

DIE 5 HAUPTGRÜNDE FÜR SYSTEMMIGRATION IM E-COMMERCE



Skalierung

Nicht umsonst ist die Formulierung „wo drückt der Schuh?“ sprichwörtlich für die Herausforderungen, die Unternehmen mit Wachstum im E-Commerce beschäftigen.

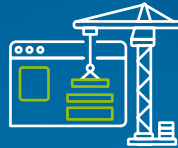
Damit Ihre Digitalprodukte möglichst flexibel beziehungsweise skalierbar sind, investiert Salesforce, das seit jeher Cloud-only favorisiert, außerdem viel in die Entwicklung von künstlicher Intelligenz (KI). So wird Skalierung hier nicht nur bei Hosting oder Performance, sondern auch bei Themen wie verbesserter Personalisierung großgeschrieben.



Cloud-Move

Als einer der führenden Anbieter von cloudbasierten Softwarelösungen – sei es für E-Commerce, Marketing oder Vertrieb – bietet Salesforce eine zuverlässige Cloud-Infrastruktur.

Mit diesen erfolgreichen Updates der Commerce-Software auf die nächsthöhere Version und die Wartung von Servern automatisch und regelmäßig. Ist man also einmal zu einer cloudbasierten Salesforce-Lösung migriert, ist Migration kaum noch ein Thema.



ARCHITEKTUR-ANPASSUNGEN

Salesforce investiert stark in das Thema Digital-Experience-Plattform (DXP). Zurecht, denn diese Weiterentwicklung der Shop-Architektur erlaubt beste User-Experiences und somit Vorteile im Wettbewerb.

Der DXP-Ansatz wirkt sich im Falle von Salesforce besonders bei cross-funktionalen Use-Cases positiv aus, etwa bei Selfservice-Portalen, die im B2B sehr gefragt sind: So wird der reine E-Commerce erweitert – beispielsweise um Service-Anfragen, die mittels Salesforce Service Cloud direkt bearbeitet werden können.

Indem außerdem das Thema Integration bei Salesforce großgeschrieben wird, bedeutet das für neue Features und Dienste flexiblere Deployments und kürzere Entwicklungszyklen.

Dadurch ist bei einer Salesforce-Architektur die jeweilige Time-to-Market, verglichen mit umfassenden Updates bzw. Migrationsaufwänden, erfreulich kurz, sodass sie sich flexibel an die Unternehmensbedürfnisse anpassen kann und lange zukunftsfähig bleibt.



Änderung der Rahmenbedingungen

Nicht nur Unternehmen und Märkte entwickeln sich weiter, auch gesetzliche Rahmenbedingungen. Wenn sich diese – wie etwa im Fall der DSGVO vor wenigen Jahren oder dem »Barrierefreiheitsstärkungsgesetz« in Kürze – unmittelbar auf E-Commerce-Themen auswirken, muss das in der Migrationsstrategie beachtet werden.

So werden neue Vorgaben zur Chance: für mehr Sicherheit und für Effizienz durch eine proaktive Umsetzung. Von einer besseren User-Experience für alle ganz zu schweigen!



Business Case

Salesforce punktet mit Lösungen, die jeweils für B2B oder B2C modernste E-Commerce-Performance und -Features bedeuten.

Somit eignet sich der Hersteller auch, wenn sich der Business Case von Unternehmen verändert oder wenn sich deren Geschäftsfeld – etwa durch zunehmende Internationalisierung – erweitert.



HIER DAS VOLLSTÄNDIGE
MIGRATIONS-WHITEPAPER
HERUNTERLADEN

WEB www.dotSource.de | E-MAIL info@dotSource.de

@dotSource SE

@dotSource

@dotSource SE