

Wir bauen Lieblingsportale

VANTAiO

Kurzversion

Kundenportale mit SAP und VANTAiO

Durch Digitalisierung mehr Zeit für den Menschen

www.vantaio.com



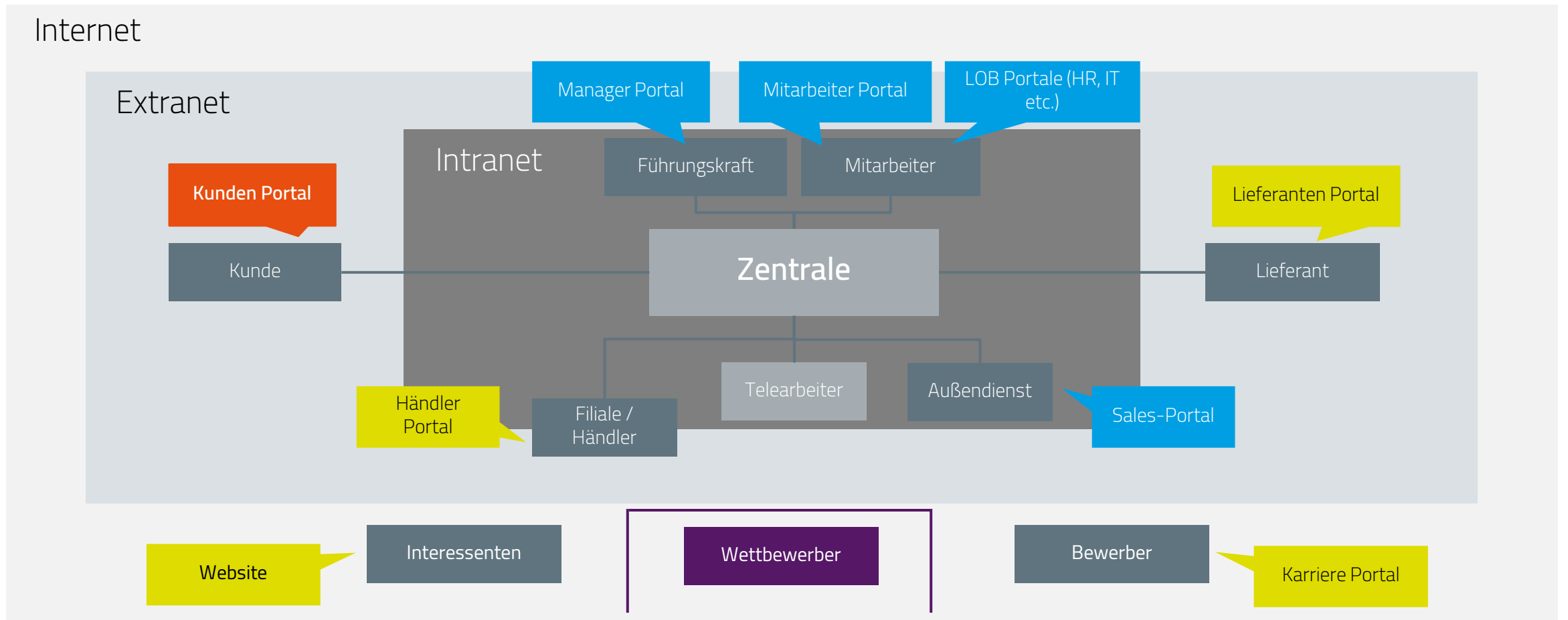


An extranet is a computer network that allows controlled access from the outside, for specific business or educational purposes. In a business-to-business context, an extranet can be viewed as an extension of an organization's intranet that is extended to users outside the organization, usually partners, vendors, and suppliers, in isolation from all other Internet users. (Quelle: <http://en.wikipedia.org/wiki/Extranet>)

- › Business-to-Business (B2B)
- › Business-to-Consumer (B2C)
- › Business-to-Employee (B2E) (Subsidiaries, outside)

Varianten von Portalen in Unternehmen

Interne und externe Portale





Kundenportal

- › Zugriff auf Service- und Supportdienstleistungen für Produkte im B2B und B2C Umfeld
- › Tracking von Bestellungen, Lieferungen und Verfügbarkeiten. Bereitstellung / Übersicht der getätigten Geschäfte
- › Personalisierte Kundenangebote durch „Kenntnis“ der Kundeninfrastruktur und Einsatzzwecke
- › System für Bestellungen, Nachbestellungen, Aussprache von Empfehlungen für andere Kunden

Kundenportal als Werkzeug im Vertrieb

Optimaler Kundenservice in einer neuen Dimension



Kompetent, komplett und
nah am Kunden

Um im globalen Wettbewerb bestehen zu können, spielen Image und Kundenbindung eine tragende Rolle. Web basierte Kundenportale sind dabei das ideale Werkzeug, um B2B oder B2C Kunden weltweit und zeitzoneübergreifend mit Informationen zu versorgen und geschäftsrelevante Services bereitzustellen.

Kundenportal: Showcase

Informative Einstiegsseite für Ihre Kunden



Max Müller07:10

HOME

PRODUCTS 

MY SERVICES

FAQ

CONTACT

Welcome in our new Extranet. Would you like to start an introductory tour? [Click here to start a tour!](#) 



Welcome Max Müller!
Good to see you again!

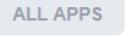
News 



November 05, 2018 at 1:34 pm

Offshore wind farm Arkona built in record time

The Arkona offshore wind farm is fully built. The joint project between Venergy and the Norwegian energy company Equinor completed the installation of the wind turbines in record time and is largely finished. According to Venergy, the 60th and last turbine was installed in the German Baltic Sea.

Recent Apps 



POSTBOX



DOCUMENT MANAGER



USER PROFILE



BILLS

Maintenance work! 

Due to maintenance work,

Kundenportal: Showcase

Beispiel einer Informationsseite

The screenshot displays the Venergy customer portal. The top navigation bar is red with the Venergy logo on the left and utility icons (search, language, notifications, user profile 'Max Müller', time '09:01', and a share icon) on the right. A language dropdown menu is open, showing options for English, German, French, and Spanish. The main content area features a large banner for '100% eco natural gas' with a background image of a person in a field. Below this is a section titled 'More than 6 million satisfied customers' with a subtext about green electricity and a photo of a smiling woman. On the right, there is a 'Frequently Asked Questions (FAQ)' section with three expandable items: 'HOW IS THE GAS PRICE COMPOSED?', 'CAN I CHANGE MY ELECTRICITY OR GAS PROVIDER?', and 'WHAT IS ECO GAS AND WHAT DOES IT CONSIST OF?'. A left sidebar contains navigation links for HOME, PRODUCTS, MY SERVICES, FAQ, and CONTACT.

venergy

Our Promise

100% eco natural gas

More than 6 million satisfied customers

You want green electricity? Then you are right at venergy. Since 2009 we

Frequently Asked Questions (FAQ)

HOW IS THE GAS PRICE COMPOSED? +

CAN I CHANGE MY ELECTRICITY OR GAS PROVIDER? +

WHAT IS ECO GAS AND WHAT DOES IT CONSIST OF? +

*ÄNDERN

Kundenportal: Showcase

Integrierte Anwendungen und Services





 HOME

 PRODUCTS +

 MY SERVICES

 FAQ

 CONTACT

 **Document Manager**   

Home / My Services / Document Manager



	Name 	Size	Last Amended	Last Editor	Action
	My Bills	8744 kb	05.12.2018	Venergy	
	Form	123 kb	01.12.2018	Max Müller	
	Gas contract	43 kb	18.05.2018	Max Müller	
	Elec. contract	34 kb	17.05.2018	Max Müller	

Anforderungen an ein Kundenportal

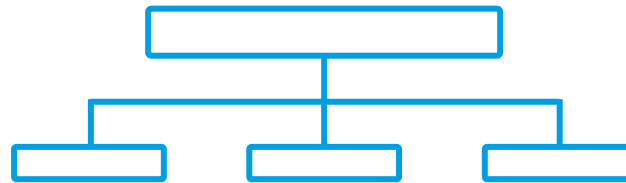
Worauf sollte man bei der Umsetzung achten?

Beste Gebrauchstauglichkeit aus Endbenutzersicht („TCE“)



- › Selbsterklärende Benutzerinterfaces, auch bei Gelegenheitsanwendung für non-Power User
- › Attraktives, modernes Design mit Joy of Use Design
- › Personalisierung an den persönlichen Bedarf, Mitdenkendes Portal
- › Bestmögliche Nutzbarkeit mit verschiedenen Geräten und Browserversionen

Integriert in die vorhandene IT Infrastruktur



- › (Sichere) Integration in die bestehenden Backendsysteme zur Nutzung von Daten und Prozessen
- › Vermeidung von Datenredundanzen, Wiederverwendung der Informationen
- › Strategisch tragfähige Schnittstellen und Machine to Machine Interfaces

Administrierbarkeit und Beherrschbarkeit im Alltag



- › Governance und klares Regelwerk für Betrieb und Weiterentwicklung
- › Einfache Bedienung der Werkzeuge (Administration, Content Management etc.)
- › Selbständige Erweiterung- und Anpassungsmöglichkeit des Systems
- › Effizienz und Flexibilität in der Entwicklung/Anpassung des Systems auf den eigenen Bedarf

Einführung eines Kundenportals

Wie geht das? Gleichzeitige Betrachtung von drei Umsetzungsdimensionen

User Experience: Mensch & Unternehmenskultur



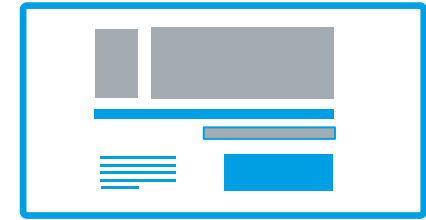
- › Online Konzeption
- › Design
- › Personalisierung
- › Kultureller Wandel
- › Inhalte
- › Support & Training
- ›

Prozesse: Business & Strategie



- › strategische Anforderungen
- › Unternehmensanforderungen
- › Prozesse
- › Governance
- › Rollout im Unternehmen
- ›

Technologie

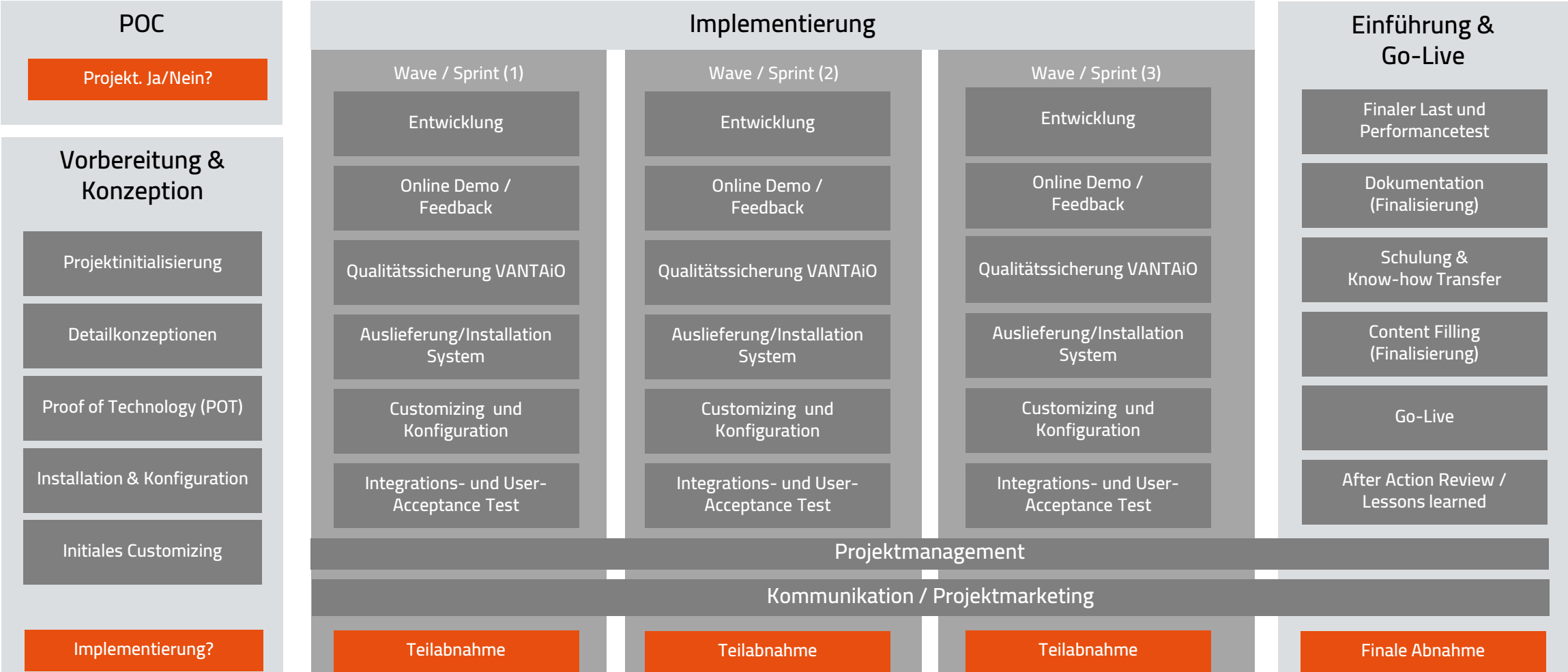


- › technologische Anforderungen
- › Benutzerpflege
- › Migration
- › Entwicklung
- › Customizing
- › Betriebshandbuch
- › Infrastruktur
- › ...



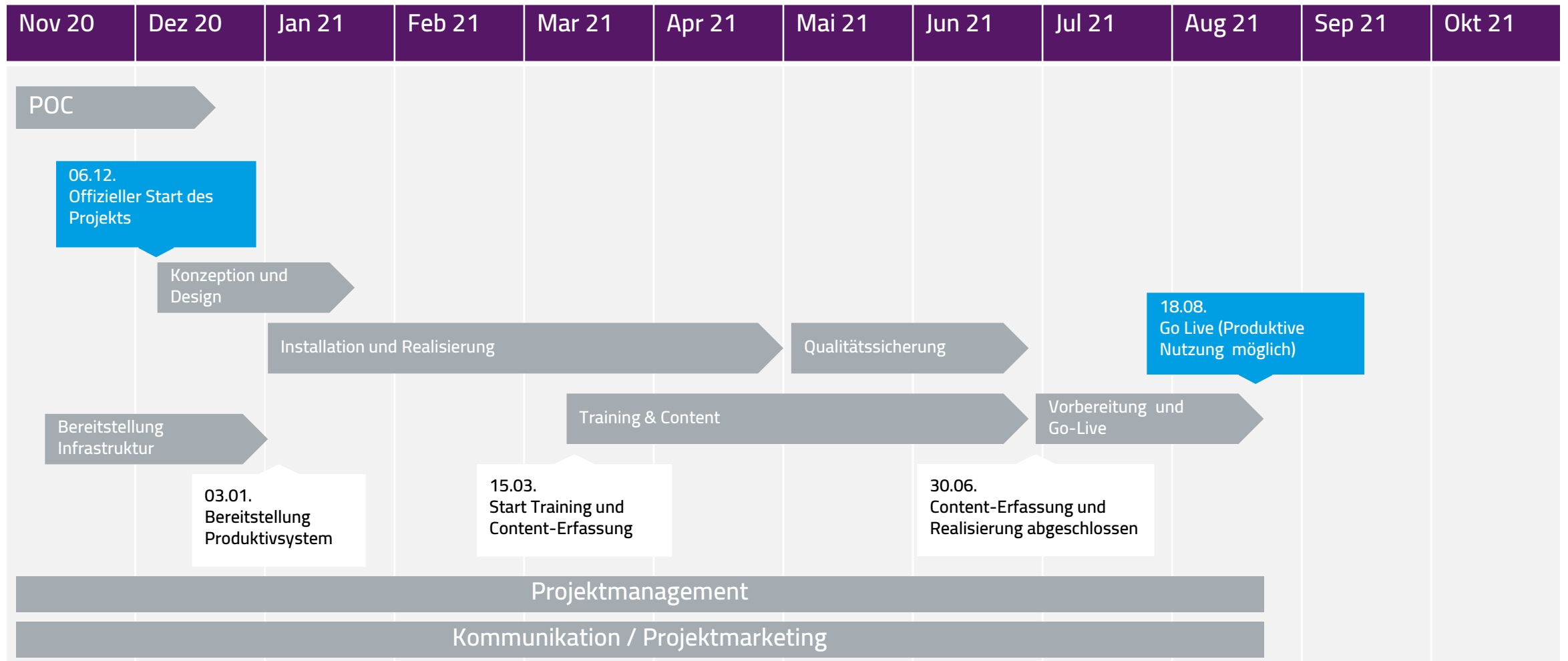
Umsetzung eines Kundenportals

Struktureller Projektablauf (Exemplarisch)



Umsetzung eines Kundenportals

Möglicher zeitlicher Projektablauf



Kundenportal: Schritt für Schritt zum Ziel

Typische Bausteine für ein B2B-Kundenportal

Registrierung	Kundenprofil	Benutzerprofil	Login Page	Logout Page	Cookie Zustimmung	Nutzungs- bestimmung
Persönliche Begrüßung	Einführungstour	Welcome Message	People (Ansprechpartner)	Benutzerfeedback / Rating	Application Integration	Application Launcher
News & Activity Center	Postbox (Message Center)	Zentrale Aufgabenliste	Events / Veranstaltungen	World Time Clock	Umfrage	Chat
Document Browser	Glossar	Bild / Text	Medienbühne	Mediengalerie	RSS Feed	Systemmeldung
Tabelle	Video	Visual Navigator	Verwandte Themen	Promotion Teaser	Frequently Asked Questions (FAQ)	Downloads
Social Media Integration	Value Statement	...	...	...	...	...

Kundenportal: Schritt für Schritt zum Ziel

Kundenindividuelle Anwendungen und Services

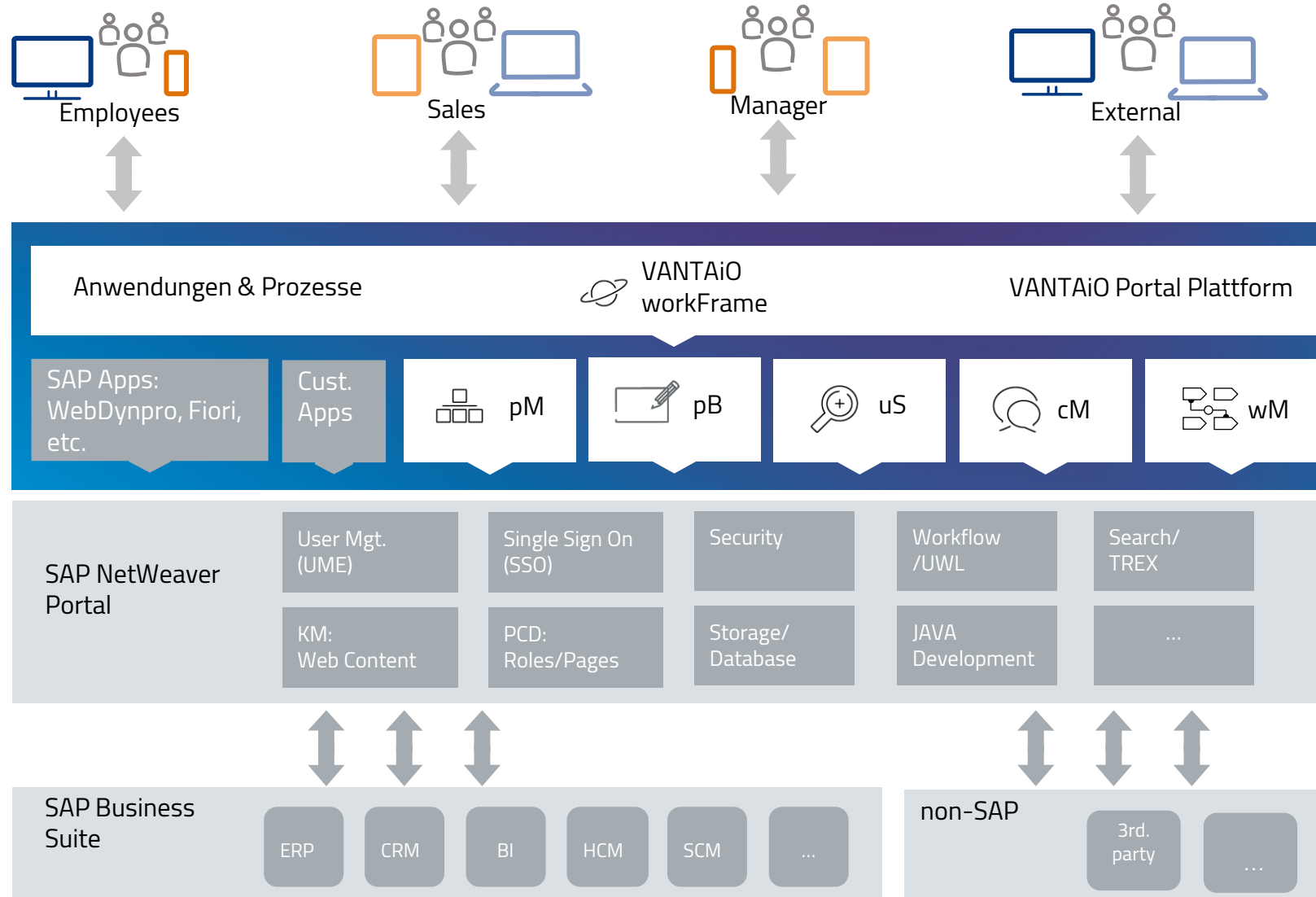
Typische Kundenportale lassen sich in ihrer Funktionsweise und übergreifenden Funktion zu 60-70 % standardisieren. Allerdings sind es häufig auch die individuellen Services, die den besonderen Mehrwert für den Kunden ausmachen.

Typische individuelle Services:

Bestellungen	Konditionen	Reklamation	Rechnungen	Verträge	Offene Posten	Allgemeine Dokumente
Gewichts- und Währungsrechner	Ideen / Verbesserungsvorschläge	Auswertungen / Kennzahlcockpit	Termin vereinbaren	Freie Kundenanfrage	Verbrauchsrückmeldung	Maschinenverwaltung
Ersatzteilübersicht	Produkt Konfigurator	Digital Showroom	Austauschplattform / Community	Reklamation	...	...

Architekturbeispiel 1

Technische Architektur SAP Enterprise Portal

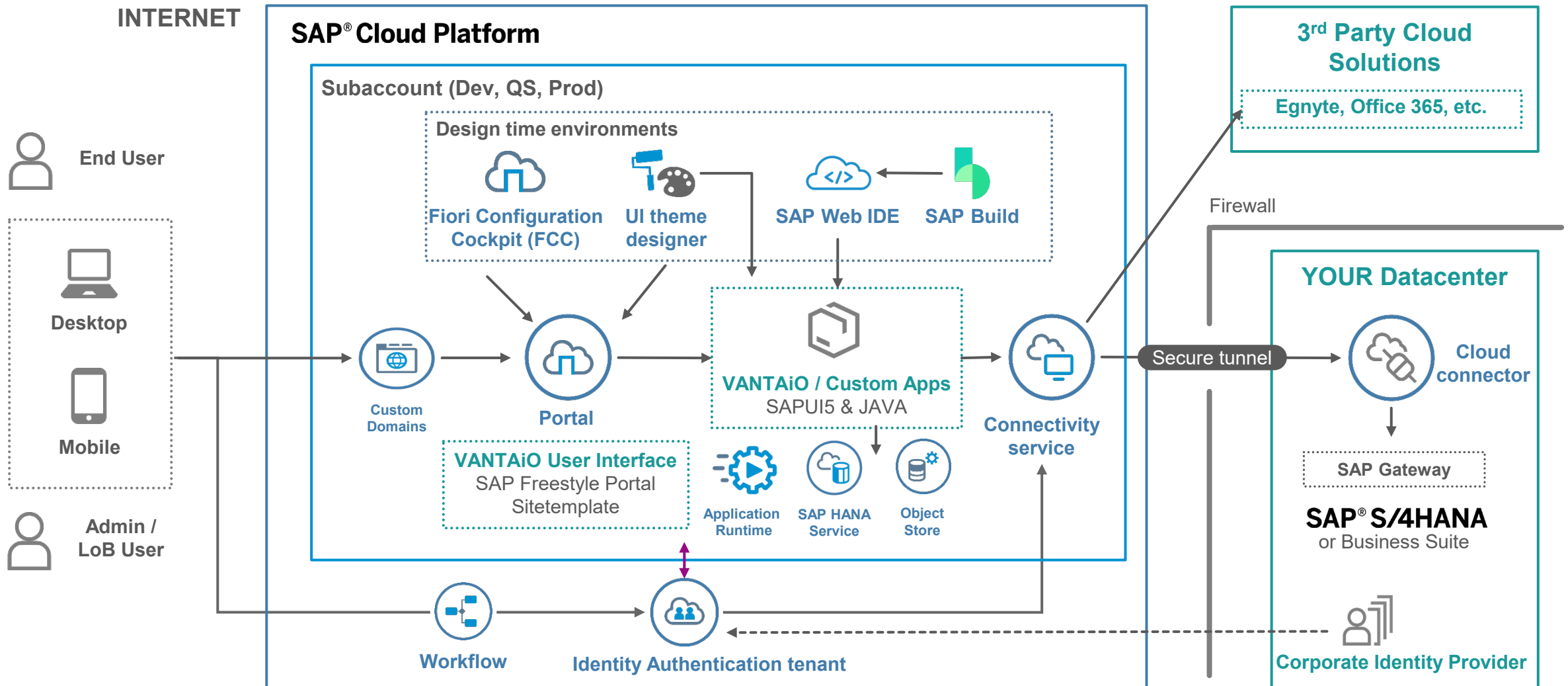


VANTAiO Framework integriert Content & Applikationen, der Zugriff ist voll responsiv!

Persistenzschicht für Dokumente & Web Content ist die KM Plattform, für die Rollen und Seiten das Portal Content Directory

Architekturbeispiel 2

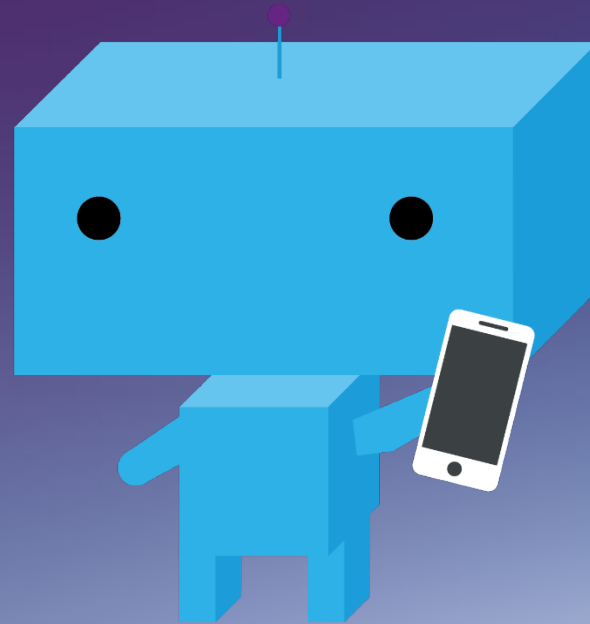
Technische Architektur SAP Cloud Platform Portal



Sie möchten noch mehr zu dem Thema erfahren?

Kontaktieren Sie uns. Wir senden Ihnen gerne
die vollständige Präsentation zu.

VANTAiO GmbH & Co. KG / Rheinstraße 4N / 55116 Mainz
T +49 6131 62228-0 / F -70
www.vantaio.com
info@vantaio.com



Email:
info@vantaio.com

© 2021 VANTAiO GmbH & Co. KG

Die Weitergabe und/oder die Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch die VANTAiO GmbH nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von VANTAiO bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken.

VANTAiO übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. VANTAiO steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.