

## **Nueva tienda web B2B: Leoni facilita a los clientes el pedido de productos para la robótica industrial**

- Enfoque en la digitalización y la internacionalización
- Tiempos de entrega más rápidos gracias a la eliminación de las lentas solicitudes de presupuesto

**Nuremberg/Hannóver, 25 de marzo de 2021 - Leoni, proveedor global de soluciones de gestión de energía y datos en el sector de la automoción y otras industrias, lanza su primera tienda web en el mercado de la automatización de fábricas y ofrece a sus clientes el nuevo canal de venta digital con efecto inmediato en [www.factory-automation-shop.com](http://www.factory-automation-shop.com). Los plazos de entrega más cortos, la mayor flexibilidad y el ahorro de tiempo en los pedidos aumentan la satisfacción de los clientes.**

Leoni está abriendo nuevos caminos: Con su tienda web, la empresa se centra en particular en la expansión de su negocio empezando con los artículos standard como por ejemplo soportería, cables o tubos los pequeños clientes. Los productos más vendidos en este segmento ya están disponibles en línea y se irán ampliando sucesivamente. Las potentes funciones de búsqueda y filtrado, la visualización del historial de pedidos, las listas de seguimiento y las cómodas funciones, como la reordenación o el reenvío de la cesta de la compra, facilitan el proceso de pedido a los compradores.

### **Mejores ventajas para el cliente**

La tienda web ofrece un contenido de asesoramiento detallado y más información sobre los productos que los actuales catálogos o folletos de productos. Las páginas detalladas de los productos abarcan toda la información de un vistazo que antes los clientes tenían que recopilar en varios documentos. Los datos precisos de los productos sobre dimensiones, funcionalidad, cantidad, plazo de entrega, precio, etc. se presentan en una sola página. Las imágenes de alta calidad y las siempre útiles fichas técnicas responden a las preguntas al momento.

Además, la tienda web de Leoni también simplifica las opciones de pedido para los clientes de todo el mundo. La accesibilidad a la tienda durante las 24 horas del día, independientemente de las diferentes zonas horarias, es sólo una de las ventajas. La información demográfica, como los idiomas, las monedas y la información de envío, completan las ventajas para el cliente.

"Vemos la tienda web como un complemento y apoyo ideal para nuestro equipo de ventas. El contacto personal e individual con muchos clientes es y sigue siendo indispensable", subraya Ulrich Raupach, Director de Ventas y Desarrollo Comercial de la Unidad de Negocio de Soluciones Robóticas.

### **Digitalización en todas las áreas**

Leoni lleva 10 años utilizando Sales Cloud de Salesforce. Por tanto, la integración de la tienda web en el sistema existente a través de Salesforce Commerce Cloud era el siguiente paso lógico. Ofrecer canales de venta en línea no sólo es importante en la pandemia actual. Desde hace años, la tendencia va en dirección a los canales digitales, incluso cada vez más en el sector B2B. Estos cambios en el comportamiento de compra persistirán incluso después de la crisis, especialmente entre los pequeños clientes que ya tienen opciones de pedido flexibles. Mejorar continuamente la experiencia de compra de nuestros clientes y, por tanto, impulsar el negocio de nuevos clientes es una cuestión que preocupa a Leoni.

Para Leoni, la introducción de la tienda web es un hito importante en términos de digitalización, que no debe ni puede reflejarse exclusivamente en el desarrollo de productos, sino que también tiene efecto en todas las demás áreas de la empresa, esta vez en las áreas de marketing y ventas.

 *Tiene el material gráfico pertinente en esta nota en <https://www.leoni.com/en/press/releases/details/nueva-tienda-web-b2b/>*

### **Acerca del grupo Leoni**

Leoni is a global provider of products, solutions and services for energy and data management in the automotive sector and other industries. The value chain encompasses wires, optical fibers, standardised cables, special cables and assembled systems as well as intelligent products and smart services. As an innovation partner

Leoni es un proveedor global de productos, soluciones y servicios para la gestión de energía y datos en la industria del automóvil y otros sectores. La cadena de generación de valor comprende hilos, fibras ópticas, conductores estandarizados, cables especiales y sistemas confeccionados, así como productos y servicios inteligentes. Leoni asiste a sus clientes como socio innovador y proveedor de soluciones con gran experiencia en desarrollo y sistemas. El grupo empresarial con cotización en bolsa emplea a más de 95,000 personas en 32 países y alcanzó unas ventas consolidadas de 4.800 millones de euros en 2019.



**Contacto para prensa especializada**

Anniek Gerstenberger  
Manager Marketing Robotics  
LEONI protec cable systems GmbH  
Teléfono +49 511 820793-33  
E-mail [anniek.gerstenberger@leoni.com](mailto:anniek.gerstenberger@leoni.com)

**Contacto para prensa económica**

Sven Schmidt  
Corporate Public & Media Relations  
LEONI AG  
Teléfono +49 911 2023-467  
Fax +49 911 2023-10467  
E-mail [presse@leoni.com](mailto:presse@leoni.com)