder Kundengruppen beschränkt werden.

#### **Dokumente**

Mittels des CMS Inhalts-Dialog-Assistenten sind auch komplette redaktionelle Seiten erstellbar: Diese Dokumente können insbesondere als Linkziel genutzt werden, beispielsweise von Elementen eines Navigationsmenüs sowie für Landing Pages oder Newsletter. Auf dafür geeigneten Seitenbereichen lassen sich redaktionelle Beiträge platzieren.

#### Beispiel: Definition und Gestaltung einer einfachen Beitragsvorlage

Das folgende Beispiel soll einen Eindruck davon vermitteln, wie aus vielen Freiheitsgraden eine in sich stimmige - und mit anderen Elementen kombinierbare - Vorlagendefinition entsteht.

Zunächst ist die Reihenfolge der zugewiesenen (und damit erlaubten) Snippet-Typen eingestellt worden. Jedes ausgewählte Snippet kann ein Pflichtfeld sein und darf dann nicht leer bleiben.

Überschriften müssen in Versalien geschrieben sein, in der Farbe Petrol und mit fett formatiertem 32 Punkt Font in der Hausschrift, linksbündig ausgerichtet.

Bei Bildern sind nur die Größenverhältnisse 2:1 bzw. 1:3 zulässig. Damit die Auflösung für alle Endgeräte ausreicht, müssen Abbildungen eine Breite von mindestens 2.000 Pixel aufweisen. Nach dem Speichern werden Bilder automatisch in allen benötigten Größen berechnet und für die Darstellung auf Desktop PCs, Tablets und Smartphones optimiert.

Buttons erhalten immer eine Beschriftung in der Hausschrift in Versalien und mit 20 Punkt Größe. Der Rahmen ist 1 Pixel stark in Schwarz. Bei MouseOver färbt sich der Button in Dunkelblau mit weißer Schrift.

Der Clou: An der Vorlagendefinition kommt kein Redakteur vorbei, d.h. es ist nicht möglich, die Gestaltung zu verändern oder zu überschreiben. Ihr Brand Manager wird dies mit Erleichterung aufnehmen, denn auf diese Weise ist die erfolgversprechende Kombination aus mannigfaltigen Inhalten bei einheitlicher Darstellung garantiert.

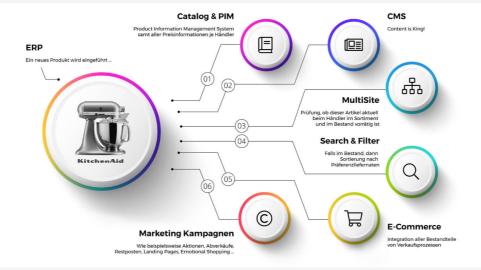
Aus mehreren Dekaden Praxiserfahrung wissen wir: Es ist vollkommen normal, dass sich das CI Ihres Unternehmens im Laufe der Jahre ändert. Wann immer das geschieht, muss nicht jedes einzelne Dokument oder jeder einzelne Beitrag überarbeitet werden: Vielmehr reicht es häufig bereits aus, die für das FRONTEND erstellten Design-Definitionen anzupassen. Danach erscheinen alle Inhalte im neuen Look and Feel! Dies ist nicht zuletzt bei Plattformen mit mehreren 10.000 Inhaltsseiten ein unschätzbarer Vorteil, denn: Mit nur einem Klick kann ein komplett neues Design in den Livebetrieb gehen.

#### **Always Connected**

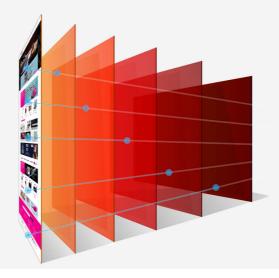
Wir beachten für die Module aus der ICONPARC E-Business Suite das Prinzip der nahtlosen Integration. Doch was genau heißt das, und welche Vorteile gehen damit für Sie einher? Wir haben bereits vorgestellt, wie redaktionelle Inhalte grundsätzlich in Form von Beiträgen und Dokumenten verwaltet werden. Durch die nahtlose Integration mit anderen Modulen können Sie Content aus dem CMS Modul auch auf Seiten aus anderen Modulen ergänzen. Dies umfasst insbesondere Trefferlisten, Warengruppenseiten und Produktdetailansichten, ebenso wie alle

Prozess-Seiten, beispielsweise die Warenkorb-Volldarstellung sowie die Seiten des Check-out- oder Registrierungsprozesses. Je mehr Sie Ihre Seiten mit gelungenen redaktionellen Inhalten anreichern, umso mehr Akzeptanz erzielen Sie seitens der Besucher und Kunden – und Google belohnt Ihre Mühen mit einem besseren Ranking.

Dabei lassen sich redaktionelle Inhalte auch noch personalisieren, um unterschiedlichen Besuchern jeweils passende Contents anzuzeigen. Durch die Personalisierung entstehen Seiten mit leicht bis hochgradig individualisierten Inhalten. Herkömmliche Caching Verfahren auf Seitenebene versagen an dieser Stelle. Um auch Seiten mit personalisierten Inhalten mit bester Performance auszuliefern, hat ICONPARC komplexe, mehrstufige Caching Systematiken auf der Ebene von Seitenbestandteilen entwickelt. Die Invalidierung von Teilinhalten erfolgt auf derselben Ebene, sodass Änderungen ebenfalls nur einmal aus der Datenbank gelesen werden und anschließend in optimiert gecachter Form zur Verfügung stehen.



#### Damit sind alle Seiten und Links konsistent



#### **CMS Caching-Strategie**



## Doch was genau heißt das und welche Vorteile gehen damit für Sie einher?

Sie möchten redaktionelle Inhalte wie Dokumente und Beiträge an beliebigen Stellen platzieren, beispielsweise auf Warengruppen-, Produkt- und Prozess-Seiten wie im Check-Out Prozess uvm., um Besucher und Kunden mit mehr Content zu bereichern. Wenn Sie das auf diese Weise nicht machen, bleiben Ihnen für Ihre Texte nur die Katalogund Produktdaten. Dieses Vorgehen ist in großen Firmen jedoch schwierig umzusetzen bzw. nicht vorgesehen.

Dadurch ist es nicht möglich, redaktionelle Seiten vollständig als unabhängige Seiten in den Cache abzulegen oder via Content Delivery Network (CDN) auszuliefern, weil das System dann unterschiedliche Inhalte anzeigt, wie zum Beispiel redaktionelle Inhalte, Produktdaten und nicht zu vergessen kundenindividuelle Preise.

Damit muss theoretisch jeder Content dynamisch bei der Seitenerzeugung aus der Datenbank geholt werden. Das würde die Datenbank zu sehr mit Lese-Prozessen belasten und die Geschwindigkeit Ihrer Plattform bei jedem Klick deutlich verlangsamen.

#### Hier ein Beispiel

Angenommen es liegen 300 abrufbare Seiten und als Personalisierung fünf Webauftritte (= Multi-Store), zwei Sprachen, zwei SessionStates (= Besucher, bekannter Kunde), vier Areas (= wo auf der Seite wird der Content platziert), 16 Produktbereiche (= z.B. Warengruppen) vor.

Dann gibt es  $300 \times 5 \times 2 \times 2 \times 4 \times 16 = 384.000$  theoretisch mögliche Cache-Objekte für alle Kombinationen der Personalisierung.

Sollten alle Resultsets leer sein (= 2KB), ergibt sich eine Speichermenge von 750 MB. Ist die Hälfte gefüllt (= 20KB), ergibt sich bereits eine Speichermenge von 3,75 GB

Unsere Methodik reduziert die Anzahl der Cache-Objekte dagegen auf einen Bruchteil und vermeidet darüber hinaus sehr viele Cache-Invalidierungen. Nach jeder Invalidierung müssen die Daten wieder teuer von der Datenbank angefordert werden.

In obigem Beispiel benötigen wir maximal 600 Cache-Objekte. Sollten alle Resultsets leer sein (= 2KB), ergibt sich eine Speichermenge von 1,2 MB. Sind alle gefüllt (20+30 = 50KB), ergibt sich eine Speichermenge von 30 MB. Darum haben wir umfangreiche, mehrstufige und hochkomplexe Cache-Strategien entwickelt und im Einsatz. Insgesamt ergibt sich durch unsere Methodik in der Praxis ein Geschwindigkeitsvorteil in der Größenordnung von Faktor 1.000!

Dadurch sind wir in der Auslieferung von Content extrem schnell. Darüber freuen sich Ihre Besucher und Google belohnt Sie mit einem besseren Ranking. Ein weiterer Vorteil dabei ist: Sobald Sie eine Änderung scharf schalten, ist diese durch die Invalidierung sofort für alle sichtbar- ohne Zeitverzögerung und international.

#### **Technische Daten**

#### SEO-Merkmale

Konfiguration und Validierung je Dokument von

- > sprechender URL
- > Title
- > Kopfzeile
- > META description
- > META keywords

#### Leistungsmerkmale

- > Vollständig browserbasierter Inhaltseditor
- > Schnelle, flüssige Bearbeitung redaktioneller Inhalte. Durch Hinzufügen, Bearbeiten, Sortieren, Löschen von Elementen über die Tastatur oder einem Kontext-Menü über die rechte Maustaste
- > Kein Neuladen der Seite, sondern nur von Änderungsdaten
- > Klare, praxisgerechte Editor-Oberfläche (komfortable Bedienung, schnelle Einarbeitung)
- > Persönlicher Ordner zur Organisation selbst erfasster Inhalte
- > Vorschau des FRONTENDs vor dem Freischalten für Kunden
- > Code-Trennung von Inhalt und Design
- > Unterstützung mehrerer Designs trotz gleicher Inhalte
- > Sicherstellung der Link-Konsistenzen. Wenn ein Dokument im BACKEND gelöscht wird, weist das System darauf hin, dass zunächst beispielsweise ein Navigationseintrag gelöscht werden muss, weil dieser auf das Dokument zeigt. Damit gibt es keine Datenleichen (404-Seiten), die Google negativ bewerten würde.
- Dokumentenvorlagen inklusive Vorlageneditor
- > Beitragsvorlagen inklusive Vorlageneditor
- > Layoutvorlagen inklusive Vorlageneditor
- > Verknüpfung von Inhalten und Produkten
- > Integration von Inhalten und Geschäftsprozessen
- > Zeitgesteuerte Beitragsplatzierung
- > Zusätzliche Dynamik durch automatisch rotierende Inhalte und Slidern
- > Automatische Generierung von Sitemaps und Menü-Systemen
- > Vollständig dynamische Seitenerstellung
- > Multidomainfähig
- > Problemlose Integration externer Datenbanken
- > Automatische Archivierung von redaktionellen Inhalten
- > Unterstützung beliebiger Dateiformate, wie Bilder, Textdateien, PDFs, Videos, Soundfiles uvm.
- > Bildergalerie-Funktion
- > Multiple Uploads mehrerer Bilder

- > Darstellung des Contents erfolgt immer in Echtzeit und benötigt daher keine Generierung im Hintergrund
- > Caching sorgt für hohe Performance

#### Workflow

- > Definierbare Prozessschritte für die Erstellung redaktioneller Inhalte
- > Rollenbasierter Freigabeprozess
- > Mehrere Redakteure können unabhängig voneinander an einem Webauftritt arbeiten
- > Direktes Versenden von Dokumenten und Beiträgen (Ad-Hoc-Workflow)
- > Statusverwaltung von redaktionellen Inhalten

#### FRONTEND

#### Variationen der Seiteninhalte in Abhängigkeit ...

- > vom Besucher
- vom Sitzungszustand des Besuchers, unbekannter Besucher (Gast), identifizierter Kunde - über ein Cookie wiedererkannt, authentifizierter Kunde samt Passwort verifiziert und eingeloggt
- > der Kundengruppe
- der virtuellen Seite. Wenn Sie beispielsweise mehrere Websites in unterschiedlichen CIs betreiben, aber mit strukturell gleichen Inhalten, so werden diese in unterschiedlichen Design-Konfigurationen angezeigt (Trennung von Logik und Inhalt)

#### Rollen

**BACKEND** 

- > Chefredakteur
- > Redakteur

#### **Berichte**

- Aktivität
- > Seitenaufrufe
- > Events

#### Suchen

- > Redaktionelle Inhalte
- Navigationselemente

#### **Dialog-Assistenten**

- **>** Dokumente
- > Beiträge
- Navigation
- > SEO
- > Events



Modul für Basis

Prozesssteuerung Expansion

Marketing

Um das Internet als profitablen Vertriebskanal zu nutzen, ist es erforderlich, Interessenten und Kunden gezielt anzusprechen, ihnen die Auswahl der Produkte so leicht wie möglich zu machen, Kataloginhalte übersichtlich und vor Allem aktuell darzustellen, und schließlich den Einkaufsvorgang angenehm zu gestalten.



Mithilfe der vielfältigen und individuell Komfort-Funktionalitäten zum ICONPARC E-Commerce Modul machen Sie Gelegenheitsbesucher zu Stammkunden. Käufer werden automatisch per E-Mail über Fortschritte bei der Auftragsabwicklung auf dem Laufenden gehalten. Bereits erworbene Artikel lassen sich bequem aus der Auftragshistorie des jeweiligen Kunden nachbestellen. Per Newsletter machen Sie Kunden und Interessenten auf spezielle Angebote, Services und Aktionen aufmerksam. Diese und weitere Leistungsmerkmale tragen dazu bei, dass Ihre B2B E-Business Plattform auf hohe Resonanz trifft.

Damit Sie über Ihre Kunden und deren Bestellungen jederzeit den vollen Überblick behalten, sind umfangreiche Möglichkeiten zur Auswertung aller Vorgänge in das BACKEND integriert.

#### **FRONTEND**

- Check-Out Prozesse beliebig konfigurierbar in verschiedenen Schritten
- > Veränderungen im Warenkorb, wie das Ändern von Bestellmengen, erfolgen ohne dass sich die Seite neu lädt. Die neu berechneten Zwischensummen, Gesamtsummen und Versandkosten werden ebenfalls direkt angezeigt, ohne dass sich die Seite neu lädt.

#### **BACKEND**

#### Rolle

> E-Commerce

#### Suchen

- > Kunden
- > Kundenmitarbeiter
- > Bestellungen
- > Rücksendungen
- > Umsatz

#### Berichte

- > Aufträge
- > Verteilung der Aufträge
- > Bestseller
- > Rücksendungen
- > Sessions
- > Umsatz

#### Dialog-Assistenten

- > Kunden
- > Kundenmitarbeiter
- > Mail-Benachrichtigungen
- **>** Bestellungen
- > Gutscheine

#### Ansichten

- > Kundenstamm-Übersicht
- > Bestellung-Übersicht

#### Zeitgesteuerte Prozesse

- Überwachung der Auftragsübertragung an das ERP System
- > Mails an Kunden



Modul für Basis Prozesssteuerung Expansion Marketing Vertrieb Customer

Wenn Sie ein Standard-Produkt für Ihre Digitalisierung einführen, so erwerben Sie damit eine Insellösung. Diese steht für sich allein, ist nicht in Ihre meist komplexe Systemlandschaft integriert und erfüllt auch keine Prozesssteuerungen.



Sie haben in Ihrem ERP alle Stammdaten: Kunden, Kundenmitarbeiter, Rechnungs- und Lieferadressen, Zahlungsziele, Lieferoptionen etc. Diese müssen irgendwie in das neue System fließen. Und nicht nur das: Wenn Kunden Ihre Daten online ändern, müssen diese automatisiert zurück in das ERP gespiegelt werden.

Kataloge, Warengruppen und Artikeldaten: Diese Daten haben Sie ebenfalls bereits vorliegen, im ERP und PIM. Sie müssen ebenfalls automatisiert in die Plattform einfließen. Schließlich genießen nur so Produkte die schnellste Markteinführung - über den digitalen Vertriebskanal Internet.

Kundenindividuelle Preise, Rabatte, Lieferzeiten und Verfügbarkeiten. Ohne diese Informationen in Echtzeit hat eine B2B-Plattform keinen Mehrwert für Ihre Kunden.

Wie sieht es mit den Bestellungen, Lieferscheinen, Rechnungen aus?

Möchten Sie diese manuell via Mail kommend in Ihr ERP-System übertragen?

Kunden erwarten zu Recht, dass Ihre persönlichen Sortimente, Konditionen und Stammdaten auf dem allerneuesten Stand sind und mindestens den gleichen Service genießen, wie im Customer Care Center. Wenn Kunden Ihre individuellen Sortimente, ihre individuellen Stücklisten, ihre individuellen Preise und Konditionen nicht einsehen können, ist eine B2B-Plattform zum Scheitern verurteilt. Nicht so bei unseren Lösungen. Alle unsere B2B-Plattformen liefern in Echtzeit kundenindividuelle Preise - und das extrem schnell.



#### Rechenbeispiel zu kundenindividuellen Preisen, Konditionen und Rabatten.

Diese Daten sind je Kundenstamm in Ihrem ERP-System hinterlegt. Die B2B E-Business Plattform könnte in Echtzeit die Daten via Webservices ermitteln. In der Theorie. In der Praxis sind mehrere hundert, wenn nicht tausend Kunden gleichzeitig online. Wenn also nur 200 Kunden zeitgleich eine Trefferliste mit 40 Produkten aufrufen, so sind das bereits 8.000 Preise die das ERP sofort ermitteln und ausliefern muss. In aller Regel kann das ein ERP-System nicht leisten, und wenn, dann mit zu großen Zeitverzögerungen. In jedem Fall sind das bei jeder Plattform Millionen von Datensätzen, alleine für die Preise. Im Laufe der letzten 23 Jahre haben wir dazu verschiedene Verfahren, Indexe und Algorithmen entwickelt, damit Sortimente, Preise und Konditionen, hochperformant in die E-Business Plattform einfließen. Die Folge: Ihr Vertrieb hat mehr Zeit gewonnen, um neue Märkte zu erschließen.

#### **BACKEND**

#### Rolle

> Administrator

#### Bericht

> Schnittstellen

#### Suche

> Schnittstellen

#### **Dialog-Assistent**

> Schnittstellen-Konfigurationen

#### Zeitgesteuerte Prozesse

- > Abgleich von Kundenstämmen
- > Abwicklungsfortschritte zu Bestellungen

#### **Event-gesteuerte Prozesse**

- > Kundenindividuelle Preise
- > Artikel-Verfügbarkeiten
- > Mengen im Lager und bei Lieferanten
- > Auftragsdatenübergabe

#### **Technologien**

Übertragung z.B. über Webservices, HTTPS oder (S)FTP



Modul für Basis Prozesssteuerung Expansion Marketing Vertrieb Customer Journey

Die größte Produktpalette nützt nichts, wenn die Kunden ihre benötigten Artikel nicht finden können. Das Modul Search & Filter macht es Ihren Auftraggebern dagegen einfach: Mit einer Volltextsuche über alle Produktdaten, Treffersortierung nach höchster Relevanz und Verkaufszahlen, Merkmalsfilterung, Gruppierung...



#### Das Modul Search & Filter macht Suchen zum Finden

- > Suche über ein Schnellsuchfeld über alle Produktdaten oder Expertensuche mit einzelnen Suchfeldern für Name, Beschreibung, Hersteller, Preis und weitere Merkmale
- > Autovervollständigung / Search as you type: Während der Sucheingabe werden bereits Artikel, Kategorien oder Hersteller vorgeschlagen
- > Nachfilterung / After Search Navigation anhand von beliebigen Artikelmerkmalen oder Artikelkategorien und Warengruppen
- > Unterstützung von Synonymen und Korrektur von Tippfehlern, sodass Ihre Kunden auch dann Artikel finden, wenn sie sich vertippt haben, oder Wörter verwenden, die so gar nicht in der Artikelbeschreibung vorkommen
- > Damit Ihre Kunden bei vielen Treffern nicht den Überblick verlieren, werden die Suchergebnisse automatisch so sortiert, dass die für den User relevantesten zuerst angezeigt werden. Das System berücksichtigt dabei diverse Faktoren wie Verkaufszahlen, Klickzahlen, Warengruppen, Stichwörter usw.
- > Hochperformant: Selbst bei riesigen Produktpaletten liefert die Suchfunktion passende Ergebnisse in unter 200ms. Einer unserer Kunden hat beispielsweise über 40 Millionen Artikel durchsuchbar im Sortiment! Dies tut der Performance keinen Abbruch, die Suchergebnisse erscheinen blitzschnell, nämlich deutlich unter einer halben Sekunde.

Die technische Grundlage für das Modul ist ein sogenannter Suchindex. Dabei handelt es sich um eine Art Inhaltsverzeichnis für Ihre Produktdaten, das es ermöglicht, innerhalb von Millisekunden Produkte mit bestimmten Eigenschaften und Suchwörtern zu ermitteln. Um diesen zu erzeugen, verwenden wir die Standardsoftware Apache Lucene™, die wir für die ICONPARC Plattform um diverse Funktionen erweitert haben.

Durch diese Architektur entlasten wir Ihre Datenbank (die somit andere Abfragen schneller abarbeiten kann) und liefern hochrelevante Suchergebnisse ohne spürbare Verzögerung. Geschwindigkeit ist gleich in zweierlei Hinsicht

Trumpf: Kunden lieben schnelle Seiten-Zugriffe, und genau darum belohnt Sie Google mit einem deutlich besseren Ranking.

#### **FRONTEND**

- Blitzschnelle Anzeige der Suchergebnisse nach Design-Vorgaben für Trefferlisten und Auto Suggest
- Nachfilterung / After Search Navigation anhand von beliebigen Artikelmerkmalen oder Artikelkategorien und Warengruppen

#### **BACKEND**

#### Rolle

Suchoptimierer

#### **Berichte**

> Suchauswertungen

#### Suchen

- > Redaktionelle Inhalte
- > Navigationselemente

#### Dialog-Assistenten

> Index-Konfigurationen. Konfiguration und Definition von Spalten, welche in dem Suchindex einfließen, wie z.B. Titel, also die Bezeichnung, Beschreibung, alle Merkmale (wie als Beispiele 1-2-3 wellig, Größe, Farbe Abmessungen, etc.). Zerlegung genau dieser o.g. Spalten mittels Analyzer in einzelne TOKENs. Beispiel: Das ist hier der Titel. Jedes Wort wird dabei einzeln zerlegt, also das, ist, hier, der, Titel innerhalb eines konfigurierten Regelwerkes, wie die Behandlung von Sonderzeichen wie -/&%\$§"!.... uvm. erfolgt. Such-Regeln wie z.B. Exact-search & wildcards ... Ranking-Regeln wie Implementierung der Regeln, wie Suchen in **n** Spalten, wie z.B. Titel, Beschreibung, Produkteigenschaften... unter Einflussnahme der konfigurierten Gewichtungen je Spalte mit UND und/oder OR, sowie Aufwertungen, also z.B. dass Zubehör oder Cross-Selling ab-, Up-Selling, oder in abhängig von den Preisen auf- oder abgewertet werden, oder Ranking nach angeschauten Artikeln, oder nach verkauften Artikeln, oder wenn nach einer explizite Marke gesucht wird, alle anderen Produkte, welche nicht zu dieser Marke gehören ausgeblendet werden, weil der Markeninhaber das so will. Konfiguration von Synonymen. Stopwords und Ähnlichkeitssuchen

#### Zeitgesteuerte Prozesse

> Index-Erstellungen



Modul für Basis

Prozesssteuerung

Expansion

Marketing



Alle Kunden erhalten über das BACKEND eine Übersicht aller eingespielten Updates samt graphisch dargestelltem Zeitverlauf. Jedes SoftwareFeature wird aufgeführt und im Detail erklärt. Alle ICONPARC Systems werden wöchentlich auf den aktuellesten Stand gebracht. Darüber hinaus kann sich jeder Kunde selber automatisierte E-Mail-Benachrichtigungen konfigurieren.

#### **Metriken zum FRONTEND**

#### > Anzahl der Kunden, Kundenmitarbeiter, Anfragen, Angebote, Bestellungen, Bestellungen, Merklisten, Design Konfigurationen, Rollen, Suchen, Report Jobs, Ansichten, Dialog-Assistenten, Benachrichtigungs-E-Mails, SEO-URLs

#### **Metriken zum BACKEND**

> Anzahl der Benutzer, Rollen, Suchen, Berichte, Ansichten, Tools, Dialog-Assistenten, Zeitgesteuerte Prozesse, Benachrichtigungs-E-Mails



## **Ticket System**

Modul für Basis



Wir beziehen Kunden eng in den Entstehungsprozess ihrer Lösung ein. Damit von dem stetigen Austausch zwischen Ihnen und uns nichts verloren geht, setzen wir ein Ticket System ein, welches wie ein Diskussionsforum oder Chat-Programm aufgebaut ist: Jeder Teilaspekt der aktuellen Projektphase erhält einen oder mehrere Threads, die den gesamten Verlauf der Abstimmung zwischen allen Beteiligten auf Ihrer und unserer Seite wiedergeben. Das ICONPARC Ticket besitzt ein eigenes FRONTEND, kann aber auch vollständig per E-Mail bedient werden.

## Virtual Data Modeling Layer

Modul für Basis

Datenmodelle haben eine wesentlich längere Lebensdauer als Software, welche Funktionen und Prozesse umfasst. Daher haben wir von Anfang an unseren Fokus auf die Datenqualität gelegt. Nach über 15 Mannjahren Entwicklung haben wir ein Tool entwickelt, welches den Bauplan einer Datenbank beschreibt, um sich damit stabil, konsistent, optimal und extrem schnell fehlerfrei zu replizieren.



Um zu verstehen, was das genau in der Praxis heißt, beginnen wir mit einer kleinen Einführung in die Welt der Datenbanken...

#### Datenbankmodell

Grundlage für die Strukturierung der Daten und ihrer Beziehungen zueinander ist das Datenbankmodell, das durch den DBMS-Hersteller festgelegt wird. Je nach Datenbankmodell muss das Datenbankschema an bestimmte Strukturierungsmöglichkeiten angepasst werden:

- > hierarchisch: Die Datenobjekte können ausschließlich in einer Eltern-Kind-Beziehung zueinander stehen.
- > netzwerkartig: Die Datenobjekte werden miteinander in Netzen verbunden.
- > relational: Die Daten werden zeilenweise in Tabellen verwaltet. Es kann beliebige Beziehungen zwischen Daten geben. Sie werden durch Werte bestimmter Tabellenspalten festgelegt.
- > objektorientiert: Die Beziehungen zwischen Datenobjekten werden vom Datenbanksystem selbst verwaltet. Objekte können Eigenschaften und Daten von anderen Objekten erben.
- > dokumentenorientiert: Die zu speichernden Objekte werden als Dokumente mit möglicherweise verschiedenen Attributen, d.h. ohne die Voraussetzung der Strukturgleichheit, gespeichert

#### Vorteile von relationalen Datenbanken

- > einfaches Datenmodell
- Datenkonsistenz (bei normalisierten Modellen), da Änderungen zentral und nur an einer Stelle erfolgen
- > Verknüpfung über Inhalte
- > Durch gleichberechtigte Relationen sind Einstiegspunkte beliebig
- Durch die Zerlegung aller Objekt in Einzelteile werden die Daten mengenorientiert verarbeitet. Damit können komplizierte und komplexe Abfragen auf große Datenmengen und mächtige Operationen erfolgen
- > Hohes Maß an Datenunabhängigkeit: Die Navigation obliegt völlig dem Datenbanksystem und ist damit einfach für den Nutzer

> Standardisierte einheitliche Datenbanksprache für mehrere Anbieter

Darum arbeiten wir ausschließlich mit relationalen Datenbanken wie MSSQL, PostgreSQL sowie ORACLE.

#### Jede Anwendungssoftware benötigt drei Systeme

#### > Entwicklungssystem

Entwicklungs-Plattform in der DMZ und nur intern erreichbar

#### Testsystem

Plattformen außerhalb der DMZ und damit nur für Tester erreichbar. Nach Freigabe der Tester (in unserem Fall der Kunde) wird es auf das

#### > Produktivsystem

migriert und ist damit für alle sichtbar und produktiv

#### Die Herausforderung bei mehreren Systemen: Die Migration der Modelle und Daten

Für neue Prozesse und Funktionen muss das Datenmodell verändert bzw. erweitert werden. Dies betrifft z.B. Tabellen, Fremdschlüssel, Indizes sowie deren Dateninhalte. Diese müssen im laufenden Betrieb auf das Testsystem und später auf das Produktivsystem migriert werden, möglichst effizient, also ohne Downtime der Systeme.

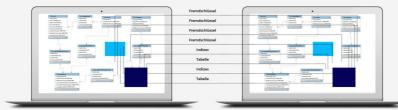


#### Und genau da kommen die Nachteile von relationalen Datenbanken zum Tragen

- > Entstehung semantischer Lücken: Entity-Typen werden in Tabellen abgelegt. Diese semantische Beziehungen zwischen Entitäten, wie sie im Entity-Relationship-Modell definiert werden, können in einem Relationenmodell nicht explizit ausgedrückt werden
- > Is-a- und Part-of-Beziehungen lassen sich ebenfalls nicht ausdrücken, da es im klassischen Relationenmodell nicht möglich ist, den Tupeln wiederum Sub-Tupel zuzuordnen.
- > Keine Unterscheidung von Identitäts- und Kompatibilitätsspalten
- > Deklaration von nur wenigen Datentypen möglich
- > Die bei der Normalisierung erforderliche Zerlegung der Daten in Einzelteile erschwert inhaltlich und unter Performance-Gesichtspunkten die Suche nach komplexeren Zusammenhängen: Daten, die getrennt voneinander gespeichert werden, müssen auf der Anwendungsebene in Form von Joins wieder zusammengeführt werden.
- > Es lässt sich wenig Wissen über die Regeln und Funktionen speichern, die mit den Daten verbunden sind.

#### Fazit

Datenmodell-Migrationen sind aufwendig.





**Development System** 

Staging System

Live System

Die Lösung um nur Vorteile zu gewinnen: Unsere selbstbeschreibende Datenbanken mittels Metamodellen

Um all diese Nachteile in der Praxis auszuräumen haben wir ein Metamodell entwickelt, welches sich selbst beschreibt und mit virtuellen Datentypen angereichert ist. Hier einige Beispiele:

#### Virtueller Datentyp bei ICONPARC

- eindeutiger Schlüssel (unique\_key & als Identitätspalte gekennzeichnet)
- > Boolsches Flag (boolean\_flag)
- > Objektname (name)
- > Primärschlüssel (objid)
- > Beschreibung (description)
- > Ersteller des Objects (creator)
- > Bearbeiter des Objects (updater) als

#### ... entspricht dem realen Datentyp bei MSSQL

- > varchar(50), not null + unique index
- > integer, not null
- > varchar(50), not null
- > integer, not null + primary index
- > text, nullable
- > integer, not null + foreign key to users
- > integer, not null + foreign key to users

Damit erfolgt die Migration extrem schnell, zielsicher und fehlerfrei. Nicht nur das, sondern wir können auch die Inhalte problemlos systemübergreifend überführen, da wir Identitäts- sowie Kompatibilitätsdaten kennen und diese heranziehen können. Und wir können größere Migrationen auch automatisiert zu einem bestimmten System ausführen lassen, zum Beispiel in der Nacht, damit unter Tags die Performance nicht beeinträchtigt wird.



**Development System** 

Staging System

Live System

Um Fehler zu vermeiden, werden alle Datenbanken auf allen Systemen stündlich gecrawlt und so das Metamodell mit den real existierenden Datenbanken gegengecheckt. Was Sie davon haben? Maximale Stabilität, Agilität, Flexibilität, Effizienz für extrem schnelles Wachstum.



Modul für Basis

Prozesssteuerung Expansion

Marketing Vertrieb

Sichere Passwörter sind lang und komplex. Leider sind sie damit auch schwer zu merken und, vor allem an Smartphones und Tablets, sehr umständlich einzugeben.



Mit WebAuthn können Sie sich ganz ohne Passwort anmelden. Diese kann ein Smartphone, ein aktuelles Windows 10 Gerät oder ein kleiner USB-/NFC-Stick sein. Am Smartphone klappt das genauso wie das Entsperren, zum Beispiel per Fingerabdruck, Gesichtserkennung oder einer Wisch-Geste. Und an Desktop-Rechnern etwa mit einem USB-Token. Wenn man sich einen USB-Hardware-Token wie einen Yubikey zulegt, kann man diesen einen Schlüssel sowohl auf dem Desktop (per USB) als auch auf dem Smartphone (per NFC) für den Login nutzen.

Das geht sehr viel schneller, als ein Passwort einzutippen. Und sicherer ist es noch dazu.



Modul für Prozesssteuerung

Marketing



Nutzen Sie ungenutzte Zeiten Ihrer Benutzer im Browser für Werbeeinblendungen.

#### **FRONTEND**

#### **Ansicht**

> Nach einer im BACKEND konfigurierten Zeit wie beispielsweise 90 Sekunden regungslosem Verhalten eines Benutzers wird über dem gesamten Bildschirm Werbung eingeblendet. Beim Bewegen der Maus oder Tastatur verschwindet diese wieder.

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistent**

> Erstellen von Werbungen als bewegte Bilder, Videos, Slidern, mit Verlinkungen



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Marketing

Es gibt Hacker, die sich einfach nur daran erfreuen, große Plattformen durch Angriffe lahmzulegen. Und es gibt bezahlte Hacker, die ausgewählte Plattformen mit Angriffen beschießen. Und Ihre Firma steht still.



Geben Sie Hackern keine Chance!

#### **FRONTEND**

- > Erkennung und Abwehr von Angriffen
- > Bei merkwürdigem Klickverhalten innerhalb eines Auftritts, wie beispielsweise zu viele Zugriffe in kürzester Zeit, viele verschiedene Sessions der gleichen IP usw. wird die IP-Adresse mit gesondertem Fokus getrackt oder sogar gesperrt.

#### **BACKEND**

#### **Berichte**

- > Show Attack DetectionState
- > Attack Detection

#### **Dialog-Assistent**

> Auflistung von bösen IP-Adressen samt Immunität, Bösheitsgrad, Sperrzustand, BlockCount, Anmerkung



Vertrieb Customer Journey

Ihre Kunden interessieren sich für ein Produkt, können sich aber noch nicht so recht vorstellen, wie es bei Ihnen zu Hause oder im Büro wirkt und ob auch die Maße passend sind.



Überraschen und erfreuen Sie Ihre Kunden mit einer neuen und zukunftsweisenden Art Ihre Produkte zu präsentieren. Ob auf dem Smartphone oder Tablet, im Büro oder zu Hause. Ihre Kunden platzieren ein Produkt und können um das virtuelle Produkt herum gehen und es von allen Seiten in Echtzeit und der realen Größe anschauen.



Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Bereits während der Eingabe werden Vorschläge angezeigt, die per Klick übernommen werden können.



Vorschläge in der Schnellsuche darzustellen, ist inzwischen State-of-the-Art. Worin liegt hier also die Besonderheit dieses Moduls?

Zunächst einmal darin, dass in vier Kategorien Vorschläge erfolgen...

- > Produkte mit kleinen Vorschaubildern. Samt Rabatt-Aktionen wie SALES, Restposten, Angebote etc.
- > Kategorien bzw. Warengruppen
- Marken
- > CMS

Der große Clou: Die beeindruckende Performance! Geschwindigkeit ist Trumpf! Geschwindigkeit sticht gleich in zweierlei Hinsicht heraus: Kunden lieben schnelle Seiten-Zugriffe. Und Google belohnt schnelle Websites mit einem deutlich besseren Ranking.



## **Barcode Generator**

Modul für Prozesssteuerung

Vertrieb





Bieten Sie Ihren Kunden einen schnellen Weg Produkte in den Warenkorb zu legen und zu kaufen.

Das ist sehr komfortabel, schnell und effizient.

## **FRONT- und BACKEND**

> Mit dem Barcode Generator wird beim Data Publishing zu einem Printmedium, wie Flyer, Katalog, Broschüre oder einem Produktdatenblatt der jeweilige Barcode automatisch generiert und mit gedruckt.



Modul für Prozesssteuerung Marketing

Vertrieb

Customer Journey



Bieten Sie Ihren Kunden auf Smartphones und Tablets im Suchfeld den Barcode Reader an.

Ein Tippen mit dem Finger und die Kamera wird aktiviert. Barcode einscannen und schon ist Ihr Kunde auf der treffenden Produktseite, um alle weiteren Informationen einzusehen.

Praktisch oder?



Modul für Prozesssteuerung

Marketing

Vertrieb

Exklusive Marken wünschen sich bzw. fordern eine separate und exklusive Darstellung ihrer Inhalte. Dies schließt redaktionelle Inhalte in markenspezifischer Anmutung und spezifische Produkt-Trefferlisten ein. Es ist dabei selbstverständlich auch möglich, Produkte anderer Hersteller mit aufzuführen.



Das Modul ermöglicht mit wenigen Klicks eine differenzierte Präsentation von Produkten und Inhalten einer Marke - unter Berücksichtigung von deren individueller Anmutung und Optik. Die Anreicherung mit redaktionellen Inhalten kann dabei nach Warengruppen (einer Marke) sowie nach Nutzergruppen personalisiert werden.

#### **FRONTEND**

## **Ansichten**

- Markenseiten
- > Sprechende Marken-URLs
- > CMS Beiträgen
- > Durch die Auflistung zahlreicher Produkte mit allen relevanten Inhalten auf einer einzigen Seite wird hier das Suchmaschinen-Ranking von Warengruppen optimiert

#### **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Konfiguration von Freigaben auf der Ebene von
- > Katalogen
- Marken
- > Warengruppen
- > Konfiguration einer führenden Farbe für Call2Action Elemente samt Hover-Farbe

#### **CMS**

> Bereitstellung redaktioneller Inhalte passend zu den Warengruppen einer Marke





#### Szenario I

Ein Kunde hat bereits Ware in den Warenkorb gelegt. Doch aus welchen Gründen auch immer, er hat nicht bestellt. Nach einem definiertem Zeitraum wird automatisch an den Kunden eine Mail verschickt, mit der Auflistung seines Warenkorbs, mit dem Hinweis verbunden, dass er bei Bestellung einen Discount erhält.

#### Szenario II

Ein Kunde hat eine Bestellung getätigt. Nach einem definiertem Zeitraum, in dem er nicht mehr bestellt hat, wird automatisch an diesen Kunden eine Mail verschickt, mit dem Hinweis, dass er bei der nächsten Bestellung einen Discount erhält.

Es ist günstiger Bestandskunden zu reaktivieren, als Neukunden zu gewinnen.





Bieten Sie Ihre Printkataloge im Internet zum Versand und zum Download als PDFs an.

## **FRONTEND**

#### **Dialog-Assistenten**

- > Kataloganforderung: Firmenstammdaten sowie Ansprechpartner (bei bekannten Kunden werden diese Felder gleich vorbelegt) mit der Auswahl der Kataloge welche per Post versendet werden mögen
- > Direkter Download der Kataloge als PDF samt Bildvorschau

## **BACKEND**

#### **Dialog-Assistent**

> Kataloge: Verwaltung beliebig vieler Kataloge mit Bildvorschau und Hinterlegung der PDFs

## Benachrichtigung

> An den Besteller bzw. Kunden und interne Bearbeiter



Modul für Expansion

Die zunehmende Digitalisierung von Geschäftsprozessen erfordert zum einen eine hohe Verfügbarkeit Ihrer Online-Plattform um unnötige Stillstände bei Kunden oder beim Aussendienst zu vermeiden, zum anderen einen skalierbaren Aufbau um steigender Nachfrage schnell gerecht werden zu können.



Mit unserer Cluster-Lösung decken Sie beides ab. Mehrere Applikationsserver werden zu einem dynamisch erweiterbaren Cluster verbunden. Ein vorgeschalteter, externer Load-Balancer verteilt Nutzer optimal auf alle betriebsbereiten Applikationsserver und lenkt Zugriffe auf wartungs- oder störungsbedingt nicht verfügbare Applikationsserver transparent um, sodass Ihre Nutzer durchgehend bedient werden können.

## **BACKEND**

#### **Bericht**

> Anzeige der Sessionverteilung auf die unterschiedlichen Clusterteilnehmer

Wie sehr Sie auch wachsen, unser System wächst mit.



Kennen Sie das?

Erst editieren Sie im BACKEND ein Dokument oder Beitrag. Dann müssen Sie es erst speichern und wieder zurück in das FRONTEND schalten, um zu sehen, ob die Seite so gestaltet ist, wie Sie es sich vorgestellt haben. Ganz schön zeitaufwendig und lästig obendrein.



#### Damit ist jetzt Schluss!

Gestalten Sie direkt im FRONTEND Ihre Dokumente und Beiträge. Solange, bis das Design Ihnen gefällt und Sie es mit einem Klick für alle sichtbar schalten.

#### **FRONTEND**

## **BACKEND**

#### Rolle

> WYSIWYG-Redakteur

#### Tool

- > Klicken Sie sich als Redakteur durch alle Seiten und editieren Beiträge und Dokumente. Diese werden nur innerhalb der Session gespeichert und sind dafür auch nur für Sie sichtbar. Wenn Sie dann entscheiden, dass es für alle sichtbar sein möge, speichern Sie und schon sind alle Änderungen live
- > Durch das Speichern in der Session ist die Bearbeitung extrem schnell
- > What You See Is What You Get Prinzip

#### **Dialog-Assistent**

> Benutzer: Zuweisung der FRONTEND-Rolle WYSIWYG-Redakteur

# **Color Filter Changer**

Modul für Marketing Vertrieb

Ihre Kunden haben auf einer Trefferliste oder einer Produktseite eine Farbe gewählt. Jetzt müssen sich Ihre Kunden auf dem Produktbild nur noch die Farbe dazu denken?



Strapazieren Sie die Vorstellungskraft Ihrer Kunden nicht.

#### **FRONTEND**

Sobald eine Farbe gewählt wird, tauschen sich die Produktabbildungen aus, damit Ihre Kunden gleich sehen, was sie wünschen und in Ihrer Kaufentscheidung bestärkt werden.

#### **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

- > Produkt
- > Zuweisung der Bilder zu Farben



Vertrieb

Ihre Kunden haben auf einer Trefferliste oder einer Produktseite eine Farbe gewählt. Jetzt müssen sich Ihre Kunden auf dem Produktbild nur noch die Farbe dazu denken?



Erleichtern Sie die Kaufentscheidungen Ihrer Kunden über Vergleichsmöglichkeiten.

#### **FRONTEND**

## **Ansichten**

> Trefferlisten & Produktseiten. Produkte direkt auf die Vergleichsliste setzen oder entfernen

## Vergleichsliste

- > Anzeige aller Features
- > oder nur Unterscheidungen anzeigen
- > Sortierungen ändern
- > Speichern
- > Produkt löschen
- > Komplette Vergleichsliste löschen

#### **BACKEND**

#### **Bericht**

> Welche Produkte werden am häufigsten verglichen





Bieten Sie Ihren Kunden eine direkte Kontaktaufnahme über ein Formular an.

## **FRONTEND**

## **Dialog-Assistent**

> Kontakt: Firmenstammdaten sowie Ansprechpartner. Bei bekannten Kunden werden diese Felder gleich vorbelegt. Auswahl des Anliegens sowie die Nachricht selbst.

## **BACKEND**

## Benachrichtigung

> An den Kunden und an die internen Bearbeiter

# Content Delivery Network

Modul für Expansion

Seiteninhalte international schneller abrufbar machen.

Die Funktionsweise: Wir arbeiten mit externen Dienstleistern zusammen, die weltweite Infrastrukturen mit schnellen Servern betreiben. Diese schnellen "CDN-Server" liefern unsere Seiteninhalte teilweise oder vollständig aus. Das bringt Geschwindigkeitsvorteile in den jeweiligen Ländern und entlastet die Plattformen.

#### **Beispiel**

Ein Kunde in Italien ruft die Webadresse unserer in Deutschland betriebenen Plattformen auf.

#### Szenario 1 - ohne CDN

Der Browser (z.B. Firefox, Chrome etc.) des Kunden stellt über dessen Provider (z.B. Telekom) eine Verbindung zu unserem Server her und ruft Seiten auf.

- > Je nach Provider wird die Verbindung schneller oder langsamer sein. Dem Kunden mag unsere Plattform also subjektiv langsam erscheinen, obwohl die Ursache bei seinem Provider liegt.
- > Alle Inhalte werden direkt von unserem deutschen Server geladen, d.h. wir müssen die volle Bandbreite zur Verfügung stellen.

#### Szenario 2 - mit CDN

Innerhalb von Italien wird der Kunde automatisch mit dem italienischen CDN-Server unserer Plattform verbunden.

- > Der CDN-Server in Italien hat eine optimale Verbindung zu unserem deutschen Server, sodass der Zugriff für alle italienischen Kunden gleichermaßen schnell erfolgt, unabhängig vom jeweiligen Provider.
- > Statische Inhalte, wie z.B. Produktbilder, werden direkt vom italienischen CDN-Server geliefert, dadurch werden enorme Bandbreiten von mindestens 60% in Deutschland eingespart. Das Google-Ranking verbessert sich, weil die Seiten-Ladezeiten sinken. Die Google-Kriterien "Zeitdauer bis zum Anfang der Übertragung" (time2firstByte) und "Gesamtladezeit" werden optimal erfüllt. Ein Ranking-Boost ist die Folge.

Bisher angebundene CDNs: Jotta, Akamai



Modul für Prozesssteuerung Expansion Marketing Vertrieb



## Verwaltung von

- > Branchen
- > Firmen
- > Kundenmitarbeiter (=Kontaktperson)
- > Rechnungs- und Lieferadressen
- > Kontakthistorie, chronologisch nach der Kontaktart, also Telefon, Mail, Kontaktformular, Fax ...
- > Anlegen von Aufgaben und Terminen für den Innen- oder Außendienst samt Mail-Benachrichtigungen und Workflow
- > Übersicht von Leads nach Prioritäten und Umsatzgrößen
- > Wiedervorlagenmanagement mit Erinnerungsmails

# Cross & Upselling

Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Bieten Sie Ihren Kunden hochwertigere und dazu passende Produkte an - schneller als jeder TOP-Verkäufer.

FRONTEND BACKEND

#### **Ansicht**

 Produktseite. Darstellung von Cross sowie Upselling Produkten

## **Dialog-Assistent**

> Produkt. Überschreibung und Konfiguration von Cross- und Upselling Produkten sofern diese nicht vom ERP geliefert werden

# CSS Minifier

Modul für Prozesssteuerung Marketing

Vertrieb

Customer Journey



Das gesamte CSS wird zu einem File zusammengefasst und komprimiert ausgeliefert. Überflüssige Zeichen werden dabei entfernt. Das spart Bandbreite und verbessert nochmals die Geschwindigkeit im FRONTEND beim Kunden und auch für Google & Co.

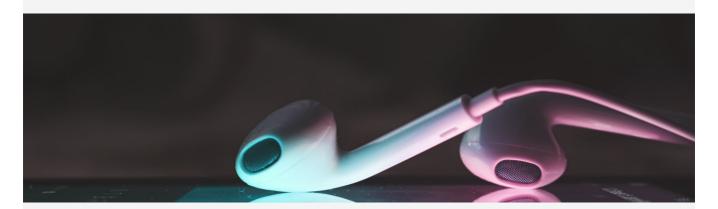


Modul für Prozesssteuerung Marketing

Vertrieb

Das Sales Team nimmt telefonische oder schriftlich eingereichte Bestellungen meist mittels ERP Client auf, was in der Regel mühsam ist. Zudem wird dadurch verhindert, dass Sales Team Mitarbeiter mit den Augen der Kunden auf ihre Produkte und ihr Unternehmen blicken. Darüber hinaus bleibt die Chance ungenutzt, Kunden mithilfe des Innendienstes an den Online-Kanal heranzuführen. Wie soll ein Mitarbeiter sich im Gespräch mit Kunden für das E-Business FRONTEND begeistern, wenn er dieses selbst nicht nutzt und daher kaum kennt?

Auf diese Weise bleibt es für Ihr Sales Team meist dabei, dass eine hohe Workload an beratungsarmen, repetitiven Anfragen zu bewältigen ist - im oft ungeliebten ERP Client, dessen Bedienung häufig für zusätzlichen Frust sorgt. Warum nicht stattdessen das für Selbstbedienung durch Ihre Kunden bereits vollumfänglich optimierte E-Business FRONTEND nutzen, um Bestellungen für den jeweiligen Anrufer entgegenzunehmen?



Mit dem Customer Care Center nimmt Ihr Innendienst alle Bestellungen mit den Augen des Kunden auf. Zu diesem Zweck hat ICONPARC das Customer Care Center Modul eingeführt: Damit lässt sich, ausgehend vom BACKEND und der Kundenidentifikation, eine FRONTEND Sitzung in Vertretung für den anrufenden Kunden starten. Ihr Sales Team Mitarbeiter nutzt dabei das E-Business FRONTEND mit allen kundenspezifisch personalisierten Inhalten, insbesondere den Individualpreisen und Konditionen. Das hat gleich mehrere Vorteile: Zunächst hat sich Ihr Innendienst bestens mit dem FRONTEND vertraut gemacht – und dabei Features wie die schnelle Suche und Filterung zu schätzen gelernt. Auch das Befüllen des Warenkorbs und der anschließende Check-out gehen viel leichter von der Hand, als die entsprechenden Operationen im ERP Client. Mit anderen Worten: Im FRONTEND geht alles schneller, und es macht mehr Freude. Mehr noch, Ihren Mitarbeitern fällt es leichter, den Kundenblick nachzuvollziehen, wenn sie Ihren digitalen Kanal mit den Augen des Kunden bedienen. Dadurch wird ständig Verbesserungspotential identifiziert. Und Ihre (Noch-) Offline-Kunden erhalten bei der Bestellannahme via Customer Care Center dennoch eine detaillierte Bestelleingangsbestätigung per E-Mail. Auf diese Weise werden die Kunden sanft an das FRONTEND Ihrer B2B E-Business Lösung herangeführt und bekommen vielleicht Lust, es beim nächsten Mal im FRONTEND direkt selbst zu versuchen. Dort finden Ihre Kunden dann auch die telefonisch aufgegebenen Bestellungen in der Auftragshistorie wieder – sehr praktisch für einfachste Wiederbestellung, und ebenso, um jederzeit den Abwicklungsstatus einzusehen.

#### **FRONTEND**

Zusatzfelder für den Innendienst im Warenkorb

- > Sonderpreise auf Bestellpositionsebene
- > Keine Verrechnung des Mindermengenzuschlags
- > Überschreiben der Versandkosten
- > Zusätzliche Bemerkungsfelder je Bestellung

#### **BACKEND**

#### **Ansicht**

Integration eines Buttons zum Starten einer FRONTEND-Session mit einer Supersession-ID in der Kundenübersicht eines Buttons auf Kundenmitarbeiter-Ebene

## **Bericht**

 Auftragseingang. Filterung und Darstellung der CustomerCare Aufträge

## Benachrichtigungen

> Erweiterung den internen sowie externen E-Mails um die Darstellung des CustomerCares



Modul für Vertrieb



Über das B2B Portal haben Kunden den Überblick und Zugriff auf

- > Firmendaten
- > Kundenmitarbeiter
- > Persönliche Daten
- > Bestellhistorie mit Lieferstatus
- > Reklamationen (RMA)

Mit dem Customer Cockpit erweitern Sie die Zugriffe Ihrer Kunden auf Rechnungen und Lieferscheine.



Anders als in Printmedien oder im ERP ist Online das Tracken von Aktionen vollständig möglich. Was hat wer, wo, wann, wie und vielleicht sogar warum gemacht. Wie lange verharrt, bei welchen Schwerpunkten, bei welcher Kundengruppe, in welchen Ländern?

Die Möglichkeiten sind da nahezu grenzenlos.



Mit dem ICONPARC Dashboard haben Sie Ihr Geschäft im Blick. Und das jederzeit von überall. Dabei stellen Sie die Elemente zum Anzeigen via drag Drag & Drop so zusammen, wie es Ihnen passt. Damit sind Grundlagen für weitere Marktentscheidungen durch modernes Controlling geschaffen.

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

> Konfiguration via Drag & Drop von einzelnen Report Jobs

## **Ansicht**

Dashboard



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Customer Journey

Unternehmen müssen personenbezogene Daten löschen, wenn sie für die Zwecke, für die sie erhoben oder auf sonstige Weise verarbeitet wurden, nicht mehr notwendig sind.



Mit dem Modul Data Anonymizer werden die Datensätze nicht gelöscht, sondern so anonymisiert, dass diese keinerlei Rückschlüsse auf die zugehörigen Personen mehr zulassen. Das hat den Vorteil, dass die Daten weiterhin für nicht personenbezogene Berichte und Auswertungen genutzt werden können. Klicks, Sessions, Kundenverteilung, Bestellverhalten, Bestellvolumen und so vieles mehr auch über 20 Jahre hinaus.



Modul für Marketing Vertrieb

Sie beschäftigen immer noch Agenturen mit repetitiven Aufgaben, die auch noch hartkodiert sind?



Auf unseren FRONTENDs haben unsere Kunden bereits über 10.000 unterschiedliche Design-Konfigurationen im Einsatz. Diese kommen sowohl bei Multi-Store Lösungen zum Einsatz, als auch im Bereich E-Procurement.

Binden Sie Ihre Kunden durch ein hohes Maß an Identifikation, indem Sie deren Corporate Identity aufgreifen wie Gestalt, Logos & Farben.



Vertrieb

In Printkatalogen ist die Bildsprache, also der Verkauf von Produkten in einem emotionalen Kontext, State of the Art. In den Anfangszeiten des Internets war dies nicht so einfach. Zum einen, weil die Technologie nicht vorhangen war, zum anderen stellten die Bandbreiten der Endgeräte einen Engpass dar. Mittlerweile steht einer ausgeprägten Bildersprache, außer der Tradition, nichts mehr im Wege.

Selbst reine Online-Möbelhäuser setzen die kontextbasierte Darstellung um: Sie setzen einen Einrichtungs-Stil durchgängig in Szene, und verlinken darin direkt auf die angebotenen Produkte.



#### **FRONTEND**

Anzeige der Emotional Shopping-Fotos samt Icons. Eine MouseOver-Bewegung über die Icons löst dynamisch aus dem Katalog eine Produktpräsentation aus, mit kundenindividuellen Konditionen. Der Klick führt zur detaillierten Produktseite. Durch die nahtlose Verzahnung mit den Katalogdaten und dem Shop sind alle Konsistenzen gewährleistet. Beispielsweise spielt das System bei nicht lieferbaren Artikeln kein Vorschaubild bei der MouseOver-Bewegung im FRONTEND aus.

## **BACKEND**

## Dialog-Assistenten

- > Verwaltung von Fotos: Platzierung beliebig vieler Icons via Drag & Drop samt Zuweisung von Produkten
- > CMS Integration und damit im gesamten FRONTEND platzierbar



Modul für Prozesssteuerung

Marketing

Vertrieb

Customer Journey

Sie planen eine Messe, Veranstaltung, Workshop, Seminar oder eine Firmenevent? Dazu mussten Sie bisher Einladungen gestalten, drucken, verschicken, nachfassen etc.



Laden Sie Ihre Kunden über das FRONTEND mit einem Anmeldeformular ein. Für eingeloggte Kunden ist das Formular bereits vorausgefüllt. Einfach für Ihre Kunden - und einfach für Sie.

#### **FRONTEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Einfache Einbettung der Events in das CMS
- > Event mit Kundennummer, Firma, Anrede, Vorname, Nachname, Straße, PLZ, Ort, Land, Telefon, E-Mail, Tagesauswahl, Personenanzahl, Kinderbetreuungswunsch. Automatische Vorbelegung, falls ein Interessent als Kunde angemeldet ist.

#### Benachrichtigungen

- > E-Mail-Versand extern an Kundenmitarbeiter
- > E-Mail an interne Kundenbetreuer

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Verwaltung von Events
- > Einbettung der Events in das CMS

#### **Bericht**

> Auswertung der Event-Anmeldungen



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Marketing

Es herrscht Chaos, wenn es bei Ihren Mitarbeitern um die Suche nach Unterlagen oder Abläufen geht? Wo finde ich welche Marketing-Dokumente? Wo ist das Brand-Manual nochmal? Welcher Mitarbeiter ist wofür zuständig? Wo und wie reiche ich meinen Urlaub ein? Wo und wie rechne ich Reisekosten ab? An wen wende ich mich, wenn es um neue Produkte geht? Wie war doch gleich dessen Telefonnummer?



Das Extranet schafft Abhilfe und beseitigt das Chaos. Es ist ein Portal im Look & Feel des jeweiligen FRONTENDs und dient der internen Kommunikation sowie der weiteren Stärkung Ihrer Corporate Identity. Das Modul basiert im Wesentlichen auf dem bereits bestehenden FRONTEND-CMS für Ihre Kunden. Im BACKEND stellen Sie für Ihre Mitarbeitern zusätzlich einen Zugang zum Extranet bereit. Damit können Ihre Mitarbeiter vom BACKEND direkt in das Extranet springen oder sich direkt zur Pflege des Extranet einloggen (Single Sign On). Dadurch, dass die Infrastruktur sowie das BACKEND soweit schon vorhanden sind, wird lediglich ein weiteres FRONTEND zugeschaltet und stellt eine sehr kostengünstige, aber sehr effiziente Lösung dar.

Der Nutzung des Extranets sind über das CMS dabei keine Grenzen gesetzt, wie beispielsweise Mitarbeiterübersichten samt Fotos, Telefonlisten, internen Veranstaltungen, interne News, Produktneuheiten, Firmengeschichte, Leitfaden für Außendienstmitarbeiter, Leitfaden für den Innendienst, Materialien für Marketing & Vertrieb, Stellenangebote, Reisekostenabrechnungsvorlagen, Urlaubsanträge. Diese Liste ließe sich schier endlos fortführen.



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb Customer Journey

Auch wenn das Fax langsam ausstirbt, bestellen manche Großkunden noch über diesen Kanal.



Das System liest die eingehenden Fax-Bestellungen mittels OCR (Optical Character Recognition) aus und legt die gewünschten Artikel automatisch in den Warenkorb der B2B E-Business Plattform.

Ein CustomerCare Mitarbeiter erhält daraufhin eine Benachrichtigung, überprüft nochmals zur Sicherheit alle Angaben und gibt die Bestellung im Namen des Kunden frei.

#### Vorteile

- > Zeitersparnis beim CustomerCare
- > Reduktion von Fehlerquoten
- > Auftraggeber erhalten automatisch eine Bestellübersicht per E-Mail
- > Kunden werden an die B2B E-Business Plattform herangeführt und daran gebunden
- > Kunden finden ihre Aufträge in der Bestellhistorie wieder



Modul für Prozesssteuerung

Um mehrstufige Prozesse übersichtlich zu modellieren, ist es oft nützlich, einen Zustandsautomaten zu verwenden.



Die ICONPARC FiniteStateMachine kennt alle erlaubten Zustände und möglichen Zustandsübergänge sowie für wen sie erlaubt sind.

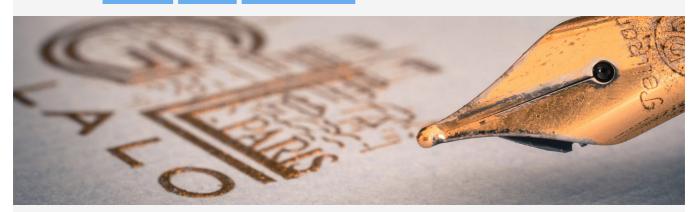
#### Vorteile

- > Übersichtliche Darstellung, in welchem Zustand sich ein Prozess befindet
- > Komfortable Modellierung, welche Zustände und Übergänge erlaubt sind
- > Interne oder externe Ereignisse (Events) bewirken ein Weiterschalten des Zustands
- > Beispiele: Die Zahlungsschnittstelle hat "ok" gemeldet. Der Kunde hat seine Daten bestätigt. Der Job Scheduler hat festgestellt, dass die Daten jetzt lieferbar sind.
- > Aktionen (Actions) werden beim Erreichen von Zuständen ausgeführt
- > Beispiele: Die Bestelldaten werden an das ERP-System gemeldet. Der Kunde wird per E-Mail benachrichtigt.
- > Zustände (States) und Zustandsübergänge (Transitions) können rollenbasiert erlaubt oder verboten werden
- > Timeouts erlauben die rechtzeitige Eskalation

Es können beliebig viele Zustandsdiagramme angelegt und verwendet werden.

# **A** Font Embedder

Modul für Marketing



Betten Sie Schriften als Vektorgrafiken ein. Dadurch gelingt eine gestochen scharfe Anzeige auf jedem Gerät, sei es ein Desktop-Bildschirm, ein Tablet mit Retina-Display oder das Smartphone.

Grenzen Sie sich vom Wettbewerb über folgende Einsatzmöglichkeiten ab:

Zum einen können Sie Ihre Hausschrift auch im Internet anzeigen. Das stärkt Ihre Marke und Ihr Image.

Und Sie können einen Schriftsatz auch für Merkmale einsetzen, zum Beispiel Icons wie "Waschen ab 30 Grad", oder "Nicht für den Trockner geeignet".

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Eingabe von Symbolen über Auswahllisten
- > Direkteingabe von Symbolen über die Tastatur



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Kennen Sie das?

Erst konfigurieren Sie etwas im BACKEND. Dann schalten Sie auf das FRONTEND um, müssen eine Seite neu laden, um zu sehen, ob die Einstellungen so passen.



Warum nicht gleich im FRONTEND die Bearbeitung übernehmen?

#### **FRONTEND**

#### Tool

> Klicken Sie sich durch alle Seiten und editieren Sie direkt die Elemente über Plugins.

## **Plugins**

- > CMS redaktionelle Inhalte
- Navigation
- > Sprachkomponenten
- > Buttons
- Designelemente
- DebugMode
- ViewPorts

# Glossary

Modul für Marketing



Ihre Kunden wollen keine Doktorarbeit lesen, sondern Ihre Produkte verstehen und kaufen. Helfen Sie Ihren Kunden bei erklärungsbedürftigen Begriffen.

#### FRONTEND

Durchgängige Darstellung mittels MouseOver-Layers

## **Ansicht**

> Übersicht aller Begriffe

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

> Komfortable Pflege von Begriffen, Texten und Synonymen

# Image Optimizer

Modul für Marketing

Sie benötigen gestochen scharfe Bilder mit kleinstmöglichen Dateigrößen für optimale Ladezeiten, je nach Endgerät?



Diese Unterscheidung in Sachen Bildgröße ist besonders für Google & Co von hoher Relevanz, denn zu große Grafiken verursachen hohe Ladezeiten beispielsweise auf Smartphones. Das ist ärgerlich für den User und für Google ein Grund, Sie im Ranking schlechter zu stellen.

#### **FRONTEND**

Ob Smartphones, Tablets oder Desktop-Rechner, Ihre Kunden genießen ein ganzheitliches Einkaufserlebnis, auf ein und derselben Plattform, denn Ihr Design ist "Full Responsive". Dies sichert optimale Performance und eine ansprechende Bildanzeige, unabhängig davon, mit welchem Endgerät Ihr Kunde sich mit Ihnen in Verbindung setzt.

#### **BACKEND**

Das CMS-System skaliert und optimiert das Bildmaterial beim Hochladen in das BACKEND in unterschiedliche Größen, S, M, L & XL. Sie laden einfach die Bilder im größtmöglichen Format hoch, den Rest erledigt der Image Optimizer im Hintergrund für Sie.

#### Beispiele für verschiedene Bilderformate

- > Kleine Vorschaubilder im Auto Suggest
- > Vorschaubilder in den Trefferlisten
- > Bilder auf Produktseiten
- > Zoom-Bilder für Detail-Liebhaber
- > Bilder für PDFs, zum Beispiel für Angebote
- > Bilder für Katalog-PDFs
- > Bilder für Preislisten-PDFs à la Excel-Design

# **1** Image Responsive Crop

Modul für Marketing

Sie haben ein ansprechendes Bild für Ihren redaktionellen Inhalt hochgeladen. Es sieht auf dem Desktop super und passend aus. Doch auf dem Smartphone wird das Bild proportional herunter skaliert und irgendwie passt es optisch nicht mehr.



Da verschafft das Modul Image Responsive Crop Abhilfe. Ihr Content sieht auf allen Endgeräten harmonisch aus und wird hochperformant abgerufen.

#### **FRONTEND**

> Für unterschiedliche Endgeräte wie Desktop, Tablets und Smartphones werden unterschiedliche Bilder gezogen

#### **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

> Für unterschiedliche Devices laden Sie einfach unterschiedliche Bilder oder unterschiedliche Ausschnitte hoch

## **Job Scheduler**

> Im Hintergrund werden je Bild ca. 20 Bilder in unterschiedlichen Formaten wie jpg, webp, jpx, png berechnet und abgelegt

# [] Image Zoom

Modul für Marketing Vertrieb

Sie möchten im Hinblick auf Usability Ihren Kunden Details Ihrer Produktbilder zeigen, aber unter SEO-Aspekten gleichzeitig möglichst schnelle Ladezeiten erzielen?



Mit Image Zoom werden Produkt-Bilder automatisch im Hintergrund so berechnet, dass Kunden sich sämtliche Details anschauen können.

Gerade in der Möbel- und Textilbranche ist dieses Modul zur Einschätzung von Grammaturen, Beschaffenheiten und Oberflächenstrukturen bestens geeignet.

## **BACKEND**

## Interface

> Import von XXL-Bildern über Bilderserver

## **Dialog-Assistent**

> Produkt. Verwaltung von XXL-Bildern. Unterstützung aller Bildformate.



Modul für Expansion

Bieten Sie Ihren Kunden ein Einkaufserlebnis an - ohne Trefferlisten blättern zu müssen.

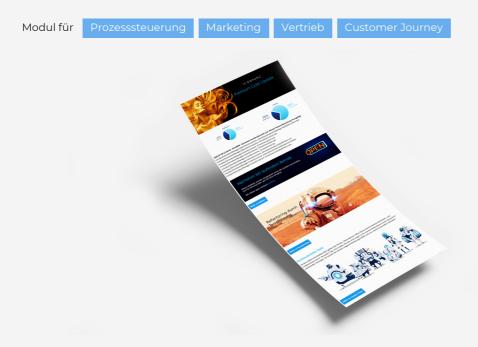


Der Infinity Scroller lädt die Produkte auf den Trefferseiten erst, wenn diese durch das Scrollen in den sichtbaren Bereich gelangen. Und das so schnell, dass der Eindruck entsteht, die Liste sei endlos. Auf der Seite werden rechts als Information die Anzahl aller Treffer angezeigt und wie viele noch folgen werden. Die Eingrenzung der Treffer erfolgt auf der linken Seite über die Filterfunktion.

Für Google & Co zeigt das System weiterhin die Seiten zum Blättern an. So können für Suchmaschinen Trefferlisten vollständig in den Cache abgelegt werden und Kunden, die beispielsweise über Google kommen, direkt an die richtige Stelle der Trefferliste springen.

Das spart Ihren Kunden Zeit beim Stöbern und Suchen, weil nicht jede Seite komplett neu angefragt und geladen wird. Zusätzlich entlastet es die Rechenleistung Ihrer Server, weil nur noch die Deltas angefragt und geholt werden.

# ✓ Inline Styles4Mail



Transformation von CSS-Regeln in InlineStyles. Einheitliche Darstellung in gängigen Mail-Clients.

Diverse Mail-Clients und Webmailer wie beispielsweise Microsoft Outlook und Gmail unterbinden die Auswertung von CSS-Regeln in HTML-Mails. Deshalb wandeln wir sämtliche CSS-Regeln automatisiert in HTML InlineStyles um, was eine einheitliche Darstellung der E-Mails in allen gängigen Mail-Clients und Webmailern gewährleistet.



Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Auto Suggest ist die Vorstufe der Anzeige von Suchergebnissen. Was aber, wenn es möglich wäre, die Suchergebnisse komplett samt Filter in Echtzeit darzustellen?



Mit dem ICONPARC Instant Search werden die Suchergebnisse samt aller Filter schon während der Eingabe der Suchanfrage angezeigt. Und das extrem schnell. Dabei verändern sich die angezeigten Suchergebnisse mit jedem weiteren getippten Buchstaben. Instant Search versucht möglichst früh zu erkennen und vorauszusagen, wonach ein Kunde sucht und spielt diese Ergebnisse dynamisch aus, bevor überhaupt die Suchanfrage zu Ende getippt ist. Dadurch werden dem Kunden je Suche zwischen 2-5 Sekunden an Zeit erspart.

Da bleibt einem nicht mal die Zeit zu blinzeln.



# interactive Online Magazin

Modul für Marketing



Erstellen Sie aus Ihren PDFs schnell und bequem ein interaktives Online Magazin oder einen Online Katalog.

## **FRONTEND**

> Blätterbares Magazin bzw. Katalog mit Links auf Ihre Website, Produktseiten und der Möglichkeit, Produkte direkt in den Warenkorb zu legen.

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

- > Step 1: PDF hochladen
- > Step 2: Unterschiedliche Links oder Call2Actions platzieren



Modul für Prozesssteuerung



## Mithilfe der ICONPARC Job Scheduler werden

- > Daten im Hintergrund verarbeitet
- > langlaufende Prozesse optimiert
- > manuelle Eingriffe reduziert
- > repetitive Tätigkeiten automatisiert
- > Fehler durch automatisierte Prüfungen vermieden
- > Automatisierungen überwacht
- > Probleme via E-Mail und SMS gemeldet

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

- > Einstellungen der Zeiten, also feste Zeiten oder Intervalle, Systemauswahl, wie Entwicklungs-, Test-, Produktivsystem, Rechteverwaltung, Watchdog & Watchdog-Empfänger, Scheduler Preferences Werte
- > Cluster-Einstellungen um die Last zu reduzieren



Modul für Marketing



## **BACKEND**

## Rolle

> Knowledge-Manager

#### **Ansicht**

> Knowledge-Dokumente mit hierarchischen Baum-Strukturen

## **Dialog-Assistent**

> Verwaltung von Knowledge-Dokumenten mit hierarchischen Baum-Strukturen

## Suche

> Knowledge



Modul für Marketing



Einfach zu merkende sprechende Kurz-URLs für Landing Pages.

## **FRONTEND**

> Freie Url-Gestaltung, z.B. www.meinserver.de/angebote oder www.meinserver.de/angebote/neu usw.

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

> Hinterlegung mit beliebigen internen Seiten, problemlose nachträgliche Aktualisierung bereits eingeführter Links samt unbegrenzter Anzahl und Schachtelungstiefe



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb Customer Journey

Interessenten sind über Marketingmaßnahmen auf Ihre E-Business Lösung aufmerksam geworden und haben auch die Hürde der Registrierung überwunden, um im B2B Preise einzusehen. Doch kaufen einige nicht. Wieso nicht?



Jede Nacht werden Lead Generator Reports an das Sales Team (Innendienst) verschickt, von denjenigen Interessenten, die sich zwar registriert, aber nichts bestellt haben. Am nächsten Tag fasst Ihr Innendienst telefonisch nach, um zu klären, warum nicht bestellt worden ist. In den meisten Fällen lassen sich bereits registrierte Nicht-Käufer einfach durch Preisverhandlungen zu Bestellern transformieren.

## **BACKEND**

## **Job Scheduler**

> Lead Generator

## Report

> Lead Generator



Modul für Expansion

Marketing Vertrieb

Vielleicht sitzt Ihr neuer Kunde gerade in der Bahn. Er hat eine Frage zu einem Produkt, will aber verständlicherweise nicht von unterwegs anrufen. Darüber hinaus schrecken viele vor Warteschleifen zurück und das Hängen in Warteschleifen schadet Ihren Ruf im Hinblick auf Kundenservice. Und dann gibt es noch die heranwachsende Gruppe der digital Natives. Die fordern: Ich. Alles. Sofort.



Helfen Sie Ihren Kunden, wenn es darauf ankommt - und wo es darauf ankommt. Und das schnell. Denn schnelle Antworten helfen bei der Kaufentscheidung und fördern die Markenbindung. Bei dieser Integration beispielsweise setzen wir auf 3rd-Party Technologien. Denn Ihre Kunden sind mobil. Alle Welt textet. Schaffen Sie weitere Touchpoints.



Modul für Expansion Marketing Vertrieb Customer Journey

Bei komplexen Warengruppen-Strukturen oder Produktmerkmalen, die für die Nachfilterung in einer Produktsuche verwendet werden sollen, kann es mit einem herkömmlichen Suchindex bei einer großen Anzahl an Produkten zu Performance-Problemen kommen. Das von uns integrierte Lucene® Facets Modul löst diese Probleme durch eine extra Datenstruktur für schnelle Treffergruppierung, auch über mehrere Hierarchieebenen.



Modul für Expansion Marketing Vertrieb Customer Journey

Bei großen Datenmengen würde das Bauen eines Lucene® Indexes sehr viel Zeit benötigen. Mit dem Modul Lucene Incremental wird nur exakt der Index an dieser Stelle neu gebaut.



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb Customer Journey

Brand- und Marketingmaterialien lassen sich aufgrund Ihrer Dateigröße, welche meist größer als 20 MB sind, meist schwer per Mail verschicken. Zudem ist der Zeitaufwand der Bereitstellung immens, da jeder Distributor andere Unterlagen benötigt, je nach Schwerpunkt, Land oder Berechtigung.



Durch die Bereitstellung der Brand- und Marketingmaterialien mit dem Marketing & Communication Center im FRONTEND füttern Sie die Marketing-Abteilungen Ihrer Kunden. On demand. Ohne Aufwand. Das Regelwerk der Nutzung verwalten Sie ganz bequem im BACKEND. Nicht nur das, ein Bericht im BACKEND deckt in Echtzeit die Bedürfnisse Ihrer Distributoren auf - dadurch haben Sie immer ein Gespür für den Markt "da draußen".

### **FRONTEND**

## **Ansichten**

> Konfigurationen zur Einschränkung von Download-Materialien als ZIP-Datei wie z.B. Kataloge als PDFs, Produktbilder (Größe, Formate), Brand-Guides, Videos, Marketing-Unterlagen

### **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

> Konfigurationen zu Freigaben auf der Ebene von Kunden, Kundengruppen, Länder

#### **Bericht**

> Nutzung der Downloads



Modul für Marketing



Das Media Center ist der ideale Ort, um Bilder, PDFs, Videos oder sonstige Dateien zentral und übersichtlich abzulegen. Im CMS verweisen Sie direkt auf eine Media Center-Datei. Das hat den Vorteil, dass wenn eine Datei wie zum Beispiel ein Bild zentral getauscht wird, dieses einheitlich und in Echtzeit an allen relevanten Stellen automatisch getauscht und ausgeliefert wird. Wenn Sie eine Datei löschen möchten, dann zeigt Ihnen das Media Center auf, an welchen Stellen im CMS diese im Einsatz ist, mit allen relevanten Links, um diese zu ändern. Erst wenn keine Elemente mehr mit einer Media Center-Datei verknüpft sind, lässt das Media Center System das Löschen zu. Ob Sie alleine arbeiten oder im Team - Sie können das Media Center Ihrer Organisation mittels Ordner-Strukturen und Rollen-Zugriffsrechten anpassen.

## **FRONTEND**

Bilder werden nur einmal geladen und im Browser-Cache der Endgeräte abgelegt, egal auf wie vielen Seiten sie verwendet werden. Das sorgt für eine bessere Performance. Ein zentral ausgetauschtes Bild oder Dokument ist sofort an allen Verwendungsstellen aktualisiert.

## **BACKEND**

Bilder und Dokumente, werden automatisch mit heruntergerechneten Thumbnails versehen. Damit ist das Scrollen und Suchen von Bildern im BACKEND um ein Vielfaches schneller.

## **Dialog-Assistent**

- > Hochladen oder Importieren von Media Center-Dateien: Austausch bestehender Dateien durch neue
- > Ordner-Hierarchie mit Rollen-Zugriffsrechten

## **Ansichten**

- > Der Media Center-Browser zeigt die Dateien übersichtlich als Thumbnails oder in Listenform
- > Schnelles Suchen durch Filterungen und unterschiedliche Sortierungen

> Auswahl oder Suche von Dateien über den Media Center-Browser in einem effizienten Layer



Modul für Expansion Marketing Vertrieb

Sie wollen Ihre Kunden über alle Kanäle hinweg erreichen?

Nicht nur das. Artikel, welche über ein Desktop-Gerät in den Warenkorb gelegt wurde, sollen sich natürlich auch im Warenkorb auf dem Smartphone oder Tablet wiederfinden. Genauso wie alle persönlichen Daten sowie die Bestellhistorie, Lieferscheine, Rechnungen - einfach alles, was Sie auch im Büro über Ihren Rechner wiederfinden.



Genau das bieten wir!

Eine zentrale Plattform mit allen Kundendaten.

## **FRONTEND**

Ob Mobile-, Tablet- oder Desktop-Geräte, Ihre Kunden genießen ein ganzheitliches Einkaufserlebnis, auf ein und derselben Plattform, weil Ihr Design Full Responsive ausgeliefert wird. Und dabei, je nach Endgerät, auf beste Performance hin optimiert ist. So werden z.B. CMS Bilder beim Hochladen in das BACKEND im Hintergrund in verschiedenen Bildgrößen berechnet, optimiert und hinterlegt - als Größen S, M, L & XL. Diese Unterscheidung ist ganz besonders für Google & Co sehr relevant, denn wenn zu große Grafiken auf Smartphones ausgeliefert werden, bestraft Sie Google im Ranking oder grenzt Sie aus.

Übrigens sind unsere BACKENDs ebenfalls für Tablets optimiert.



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Mit einem wachsenden Onlineangebot und einer steigenden Anzahl an Informationen, welche die Suchfunktion direkt für Ihre Kunden bereitstellen soll, erhöht sich die Größe des Suchindex. Mit der steigenden Größe reduziert sich die Performance der Suche. Kunden warten länger auf das Suchergebnis und wechseln im schlimmsten Fall den Anbieter.



Mit der Suchparallelisierung können Sie die in moderner Hardware vorhandene Leistung mehrerer CPU-Kerne für die beschleunigen jeder einzelnen Suche zum Einsatz bringen um immer eine sehr gute Performance der Suchfunktion Ihres Onlineangebots zu halten.



Modul für Expansion

Marketing



Ein Portal - viele Währungen

## **FRONTEND**

- > Unterstützung beliebig vieler Währungen
- > Unterstützung beliebig vieler Mehrwertsteuersätze (inkl. unterschiedlicher Sätze je Land)

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Verwaltung beliebig vieler Währungen
- > Verwaltung von Produktpreisen je Währung
- > Verwaltung beliebig vieler Mehrwertsteuersätze (inkl. unterschiedlicher Sätze je Land)



Modul für Expansion

In welche Länder Sie auch immer expandieren wollen ...



Mit unserer Technologie sind keine Grenzen gesetzt. Unsere Plattformen sind bereits mehr als 100 Länder im Einsatz, samt kyrillischen Sprachen (UTF8) und Unterscheidung von Zeitzonen.

## **FRONTEND**

- > Sprachkomponenten (Menüs, Formulare, Validierungsmeldungen ...), Kataloginhalte (Catalog & PIM), Redaktionelle Inhalte (CMS) sowie alle beschriebenen Module
- > Unterscheidung von FRONTEND- und BACKEND Sprachen

## **BACKEND**

## Rolle

Übersetzer

#### Suche

> Sprachkomponenten

## **Dialog-Assistent**

> Sprachkomponente, Seitenbezeichnungen (für SEO sowie Breadcrumb relevant)

## Benachrichtigungen

> interne und externe E-Mails

## **Zeitgesteuerter Prozess**

> Sobald Texte in einer aktiven Sprache nicht übersetzt sind, erfolgt eine automatisierte E-Mail darüber



Modul für

Marketing

Vertrieb

Customer Journe



Bauen Sie die Navigation für Ihre Kunden jederzeit um und tracken, wie sich das Kundennutzerverhalten verändert.

## **FRONTEND**

- Mehrsprachige hierarchische Menüführung auf beliebig geschachtelten Tiefen für Top-Bottom-Site-Areas für Katalog- und Produktdaten, CMS, Dialog-Assistenten (wie z.B. Login, Registrierung, Newsletter etc.) sowie externe Links
- Zuweisung je Menüpunkt auf eine Vektorgrafik: für eine kundenfreundlichere Menüführung

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

Das Verwalten der hierarchischen Menüführungen validiert Ihre Eingaben auf Linkkonsistenz, durch die Verknüpfungen (relational) in der Datenbank. Wenn Sie also z.B. ein redaktionelles Dokument oder Beitrag archivieren wollen, so weist Sie das System darauf hin, dass erst die betroffenen

Navigationselemente gelöscht werden müssen, bevor Sie dieses löschen oder archivieren können.



Modul für Prozesssteuerung



Bei New Products Notification handelt es sich um ein zwischen einem Kundenunternehmen und dem Lieferanten vereinbartes Verfahren, welches kundenspezifische Vorschlagslisten erstellt. Beispiel: Ein Buchhändler stellt automatisiert Neuerscheinungen bzw. Informationen darüber in die New Products Notification für den jeweiligen Kunden ein. Um Titel zu identifizieren, die für den jeweiligen Kunden von Interesse sind, steht eine Vielzahl von Filtermöglichkeiten über den Gesamtbestand aller Werke zur Verfügung. Eine spezielle Rolle spielt dabei der OPAC Filter: Kunden mit Zugang zum Titelbestand erhalten damit ausschließlich Vorschläge, die sie noch nicht in der eigenen Sammlung haben.

Voraussetzung für die passgenaue Erzeugung von New Products Notification ist die exakte Definition des Kundenprofils. Dieses wird nach Ihren Angaben mittels des New Products Notification Konfigurators erstellt. Kunden wählen so aus ca. 2.200 Fachgebietskriterien, können nach Medientypen und Sprache unterscheiden sowie eine Vielzahl weiterer Filter, Funktionen und Möglichkeiten der Individualisierung nutzen. Die zentrale Basis-Artikeldatenbank umfasst dabei ca. 43 Mio. Artikel.

## Vorteile für den Lieferanten

- > Kundenbindung
- > Umsatzerschließung
- > Umsatzsteigerung

## Vorteile für die Kunden

- > Abwicklung erfolgt aus einer Hand
- > Personal- und Zeiteinsparung durch automatisierte regelbasierte Vorschlagslisten
- > Optimierte Literaturauswahl durch mehrstufiges Selektionsverfahren
- > Verkürzung des Geschäftsvorganges und damit schnellerer Zugriff für Endkunden



Modul für Prozesssteuerung

#### Auszug aus Wikipedia:

"Open Catalog Interface (OCI) ist eine offene und standardisierte Katalogdatenschnittstelle zum Austausch von Katalogdatensätzen zwischen SAP-eProcurement-Systemen (meist "SAP Enterprise Buyer Professional", kurz EBP) und beliebigen anderen Katalogen. Der SAP-Anwender greift dabei auf aktuelle Katalogdaten des Anbieters über das Internet via der Standard-Internetprotokolle direkt zu. Ein häufig verwendeter Begriff für dieses Interface ist auch "Punchout", weil der SAP-Benutzer durch das SAP-System zu einem externen Shopsystem (meist Lieferanten des Unternehmens) weitergeleitet wird. Der Warenkorb des SAP-Systems wird dann um die dort befindlichen Artikel angereichert, mit der Bestellung. Der Bestellprozess des externen Shopsystems, welches via OCI angesprochen wird, ist stark verkürzt, da hier weder Adressdaten noch Versand- oder Zahlungsarten eingegeben bzw. gewählt werden müssen. Meist ist nur die Übersicht der im Warenkorb befindlichen Artikel nötig, dann wird der Shop wieder Richtung SAP verlassen und der Warenkorb Inhalt des ext. Shops an den Warenkorb des SAP Systems übergeben. Der Vorteil liegt darin, dass somit der Einkauf beim Lieferanten (der meist das Shopsystem stellt) sofort im SAP verbucht ist. Nachteil ist, dass die Lieferanten ihre Preise beliebig in ihrem Shop verändern können, ohne das dies vom Auftraggeber (der SAP einsetzt) bemerkt wird. Das ist bei der Anlage des OCI Kataloges als Rahmenvertrag im SAP anzulegen. Jedoch gibt es meist keine Kontrolle oder Warnung, wenn die Preise im Katalog von den Preisen im Rahmenvertrag abweichen."



Modul für Vertrieb



Wiederkehrende Bestellungen wären für B2B Kunden ohne Bestellhistorie eine Zumutung.

## **FRONTEND**

## **Ansichten**

- > Auftragsübersicht samt Filtermöglichkeiten für Auftragsnummer, Artikelnummer, Artikelbezeichnung, Datumseinschränkung, Status
- > Auftragsdetails mit alle wichtigen Angaben samt Rechnungs- und Lieferadresse, samt Lieferstatus auf Positionsebene, Mengeneingaben je Bestellposition oder komplette vorherige Mengeneingaben übernehmen und mit einem Klick alles in den Warenkorb legen

## **BACKEND**

## **Ansicht**

> Kunde mit allen Bestellungen samt Umsatzverlauf als grafische Darstellung mit den meistgekauften Artikeln



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Marketing

Mehrere Bestellsysteme kontinuierlich zusammenzuführen, z.B. online und offline, ist mit manuellen Abgleichen praktisch nicht möglich. Begeistern Sie Ihre Kunden mit konsistenten und korrekten Daten in Echtzeit.



Das OMS von ICONPARC orchestriert alle Vertriebskanäle für beste Customer Experience sowie eine rundum vollendete Customer Journey.

## **FRONTEND**

- > Ad-Hoc Prüfung von Verfügbarkeiten und Lieferzeiten, auch für Streckenartikel bei Lieferanten
- Nutzer erhalten die Übersicht aller getätigten Bestellungen, ob offline oder online
- > Click and Collect Ship-from-Store
- > Einheitliche Kundenerlebnisse für Kunden

## **BACKEND**

## Job Scheduler

- Digitale Vernetzung der Auftragsprozesse aus verschiedenen Vertriebskanälen
- Automatisierte Status im Auftragskopf und Auftragspositionen mit Finite State Machine setzen



 Modul für
 Prozesssteuerung
 Marketing
 Vertrieb
 Customer Journey



Sobald ein Artikel nicht mehr verfügbar oder vergriffen ist, zum Beispiel aus einer Excel, Fax- oder Bestellhistorie heraus, so erscheint nicht einfach eine Meldung *leider vergriffen* oder sinnfreie Meldungen wie, *leider konnten wir den Artikel nicht finden*, sondern es werden nach und nach in einem Layer werblich aufbereitete Alternativen vorgeschlagen.

Diese Alternativen werden vom System automatisch berechnet, auch aufgrund des Verhaltens anderer Kunden oder aus dem ERP-System importiert. Ihre Kunden freuen sich über diesen Service. Und Ihnen entgehen damit keine Umsätze.



Modul für Prozesssteuerung Marketing

Vertrieb

Ihr Kunde hat Produkte, die er verpacken und versenden möchte.

Was also liegt näher, als ihm online einen Berater für Verpackungen an die Hand zu geben?



## **FRONTEND**

## **BACKEND**

- > Suchfeld mit den Abmessungen, Höhe x Länge x Breite
- > Setzt das Modul Search & Filter voraus
- > Die Treffer werden dann nach dem Best Match Prinzip gelistet, die passendste Verpackung wird als Erste angezeigt, wenn diese exakt passt, wird diese gesondert markiert, sowie eine Auflistung, weiterer Verpackungen, welche noch in Frage kommen würden, sowie die Passgenauigkeit in Prozent
- > weitere Filtermöglichkeiten wie 1-2-3 wellig, Farben, Eignung für, wie z.B. Elektro, Flaschen ..., Branchen, Eigenschaften, wie ökologisch, hohe Stabilität ...

## **Page Speed Transition**

Modul für Marketing

Vertrieb

Sie surfen im Internet und mit jedem Klick wird die Seite komplett neu geladen und zeichnet von oben bis unten alles neu. Dabei kommt es auch vor, dass die Seite flackert. Das nimmt Zeit in Anspruch und strengt Ihre Augen auf Dauer an. Ein unangenehmes Gefühl verbindet sich mit Ihrer Marke.



So nicht mit dem Page Speed Transition Modul von ICONPARC. Es werden dabei nur noch die Deltas vom Webbrowser der Besuchers angefordert und schnell gezeichnet.

## Vorteile

- > Entlastung und Zeitgewinnung der Webservers
- > Entlastung und Zeitgewinnung der Webbrowser Ihrer Kunden
- > Kein Flackern der Website nach jedem Klick, sondern einen smoothen und extrem schnellen Übergang je Klick



Modul für Marketing



Entlasten Sie Ihren Vertrieb und Ihre Kunden durch vorkonfektionierte Stücklisten mit hoher Transparenz.

## **FRONTEND**

## **Produktseite**

#### **Ansichten**

- > Produktseite im Falle eines einzelnen Produktes einer Stückliste (nicht immer einzeln als solches bestellbar, je nach Konfiguration im BACKEND)
- > Anzeige von Stücklisten, falls dieses Produkt Part von ist und Kunde Zugriff auf die Stückliste hat
- > Produktseite im Falle einer Stückliste
- > Alle Artikel samt Mengen scrollbar und klickbar anzeigen

## Trefferlisten

> Anzeige von Stücklisten als Filterkriterium

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistent**

## **Produkt**

> Konfigurationen von Stücklisten, welche sich aus einer bestimmten Anzahl je Artikel zusammensetzen



Modul für Prozesssteuerung

Marketing



Bisher haben wir folgende Payment Gateways integriert

- > Cetelem Dresdner Bank
- > Comfort Card
- > Concardis
- Easycash
- > GZS
- > Klarna
- > Paypal
- > Sofortüberweisung
- > Worldpay
- > uvm.



Modul für Expansion



## **FRONTEND**

Reduzieren Sie deutlich die Ladezeiten für Gäste, Kunden und Suchmaschinen, durch automatisch vorgelagertes Caching.

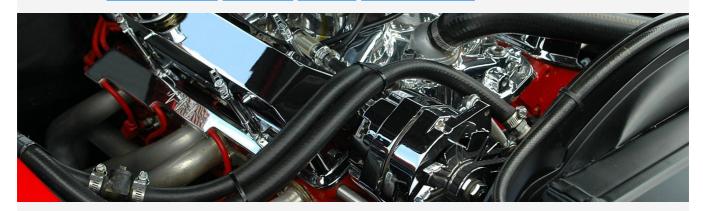
## **BACKEND**

## **Event- und Zeitgesteuerter Prozess**

> ServerRestartPrecaching: Ruft nach einem Server-Restart alle Seiten im FRONTEND auf, um diese im Cache abzulegen



Modul für Prozesssteuerung



Konfiguration ohne Programmierung

## **FRONTEND**

## **Dialog-Assistent**

> Konfigurator

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Erstellung und Verwaltung umfangreicher Produktkonfigurationen
- > Hinterlegung spezifischer Regelsätze je Produkt
- > Produkt-zu-Produkt-Beziehungen
- > Gewährleistung von Vollständigkeit und Konsistenz
- > Automatische Konfigurationsvorschläge

## % Promotions & Discounts

Modul für Marketing



Unterstützen Sie Ihren Vertrieb mit Verkaufs- und Marketingaktivitäten. Oder entledigen Sie sich schnell Ihrer Abverkaufsware aus dem Lager, um Platz für Neues zu schaffen.

## FRONTEND

## Ansichten: Kennzeichnung samt Rabatten auf

- > Warengruppen
- > Trefferlisten
- > Produktseiten
- > Autocompletions
- > Produkt-PDFs
- > Slidern bzw. Werbeteasern auf der Startseite
- > Produkte welche mit dem CMS verknüpft sind

#### **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

> Warengruppen & Produkte & CMS. Konfiguration von Rabatten auf Warengruppen- und Produkt-Ebenen: prozentual oder feste Geldwerte als Netto- oder Bruttopreis mit Gültigkeitsdauer



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb

Customer Journey

Gerade bei Produkten mit zahlreichen Varianten, muss die Suche nach dem Produktnamen auf dem Smartphone exakt eingegeben werden. Sonst führt die Suche zu unzutreffenden Produkten und hinterlassen bei Ihren Kunden ein nerviges und damit ungutes Gefühl, obwohl der Kunde selbst diesen Missstand versehentlich selber herbei geführt hat.



Bieten Sie Ihren Kunden einen schnellen und bequemen Einstieg zu einer werblich aufbereiteten Seite oder zu einem Produkt, wo Ihr Kunde alle Produktdaten und insbesondere aktuelle Preis erhält - im B2B seine persönlichen Preise. Meistens fällt es Kunden schwer, sich für ein Produkt zu entscheiden. Da hilft das Einscannen mehrerer ähnlicher Produkte über den QR-Code, um diese im Anschluss zu vergleichen. Zusätzlich werden auf Produktseiten Alternativen bzw. Cross- und Up-Selling Produkte angeboten.

Das ist sehr komfortabel, schnell und effizient. Darum steht QR auch für Quick Response Code.

## **FRONT- und BACKEND**

> Mit dem QR Code Generator wird beim Data Publishing zu einem Printmedium, wie Flyer, Katalog, Broschüre oder einem Produktdatenblatt der jeweilige QR-Code automatisch generiert und mit gedruckt.



## **Quotation Manager**

Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Erstellen Sie einheitliche Angebote in Ihrer Corporate Identity auf Knopfdruck

#### Vorteile

- > Zeitersparnis, Angebotserstellung mit wenigen Klicks
- > Einheitliches Design für ein einheitliches Marketing
- > Reduzierung von Fehlerquoten, da die kundenindividuellen Preise automatisch aus dem ERP ermittelt werden
- > Transparenz für alle Mitarbeiter, weil alle Angebote zentral und im CRM hinterlegt sind
- > Dem Außendienst bleibt mehr Zeit für die Verkaufsargumentation
- > Der Kunde ist von der Performance begeistert

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Automatisiert Angebote schreiben
- > Per Drag & Drop Produkte auswählen
- > Kundenindividuelle Preise werden automatisch aus dem ERP ermittelt
- > Kundenindividuelle Preise lassen sich auf Produktebene überschreiben
- > Das System erstellt das Angebot per PDF und versendet es binnen Sekunden via E-Mail
- > Beim Nachbessern von Angeboten erfolgt eine Versionierung
- > Direkte Umwandlung eines Angebots in einen Auftrag



Modul für Marketing



Wählen Sie eine Farbe für ein Produkt aus dem ultimativen Modul Rainbow Color Chooser.

"In jahrelanger, harter Arbeit und unter extrem unmenschlichen Bedingungen, unter strenger Aufsicht von Amnesty International und dem Europäischen Gerichtshof haben unsere Entwickler dieses einzigartige Tool entwickelt, das es Kunden ermöglicht, aus mehreren hundert Produktvarianten genau die richtige Variante aus Farbe und Größe extrem schnell zu finden. Dafür wurden alleine 250.000 Tonnen Chips und 47.520 Hektoliter Kaffee verbraucht. So zumindest bewerben Marketiers ihre Produkte. Nicht dass wir das unbedingt gut finden, aber wir haben gehört, das muss so sein. (Wir hätten dieses "Modul" gar nicht erwähnenswert gefunden, denn wir finden, so eine Funktion gehört heutzutage einfach dazu. Nachdem andere es aber als Feature bewerben, wollen wir dem Eindruck vorbeugen, in unserer Software würde es fehlen.) Oh, einer geht noch, also hier noch eine Zugabe! "WELTNEUHEIT! Ein Freund eines angeblichen Hollywood-Stars bezeichnete es sogar als BEST TOOL EVER!"



Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey



Ob Dokumente, Lieferscheine oder Produkte. Mit dem Slider "zuletzt angesehen", vereinfachen Sie die Navigation für Ihre Kunden. Die Anzahl ist frei wählbar. Doubletten schließt das System dabei aus.



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb

Trotz hochperformanter Systeme und intelligenten, indexierten Datenbankmodellen, können Auswertungen für Statistiken über große Datenmengen viel Zeit und Performance für sich einnehmen.



Mit dem ReportJob werden zahlreiche Daten im Hintergrund vorberechnet, damit diese dann jederzeit auf Knopfdruck sofort verfügbar sind.

## Vorteile

- > Verzögerungsfreie Darstellung von Datenauswertungen
- > Hohe Flexibilität durch einfache Anpassung der Verarbeitungsparameter durch den Kunden selbst
- > Vorberechnungen von beliebig großen Datenmengen
- > Konfigurierbares Aktualisierungsintervall
- > Integrierte Diagramme zur Visualisierung
- > Schneller Export in gängige Formate, wie z.B. Excel
- > Automatisiertes Versenden der Berichte an ausgewählte Empfänger (/-listen) und Kunden sowie Kundenmitarbeiter

Unsere Plattformen berechnen und versenden mehr als 1.000 Berichte per E-Mail am Tag. Inhalte sind zum Beispiel Umsätze, Statistiken fürs Controlling, den Vertrieb, das Marketing sowie Kostenstellen für die Buchhaltung.





Verwaltung von Tickets (wie z.B. für Trouble-Tickets, ToDos, Support-Tickets oder Bugtrackings)

#### **FRONTEND**

## **Dialog-Assistenten**

- > Erstellung von Tickets durch Kunden, Kundenmitarbeiter und interne Mitarbeiter (Unternehmen selbst) auf Positionsebene
- > Weiterleitung an den zuständigen Personenkreis
- Online-Zugriff über Internet (sowohl FRONTEND als auch BACKEND) oder Intranet

## Report

> Rücksendungen

#### **Ansichten**

- Online-Historie sowohl FRONTEND als auch im BACKEND
- > Rückmeldung je erfolgter Bearbeitung konfigurierbar

#### **BACKEND**

#### Rolle

> CRM

## Berichte

> Rücksendungen

## **Dialog-Assistenten**

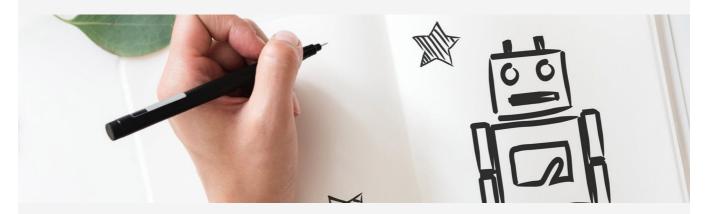
- Rücksendung mit Ticket-ID, Kd.-Nr., Kunde, Rechnungs- / Auftrags- / Lieferschein-Nr., Beschreibung, Warenwirtschafts-Positionen, Status, Reklamationstyp, Reklamationsgrund, Bearbeiter, Fehlerverursacher, Versandart, interner Kommentar, externen Kommentar, diese Änderung für den Kunden sichtbar schalten, Zahlungsverkehr aussetzen, Dateien anhängen, Änderungen mailen an interne Mitarbeiter, Kundenmitarbeiter
- > Benachrichtigungen für interne Mitarbeiter und Kundenmitarbeiter. Eskalationsmails für nicht abgeschlossene Tickets, welche zu lange unbearbeitet oder ohne Lösung bleiben

## **G** SEO Bot Optimizer

Modul für Prozesssteuerung Marketing

Vertrieb

Hat man damals noch viel Werbung über Outbound und das Versenden von Werbe-Flyern betrieben, liegt jetzt der Fokus zunehmend auf den Suchmaschinen à la Google. Bot sei Dank!



Mit unserem Modul findet Google Sie - und attraktiv obendrein!

## **FRONTEND**

- > Automatische Erkennung von Crawlern und Bots und gesonderte Behandlung
- > Apache-Konfiguration für Bilderpfad-Darstellung www.domain.de/catalogItem/505/1001/43/001.jpg wird www.domain.de/Apple-iPhone-5G-Smartphone
- > Dynamische Auslieferung von META Informationen im Quelltext, welche überschrieben werden, sofern diese im BACKEND explizit konfiguriert sind

## **BACKEND**

## **Dialog-Assistenten**

- Browserzuordnung
- > Browser-Versionen
- > Browser-Kontexte
- > Browser-Features
- > Mehrsprachige Überschreibungen von META Informationen wie title und description in den Katalog- und Produktdaten sowie CMS

## **Session Transition**

Modul für Expansion

Wenn in einer Cluster-Umgebung der Load-Balancer einen Besucher plötzlich auf einen anderen Server lenkt, verliert sich die Session, der Kunde muss sich neu einloggen und der noch nicht bestellte Warenkorb ist wieder leer. Ärgerlich für Ihre Kunden.



Die Lösung: Automatisierter Umzug von Sessions in einer Cluster-Umgebung.

Mit der Erweiterung findet eine Server-zu-Server-Kommunikation statt. Damit bleiben Sessions, Merklisten und Warenkörbe stets erhalten.



Modul für Marketing

Ein wichtiges Kennzeichen von B2B Business besteht in der potentiell hohen Anzahl von Bestellern je Unternehmenskunde: Handelt es sich beispielsweise um eine Bank, eine Versicherung oder einen Industriekonzern, so kommen grundsätzlich tausende von Mitarbeitern als Käufer in Frage. Ihr B2B-Kunde wird in diesem Fall großen Wert darauf legen, dass Bestellungen in einem strukturierten und überwachten Prozess entstehen und verarbeitet werden.

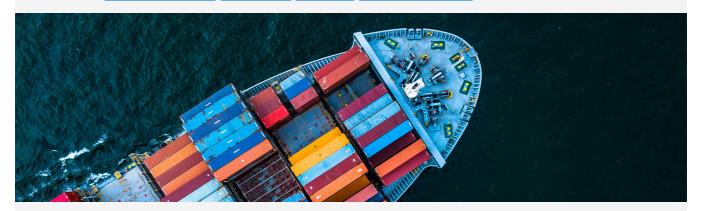


Dazu lassen sich die Mitarbeiter des Großkunden gruppieren (z.B. auf Abteilungsebene), und Kostenstellen sowie Budgets einrichten. Reicht dies nicht mehr aus, kommt ein sogenannter Sammelwarenkorb (SWK bzw. Shared Cart) mit Freigabeprozess ins Spiel. Für den Shared Cart lässt sich in der kundenspezifischen Konfiguration detailliert festlegen, wie Freigaben erfolgen: Eine solche Einstellung wäre z.B., dass der SWK generell oder nur bei Budget-Überschreitungen innerhalb einer Kostenstelle zum Einsatz kommt. Jeder mit Freigabe oder Zurückweisung von Bestellpositionen betraute Mitarbeiter sieht nur den Ausschnitt des Shared Cart, für den er als SWK-Verantwortlicher zuständig ist. Diese Zuständigkeit kann explizit durch Besteller gewählt werden oder vorab festgelegt sein. Das System kann dies alternativ auch implizit ermitteln. Selbstverständlich können beliebig viele Mitarbeiter Ihres B2B Kunden als Besteller und/oder Freigebende fungieren, um sehr flexibel auf die Strukturen in unterschiedlichen Kundenunternehmen einzugehen. Dazu gehört auch die Möglichkeit eines mehrstufigen Freigabeprozesses, bei dem mehrere SWK-Verantwortliche der Reihe nach ihre Zustimmung erteilen. Bei Ablehnung erhalten die Besteller betroffener Warenkorbpositionen eine Nachricht mit Begründung zur Entscheidung des jeweiligen Verantwortlichen.

Bedient Ihr Unternehmen große B2B-Kunden, so hilft der Shared Cart dabei, den Einkaufsprozess gemäß der Regularien Ihrer Großkunden zu gestalten.



Modul für Prozesssteuerung



Zahlungs- und Lieferarten – so individuell wie Ihre Kunden.

#### **FRONTEND**

- > Auswahl der Zahlungs- und Lieferart sowie ggf. zusätzlicher Servicepakete/Dienstleistungen (wie z.B. Waschmaschine liefern, Altgerät mitnehmen und entsorgen, Waschmaschine anschließen)
- > Dynamische Versandkosten-Berechnung anhand von Entfernungsberechnungen unter Verwendung des Google Routenplaners (z.B. für Service-Pakete)

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistenten**

- > Verwaltung von Lieferarten
- > Verwaltung von Zahlungsarten und notwendiger Payment-Schnittstellen
- > Konfigurationen der Logistik-Optionen: Definition der möglichen Kombinationen aus Liefer-/Zahlungsart
- > Festlegung der Lieferkosten zu einzelnen Lieferarten mit unterschiedlichen Einflussgrößen wie Warenwerte, Mengen, Regionen oder Entfernungen.
- > Optionale Definition von Ausschlüssen einzelner Logistik-Optionen auf verschiedenen Ebenen (Sortiment, Produkt, Preislisten, Standorte, etc.).
- > Pflege optionaler Servicepakete/Dienstleistungen (Beschreibungen, Preise, etc.).



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb

Sie möchten Ihre Kunden mithilfe von Fragen zu bestimmten Produkten führen?

Dadurch, dass im BACKEND alle Such-Filter vorliegen, können Einkaufsberater dynamisch und ohne Programmierung erstellt werden. Legen Sie einfach beliebig viele Fragen zu jedem Einkaufsberater an. Diese verknüpft das Modul mit 0/1 Werten (Ja/Nein), Mehrfachauswahlen, Einfachauswahl und schränkt die Liste so peu à peu weiter ein. Jede beantwortete Frage lässt die Trefferliste weiter schrumpfen und hilft dem Kunden dadurch bei seiner Produktauswahl.

Sie möchten als Beispiel einen Fernseher verkaufen.

#### **FRONTEND**

#### Beispielfragen

Wie weit sitzen Sie üblicherweise von Ihrem TV-Gerät entfernt?

> Typ Mehrfachauswahl: 2 - 3,80 Meter

Wollen Sie ein TV Gerät mit einem Curved Display?

> Typ Ja/Nein: Ja, nein

Welche Empfangssituation haben Sie zu Hause?

> Typ Einfachauswahl: Satellit, Kabel, Antenne

Wollen Sie das TV-Gerät mit dem Internet und Heimnetzwerk verbinden?

> Typ Ja/Nein: Ja, nein

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistent**

> Einkaufsberater. Name, Beschreibung, Sortierung, Warengruppenzuordnung, beliebig viele Fragen mit mehreren Zuordnungen von Filter-Antworten, Laufzeit



Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Gerade im B2B-Gschäft sind ähnliche bzw. wiederkehrende Bestellungen für gewisse Abteilungen üblich.

Daher bietet sich eine Einkaufsliste an, die auf die Orderhistorie zugreift und Nachbestellungen mittels Mausklick erneut in den Warenkorb legt. Das spart Ihrem Kunden Zeit und erleichtert es dem Vertrieb und Marketing, passende Angebote zu unterbreiten.

#### **FRONTEND**

#### **Ansichten**

- > Produkt & Cart. Einführung eines Buttons "Auf die Einkaufsliste setzen"
- > Cart. Möglichkeit, Positionen wieder zu löschen. Beim Add2Cart ggf. Hinweis, wenn ein Produkt nicht mehr verfügbar ist. Konfiguration einer Einkaufsliste mit automatischem Kaufintervall.



Modul für Marketing Vertrieb Customer Journey

Von einer Marke erwarten Sie gut geschriebene und vor allem fehlerfreie Texte.



**FRONTEND BACKEND** 

Bieten Sie Ihren Kunden nahezu fehlerfreie Texte an.

# **Dialog-Assistent**

> Überprüfung der CMS-Texte auf Rechtschreibung



Modul für Prozesssteuerung

Die Qual der Wahl











Unterstützen Sie die Kaufentscheidungen Ihrer Kunden durch Bewertungen und Erfahrungsberichte anderer Kunden.

# **FRONTEND**

# **Trefferlisten**

> Durchschnittliche Sterne samt Anzahl der Bewertungen.

#### **Produktseiten**

- > Durchschnittliche Sterne samt Anzahl der Bewertungen. Bei Mouse Over werden alle Details angezeigt. Bei Klick springt man nach ganz unten, wo alle Bewertungen dargestellt sind.
- > Inkl. Vorgaben zum Auslesen und ranken für Google & Co

# **Dialog-Assistent**

> Bewertung über ein 5-Sterne-Ranking: Produkt mit Produktbild, Aliasname, Sterne, Titel, Bewertungstext

# Benachrichtigung

> an den Innendienst

# **BACKEND**

# **Bericht**

> Bewertung: Bewertungsdatum, Titel, Produkt, Bestelldatum, Auftragsnummer, Kunde, Alias

# **Dialog-Assistent**

> Bewertung: Sterne, Titel, Bewertung, Status



Modul für Prozesssteuerung



Durch ein Gewinnspiel erhöhen Sie nicht nur die Aufmerksamkeit Ihres Unternehmens, sondern es wird auch auf allen virtuellen Kanälen schnell geteilt, was den Grad Ihrer Bekanntheit wachsen lässt. Sie sammeln Kundendaten, die Sie später erneut reaktivieren können, wie beispielsweise durch das Versenden von Newslettern.

#### **FRONTEND**

# **Ansichten**

> Automatisch angezeigter Gewinnspiel-Layer mit CallToAction für die Teilnahme zu einem Gewinnspiel

# **Dialog-Assistent**

- > Kontaktdaten inkl. E-Mailadresse
- > Anmeldung zum Newsletter
- > Antworten auf die optional im BACKEND konfigurierten Gewinnspielfragen

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistenten**

- > Gewinnspiel: Name, Beschreibung, Hinweistext, Hinweisbild, Teilnahmebedingungen, Newsletter obligatorisch
- > Optional Gewinnspielfragen und per CMS gestaltete Abschlussseite

# **Bericht**

> Auswertung der Gewinnspielteilnehmer



Modul für Prozesssteuerung Expansion

Tests gehören zu jedem Entwicklungsprozess dazu.

Dies nimmt aber leider oft wertvolle Zeit qualifizierter Mitarbeiter in Anspruch.



Um dem entgegenzuwirken, testen wir große Teile der Software regelmäßig automatisiert. Angefangen bei automatisierten Code-Prüfungen über funktionale Ablauf-Tests bis hin zu Visual-Regression-Tests wird dabei alles abgedeckt. Natürlich lassen sich die Tests entsprechend Ihren spezifischen Anforderungen konfigurieren.

Damit entfällt ein großer Teil des Aufwandes nach jeder Veränderung des Systems für Sie und Ihre Mitarbeiter.



Modul für Prozesssteuerung Vertrieb

Führen Sie zur Arbeitszeiterfassung Ihrer Mitarbeiter noch Excel-Listen, nur um darin später aufwendig auf- und abzurechnen und Statistiken zu führen?

Schlimm genug, dass Sie nicht jederzeit den Status der Projekte in Echtzeit einsehen können und Fragen beantworten können, wie "wo stehen wir jetzt, wer macht alles mit?"



Lösen Sie Ihr Projektmanagement über das Internet effizient und jederzeit aktuell.

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistenten**

- > Verwaltung von Projekten
- > Verwaltung von Teilprojekten
- > Arbeitszeiterfassung der Mitarbeiter

# **Berichte**

- **>** Auswertungen
- Abrechnungskonfigurator
- > Export nach Excel

Über dieses Modul erfolgen alle Abrechnungen samt detaillierter Leistungsverzeichnisse für unsere Kunden.





Im Zuge der Digitalisierung ist es notwendig, Kunden und interne Mitarbeiter über aktuelle Prozessschritte per Mail zu informieren.

#### **BACKEND**

#### **Dialog-Assistenten**

- > Verwaltung und Konfiguration von Benachrichtigungen an interne Mitarbeiter und externe Kundenmitarbeiter mit dynamischen Platzhaltern (wie zum Beispiel #lastname). Nutzung für beliebige Ereignisse, z.B. Registrierungen, Passwort vergessen, Bestellbestätigung, Kataloganforderung, Kontaktformular abgeschickt, Kundenadresse geändert, Anmeldung zu einer Veranstaltung, Gewinnspiele uvm.
- > Mehrsprachige Auslegung. Wenn die Benachrichtigung in einer spezifischen Sprache nicht ausgefüllt ist, so wird die Sprache der nächsten Prioritätsstufe zum automatischen Versenden gewählt.

# Benachrichtigungen

> Versendung der E-Mails im Hintergrund samt Nachverfolgung nicht zustellbarer Nachrichten, z.B. falls Probleme auf Ihrem Mail-Server vorliegen.

# **Turbo Cart**

Modul für Marketing



Im B2C-Geschäft umfasst eine Bestellung oft nur einen Artikel. Anders im B2B-Segment. Darum ist es enorm wichtig, den Bestellprozess für den Kunden zu optimieren und ihm zu ermöglichen, Aufträge schnell und einfach zu platzieren. Anderenfalls riskieren Sie, dass Ihre Auftraggeber abspringen und den nur einen Klick entfernten Mitbewerber als neuen und zukünftigen Lieferanten wählen.

#### FRONTEND

# Platzierung folgender Felder auf der Warenkorb-Seite

- > Direkt-Bestellfeld. Mittels Auto Suggest können Kunden schnell über den Namen oder die Artikelnummer den Warenkorb mit der Tastatur und ENTER befüllen. Diese Befüllung nimmt dabei weniger als 200 Millisekunden in Anspruch. Schneller als Ihre Kunden schauen können.
- > Upload-Bestellfeld. Mittels Drag & Drop kann der Kunden auch eine Excel-Liste mit Artikelnummern und Mengen importieren. Dabei spielt die Reihenfolge keine Rolle, unser System liest die Daten sinnvoll und innerhalb einer Sekunde aus und legt mehrere hundert Positionen in den Warenkorb. 100 Artikel werden in weniger als 1 Sekunde im Warenkorb gelegt und angezeigt.





Unsere B2B E-Business Suite ist für folgende Browser und Versionen optimiert

- > Google Chrome ab Version 48
- > Firefox ab Version 44
- > Opera ab Version 41
- > Safari ab Version 8
- > Internet Explorer ab Version 11
- > MS Edge ab Version 12

Das ist so wichtig, weil die Unterschiede zwischen Browsern und deren Versionen durchaus signifikant sind, und sich das Rendering je Browser unterschiedlich verhält. Ohne konkrete Maßnahmen sehen die Visualisierungen einund derselben Seite auf jedem Browser ein wenig bis deutlich anders aus, was Ihrer Marke letztlich schaden würde.

Im Falle eines Browsers mit einer alten Version erscheint ein Layer mit Hinweisen sowie Links zu Updates für den gerade im Einsatz befindlichen Browser.

# ☐ Video Consult

Modul für

Marketing

Vertrieb

Customer Journe

Nicht immer ist eine persönliche vor-Ort Beratung möglich. Bieten Sie Ihren Kunden einen ganz besonderen Service an und holen Sie diese einfach und digital ab.



Digitalisieren Sie das Verkaufsgespräch zwischen Ihren Mitarbeitern und Kunden. Machen Sie es Ihren Kunden so einfach wie möglich - kein Download, keine Installation und auf allen Endgeräten nutzbar. Das Programm ist auf Ihrem Server installiert und ist damit datenschutzkonform. Mit dem volumenunabhängigen Lizenzmodell zahlen Sie nur einmalig.

#### **FRONTEND**

- Videocalling seitens des Kunden egal ob vom Desktop, Tablet oder Smartphone aus
- > Keine Installation auf dem Endgerät erforderlich
- Läuft vollständig ohne Anmeldung in allen Browsern
- Screensharing geben Sie Ihren Desktop, für Ihre Präsentationen und mehr frei
- Laden Sie Interessenten und Kunden über eine einfache, anwenderdefinierte URL ein
- > Bearbeiten Sie gemeinsam Dokumente
- > Wählen Sie lustige URLs für jede Besprechung aus
- Mit integriertem Chat. Tauschen Sie Nachrichten und Emoticons während Ihrer Videokonferenz aus
- > Vollständig verschlüsselt
- > Keine Anmeldung erforderlich

#### **BACKEND**

- > Konfiguration der zeitlichen Aktivierung
- > Personalisierung
- > Funktionen und Design individuell konfigurierbar



Sie benötigen beste Videoqualität mit kleinstmöglichen Dateigrößen für optimale Ladezeiten, je nach Endgerät?



Videos bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihre Produkte noch detaillierter und umfassender zu präsentieren als dies nur mit Bildern möglich wäre. Der Video Optimizer sorgt dafür, dass jeder Nutzer Ihre Videos genießen kann.

#### **FRONTEND**

Ob Smartphone, Tablet oder Desktop-Rechner, ob im schnellen Festnetz oder unterwegs per Mobilfunk, und egal mit welchem Browser, Ihre Kunden bekommen immer die optimale Videoqualität zur Bewerbung Ihrer Produkte. Der Video Optimizer bietet Ihr Video in unterschiedlichen Dateiformaten und Auflösungen an, sodass für jeden Nutzer und jedes Endgerät das bestmögliche Ergebnis erzielt wird.

#### **BACKEND**

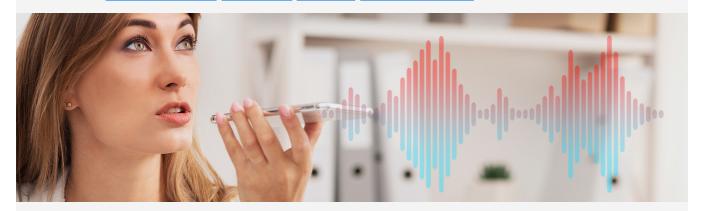
Die von Ihnen im BACKEND hochgeladenen oder via Schnittstelle zur Verfügung gestellten Videos werden automatisch umgerechnet. Sie müssen sich um nichts kümmern.

#### Beispiele für Videoformate

- > Kleine bandbreitenoptimierte Version für **Smartphones**
- > Höhere Auflösung für Desktop-Rechner sowie Tablets oder Smartphones im Querformat
- > 4k-Auflösung für Nutzer mit modernsten Geräten und höchsten Ansprüchen
- > Dateiformate: MP4, OGG, WebM, AVI, HEVC, da ist für jeden Browser etwas dabei



Modul für Prozesssteuerung Marketing



Mithilfe der ICONPARC VoiceSearch brauchen Ihre Kunden Suchanfragen nicht mehr einzutippen, sondern einfach direkt einzusprechen.

#### **FRONTEND**

# Beispiele

- > Was sind Deine Bestseller?
- > Zeige mir Deine aktuellen Aktionen.
- > Ich suche einen Staubsauger.
- > Wie hoch sind die Versandkosten?
- > Wo finde ich den nächsten Händler?





Gutscheine im Internet

# **FRONTEND**

Eingabe des Gutscheincodes im Warenkorb inkl. Validierung

# **BACKEND**

#### Dialog-Assistenten

- > Gutscheinwert als Prozentwert oder Betrag als Netto oder Bruttowert in beliebiger Höhe
- > Laufzeitbestimmung je Gutscheingruppe
- > Freigabe für bestimmte Kunden, Gruppen oder allgemein
- > Freigabe für bestimmte Produkte, Gruppen oder allgemein
- > Begrenzung der Anzahl (z.B. "die ersten 100 Besteller")





Reduzieren Sie die Hemmschwelle des Kaufens durch Merklisten

# **FRONTEND**

## Cart

- > Anzeige von Merklisten mit Artikeln, welche direkt in den Warenkorb (und von dort auch wieder zurück auf die Merkliste) verschoben werden können.
- > Beim Verschieben erscheint ggf. ein Layer mit dem Hinweis, das sich der Preis geändert hat oder der Artikel nicht mehr verfügbar ist.

# **BACKEND**

## **Ansicht**

> Der Vertrieb sieht beim Kunden die Merkliste, sodass dieser ggf. darauf im Verkaufsgespräch aufbauen kann.



Vertrieb



# **FRONTEND**

# **Dialog-Assistent**

> Umfrage mit beliebig vielen Fragen und Antwortmöglichkeiten

# **BACKEND**

# **Dialog-Assistent**

> Verwaltung von beliebig vielen Umfragen

# **Bericht**

> Auswertungen der Umfragen





Eigenes internes Tracking oder Integration von 3rd-Party Tools, wie Google Analytics, Econda, Wiredminds sowie Etracker.

Durch die Sensibilisierung der Internetuser, vor allem bzgl. der Nutzung von mobilen Geräten und durch die Einführung der DSGVO im Jahre 2018, werden inzwischen über externe Tools weniger als die Hälfte der möglichen Daten getrackt, weil die Internetnutzer die Nachverfolgung blocken.

Damit sind Interpretationen nicht mehr eindeutig möglich.

Die Trackinglösung von ICONPARC war schon immer einen Schritt voraus. Weil wir genau wissen, was eine Session ist (Google kann nur im Groben raten), was ein Seitenaufruf ist (Google kann Nachlade-Mechanismen wie den InfinityScroll nicht tracken), wie sich A,B,C-Kunden verhalten, an welchen Stellen genau Ihre Nutzer Artikel in den Warenkorb legen.

Alles datenschutzkonform, weil die Daten nicht bei Google landen, sondern zweckgebunden nur bei Ihnen selbst.



Modul für Prozesssteuerung Marketing Vertrieb



Automatische Konvertierung von HTML in XLS.

Um Preislisten, Reports, Auftragsbestätigungen sowie Angebote authentisch aussehen zu lassen, eignet sich zur Weiterverarbeitung ein XLS-Dokument viel besser, als eine HTML-Seite. Zum einen wird HTML von jedem Client unterschiedlich interpretiert, was zu optischen Unterschieden führt, zum anderen ist die HTML-Darstellung in Mail-Programmen aus Sicherheitsgründen nur sehr eingeschränkt möglich.

Darüber hinaus kann Ihr Kunde eine HTML-Seite nicht als Datei auf dem Datenträger speichern oder bequem an die Buchhaltung weiterleiten.

Nicht so bei einem Excel-File. Das sieht überall gleich aus. Und lässt sich damit spielend leicht ablegen, weiterleiten oder ausdrucken.



Modul für Prozesssteuerung Marketing



Automatische Konvertierung von HTML in PDF.

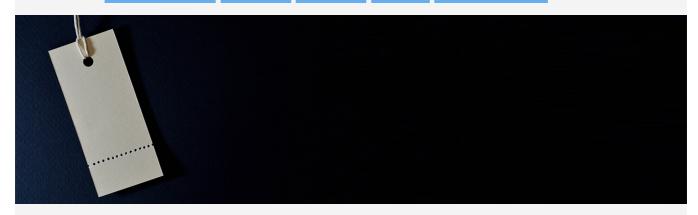
Um Produktseiten, Auftragsbestätigungen sowie Angebote authentisch aussehen zu lassen, eignet sich ein PDF-Dokument viel besser, als eine HTML-Seite. Zum einen wird HTML von jedem Client unterschiedlich interpretiert, was zu optischen Unterschieden führt, zum anderen ist die HTML-Darstellung in Mail-Programmen aus Sicherheitsgründen nur sehr eingeschränkt möglich.

Darüber hinaus kann Ihr Kunde eine HTML-Seite nicht als Datei auf dem Datenträger speichern oder bequem an die Buchhaltung weiterleiten.

Nicht so bei einem PDF. Das sieht überall gleich aus. Und lässt sich damit spielend leicht ablegen, weiterleiten oder ausdrucken.



 Modul für
 Prozesssteuerung
 Expansion
 Marketing
 Vertrieb
 Customer Journey



Erschließen Sie neue Märkte durch die Einführung von White Label Shops, welche auf das individuelle Design des Mandanten konfiguriert und gebrandet wird.



Modul für

Marketing

Vertrieb

Customer Journey

#### Kennen Sie das?

Sie schauen sich Produktdetails an, möchten dann das nächste Produkt sehen, müssen aber zunächst zurück zur Trefferliste. Dort wählen Sie das nächste Produkt, um dessen Details zu betrachten, dann wieder zurück zur Trefferliste, usw. – jedes Mal verbunden mit Wartezeiten. Ganz schön nervig, oder?



Viel angenehmer geht es mit dem Modul Window Shopping: In einer horizontalen Leiste werden auf jeder Produktdetailansicht vorangehende und nachfolgende Artikel aus der Trefferliste angezeigt. Beim Scrollen innerhalb der Leiste werden für bestmögliche Performance nur jene Artikel nachgeladen, die im sichtbaren Bereich liegen.

Bei MouseOver werden weitere Details zu dem jeweiligen Treffer angezeigt, quasi als Vorschau auf die Detailansicht. Beim Anklicken sehen Sie dann das Produkt wie gewohnt mit allen Angaben in der Detailansicht. So macht der Schaufensterbummel auch online Spaß!





Mit dem ICONPARC Modul XMas Calendar bereiten Sie Ihren Kunden eine Freude der ganz besonderen Art. 24 Tage lang können Ihre Kunden jeweils ein Türchen per Mausklick öffnen, und so Zugang zu einem rabattierten Produkt erhalten. So steigern Sie zusätzlich Ihren Umsatz zum Weihnachtsgeschäft.

#### **FRONTEND**

# **Ansicht**

Weihnachtskalender, der die 24 Türchen je Aufruf zufallsgesteuert zeichnet. Bei Klick auf die Zahl, die dem aktuellen Tag entspricht, wird zum rabattierten Produkt weitergeleitet.

#### **BACKEND**

# Dialog-Assistenten

- > Konfiguration von rabattierten Produkten für 24 Tage
- > Upload eines Hintergrundbilds im MediaCenter für den Weihnachtskalender





# Ihr Ansprechpartner

Antoine Levy - COO Dipl.-Ing.

# **Meine Leistungen**

Seit 20 Jahren arbeite ich an Konzeptentwicklungen digitaler Lösungen und Prozesse samt den Ausarbeitungen von Lasten- und Pflichtenheften. In dieser Zeit habe ich über 50 Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand und Konzerne beraten sowie wenige exklusive Plattformen mit unserem Team entwickelt, die auch 20 Jahre später wirtschaftlich sind und stets weiter entwickelt werden. 2020 entschied ich, mich aus dem reinen Beratungsgeschäft zurückzuziehen, um den Fokus auf Umsetzungsprojekte mit unserem Team zu legen. Aktuell leite und designe ich die Digitalprojekte von RED ZAC, GUNZ sowie Gröner.

# Über mich

Mit 12 Jahren entwickelte ich erste Computerprogramme und Software für Büros zur Automatisierung von Prozessen. Nach dem Abitur ging ich zunächst nach Rom und arbeitete als Casting-Assistent und Kameramann bei Shaila Rubin und Andrea Marrari (Der Name der Rose). Später trat ich in die Fußstapfen meines Vaters und studierte Architektur in Straßburg, Paris, Braunschweig und Darmstadt. Ich gewann renommierte Architekturwettbewerbe und setzte Großbauprojekte um. Doch irgendwann beschloss ich, wieder meiner eigentlichen Leidenschaft zu folgen – dem Programmieren und Entwickeln von Software. Seit nunmehr 20 Jahren bin ich Mitinhaber bei ICONPARC.

# Make or buy?

Sie suchen einen Digitalisierungspartner und haben sich für buy entscheiden?

Dann rufen Sie mich gerne an. Zu unserem Leistungsversprechen gehören Termin- und Budgettreue. Mit mir haben Sie einen absolut professionellen und verlässlichen Ansprechpartner, der stets für Sie erreichbar ist!

Rufen Sie mich an - ich nehme mir gerne Zeit für Sie.

+49 (0)89 - 15 90 06 43

beratung-al@iconparc.de

