

TreviPay und Lenovo

Die Formel für dreistellige Zuwächse beim durchschnittlichen Bestellwert



114 Prozent Zuwachs beim durchschnittlichen Bestellwert

Lenovo hat das TreviPay-Kreditprogramm „Pay by PO“ integriert und damit den AOV (Average Order Value) um 114 % gesteigert.

Der Kunde

Lenovo ist ein weltweit agierender Hersteller von Laptops, Tablets, Monitoren, Zubehör, Smartphones, Software und anderen Technologielösungen.

Die Herausforderung

Lenovo hatte eine E-Commerce-Plattform eingeführt und damit seine Verkaufsprozesse deutlich digitalisiert. Daher suchte das Unternehmen nach einem effizienten Weg, Kunden flexible Netto-Zahlungskonditionen zu bieten.

Die Lösung

Lenovo nutzt TreviPay für seine LenovoPRO B2B-Shops und bietet den Käufern ein flexibles und einfaches Online-Käuferlebnis.

“Die von TreviPay angebotene Zahlungslösung hat uns neue Möglichkeiten im B2B-Bereich eröffnet. Indem wir den Käufern mehr Kontrolle über ihren Cashflow geben und den Buchhaltungsprozess straffen, können wir ihnen den **bestmöglichen Service bieten.**”

ANGUS CORMIE

Director, EMEA Ecommerce, Lenovo

Die Erfolgsstory

Lenovos Ziel war klar: die internationalen B2B-Verkäufe massiv steigern. Dazu bietet der Konzern seinen Geschäftskunden jetzt eine flexible Möglichkeit, ihre Computer und ihr Zubehör zu bezahlen. Lenovo hat TreviPay in seinen LenovoPRO B2B-Onlineshops in 14 Ländern eingeführt.

Mit TreviPay verfügt Lenovo über ein erstklassiges, skalierbares Online-Zahlungsprogramm, das Käufern die Möglichkeit bietet, per Bestellung (PO) mit attraktiven Zahlungszielen an der Kasse zu bezahlen. Lenovo-Kunden ist die bequeme Zahlungsart als “Lenovo Invoicing” bekannt.

TreviPay bietet den B2B-Käufern von Lenovo ein effizientes, privatkundenähnliches Einkaufserlebnis. Schluss mit Reibungsverlusten, die bei geschäftlichen Einkäufen an der Tagesordnung sind. Die Online-Zahlung ist für die Käufer vollständig lokalisiert. Vom ersten Antrag bis zur Zahlung finden die Käufer alles, was sie brauchen, online in einem komfortablen, Lenovo-gebrandeten Käuferportal. Das System

vereinfacht die Buchhaltung sowohl für Lenovo als auch für seine Geschäftskunden.

Erfreuliches Resultat ist eine stärkere Kundenbindung. Kunden kaufen häufiger erneut, während Lenovo gleichzeitig Cashflow verbessert und seine B2B-Programme weltweit skalieren kann.

Das Angebot von TreviPay als Zahlungsoption hat den durchschnittlichen Bestellwert (AOV) auf den LenovoPro-Websites verdoppelt. Die AOVs waren 4,5 Mal höher als bei anderen Online-Bestellungen von Lenovo. Die Nachfrage nach TreviPay war bei den B2B-Käufern von Lenovo von Anfang an hoch und wächst weiter.

Angus Cormie, Direktor, EMEA E-Commerce bei Lenovo, sagt über die TreviPay-Lösung: „Die von TreviPay angebotene Zahlungslösung hat uns neue Möglichkeiten im B2B-Bereich eröffnet. Indem wir den Käufern mehr Kontrolle über ihren Cashflow geben und den Buchhaltungsprozess straffen, können wir ihnen den bestmöglichen Service bieten.“



Wenn Sie an TreviPays Kreditlinienprogramm „Zahlung pro Auftrag“ für Ihre Geschäftskunden interessiert sind, **kontaktieren Sie uns, um mehr zu erfahren.**

www.TreviPay.com/de