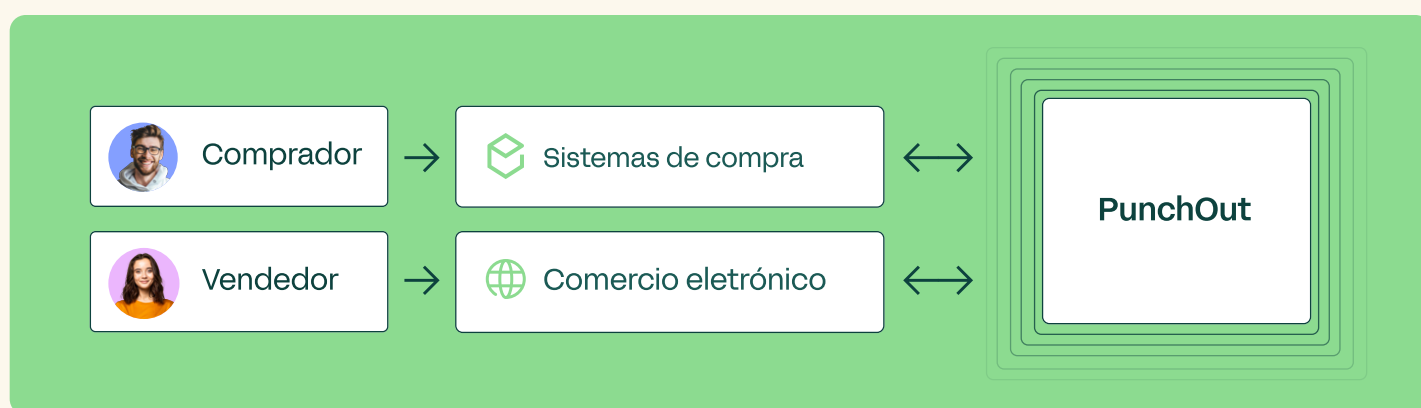


# Rápida creación de catálogos PunchOut integrados con SAP y SAP Ariba



## ► El reto

Los catálogos PunchOut integrados son la forma más ágil y menos problemática de realizar transacciones entre compradores y vendedores P2P. Sin embargo, sabemos que a menudo es muy difícil conseguir que los proveedores adopten esta forma de trabajar.

Los proveedores pequeños no tienen el grado de madurez digital suficiente como para digitalizar su catálogo, implementar un Ecommerce B2B y desarrollar la integración con SAP o con SAP Ariba.

Por otro lado, los proveedores grandes que sí disponen de una plataforma de comercio electrónico B2B, deben pedir a su departamento de IT que desarrolle una integración PunchOut que suele costar más de 8 meses, y no suele estar entre sus prioridades.

El resultado es que el 80% de los proveedores no pueden integrarse vía PunchOut, y acabamos recurriendo a hosted catalogs que hay que cargar y actualizar manualmente. Esto reduce la calidad del catálogo y la fiabilidad de los datos, además de ofrecer una experiencia de usuario compleja, con ciclos de adquisición más lentos, errores y costes de procesamiento más elevados.

## ► Presentamos Sales Layer Connect

Connect de Sales Layer permite crear catálogos digitales intuitivos y visuales de forma muy sencilla para cualquier usuario. Crea catálogos desde cero y, según tu volumen de datos, en cuestión de minutos, preparados para SAP Ariba y SAP, y habilitados para PunchOut.

## Ventajas para el comprador

1. Sales Layer Connect aporta un nivel superior de control al comprador en comparación con los punchouts tradicionales. El comprador puede recibir alertas de las modificaciones que se hagan en los catálogos, e incluso puede bloquear campos para que el proveedor no pueda modificarlos.
2. La plataforma permite la digitalización del catálogo de cualquier proveedor, sin importar su nivel de madurez digital o la planificación de su equipo de IT, proporcionando a los compradores una amplia variedad de opciones.
3. Los compradores siempre tienen acceso a información de productos más detallada y completa a través de la plataforma, ya que permite a los proveedores incorporar una variedad de datos, incluyendo archivos, vídeos y otros recursos, enriqueciendo así la experiencia de compra.

## Ventajas para el proveedor

1. Tus proveedores son capaces de generar un catálogo digital a partir de un simple Excel o un archivo CSV que se puede cargar manualmente o que se exporta periódicamente desde un ERP o sistema de gestión de inventario o stock.
2. La plataforma coteja los campos automáticamente y les permite revisar y enriquecer la información de sus productos.
3. A continuación, la información se introduce automáticamente en Ariba y llega al comprador.

## ► Alta rentabilidad para compradores y proveedores

El modelo comercial está diseñado para facilitar una adopción masiva de proveedores (manteniendo barreras de entrada bajas) y es flexible para dar cabida a ser financiado por el comprador, financiado por el proveedor, o un modelo híbrido.

## ► Facilidad de implementación

El proceso de implantación no requiere ninguna intervención técnica ni informática por parte del proveedor, y está respaldado por la experiencia en gestión de proyectos de Sales Layer. La digitalización de un proveedor mediante Sales Layer se completa en un promedio de sólo **2 semanas**.

El modelo garantiza un **retorno de la inversión en 1 año** para todas las partes, con una barrera de entrada baja.

## ► ¿Por qué Connect?

Sales Layer es el único partner homologado por SAP capaz de ofrecer a tus proveedores la creación rápida y sencilla de Ecommerce B2B preparados para PunchOut y compatibles con SAP y con SAP Ariba.

Nuestra plataforma se actualiza constantemente, lo que garantiza que nuestros clientes reciben una experiencia mejorada a lo largo del tiempo.