

Торговая B2B система

Разработка, внедрение и сопровождение

Кому это нужно и зачем?



Дистрибуция

- ✓ Автоматизация работы с регионами и филиалами
- ✓ Автоматизированное управление отображением «остатков» в регионах
- ✓ Контроль дилеров и управление их ценовой политикой
- ✓ Маркетинговые инструменты для увеличения лояльности и мотивации дилеров



Оптовая торговля

- ✓ Управление контрагентами и их ценовой политикой
- ✓ Управление рекламациями
- ✓ Разветвленные алгоритмы персонального ценообразования



Производители

- ✓ Быстрая система для подбора товаров при большом количестве позиций
- ✓ Сокращение времени на согласование заказа и запуск его в производство
- ✓ Ускорение отгрузок за счет оптимизации системы отгрузок
- ✓ Сокращение складских издержек

Задач, которые мы решаем - десятки, вот самые популярные:

- ✓ Разделение заказов по признакам (производственная площадка / склад / филиал)
- ✓ Закрепление заказов за конкретным менеджером, складом (филиалом) или производственной площадкой
- ✓ Отслеживание он-лайн информации об изменении заказа в целом и по каждой позиции
- ✓ Автоматизированное выставление счетов и коммерческих предложений
- ✓ Автоматизированная подача рекламаций контрагентом и отслеживание их статуса
- ✓ Автоматизированное выведение информации по взаиморасчетам для конкретного контрагента
- ✓ Настраиваемые алгоритмы ценообразования для контрагентов
- ✓ Автоматизированный обмен данными с системами бухгалтерского и складского учета
- ✓ Управление сотрудниками (делегирование доступов для работы системы/права.)
- ✓ Управление юр. лицами - разделение заказов, платежей и претензий при работе одного заказчика от нескольких юр. лиц, ведение отдельной истории по каждому

Опыт

Накопленный опыт позволяет нам создавать качественные проекты, предлагая клиентам оптимальные решения для реализации.

На сегодняшний день нами разработано и поддерживается 10 B2B проектов различной направленности.



Примеры выполненных проектов



B2B площадка
крупного производителя



Группа компаний FoamLine занимается производством и реализацией поролона и является лидером данного рынка в России. В состав Группы компаний входят 9 заводов по производству и переработке ЭППУ и 10 резательных центров в России.



Площадка для отображения полного ассортимента продукции всех заводов компании, ускорения и автоматизации работы с постоянными заказчиками.

Особенности проекта:

- ✓ Быстрая фильтрация по более чем 500 000 позиций со всех заводов.
- ✓ Масштабируемая система с упрощенным добавлением каждой последующей площадки (завода-производителя)
- ✓ Ускоренная форма добавления товара в заказ, фильтр мгновенно отображает все доступные товары, соответствующие выбранным параметрам, а также товары из последних заказов.
- ✓ Автоматическая разбивка всей номенклатуры заказа по площадкам (заводам производителям) для удобства производства и по группам товаров для бухгалтерии.
- ✓ Сложный алгоритм прохождения заказа по цепочке статусов – часть статусов присваивается автоматически, часть приходят из 1С, на некоторые статусы завязана блокировка заказа для редактирования.
- ✓ Отображение данных из 1С по взаиморасчетам и бонусным баллам
- ✓ Рекламации по заказам с отслеживанием их отработки
- ✓ Сложная система оповещений для различных типов событий (смс и почта) по списку эскалации (от младших сотрудников к старшим)
- ✓ Разветвленный алгоритм персонального ценообразования для каждого заказчика.

Дриада
Истинная душа кухни

B2B портал для дилеров

Компания «Дриада» - это один из крупнейших производителей кухонь в России.

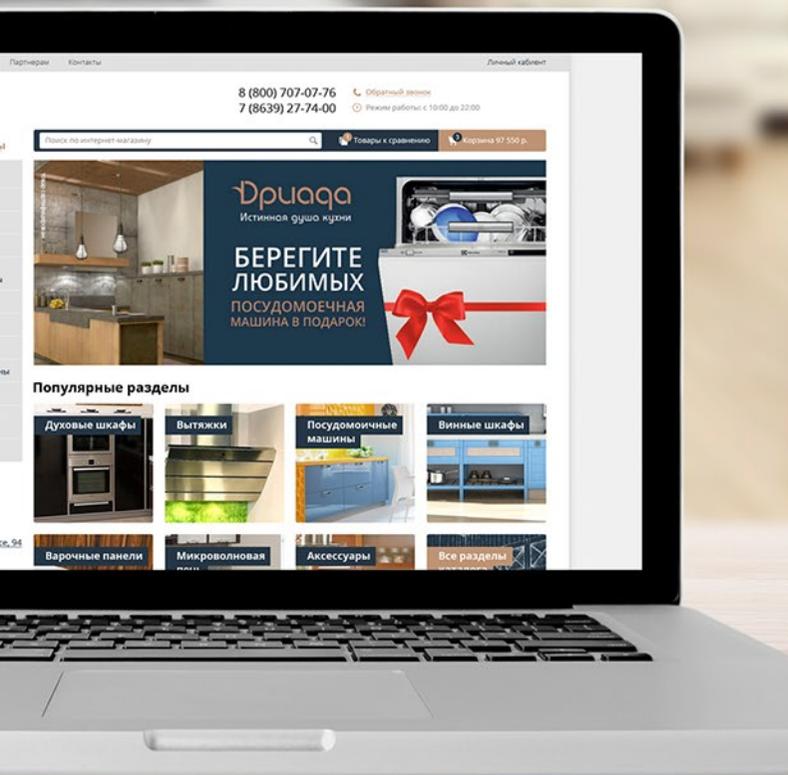
Кухни «Дриада» продаются более чем в 40 городах России, в списке партнерских салонов - более 150 торговых точек.



Специализированный b2b портал для оформления заказов от дилеров и просмотра актуальных данных по взаиморасчетам без участия бухгалтерии.

Особенности проекта:

- ✓ Разграничение прав доступа внутри дилеров – сотрудники салонов видят ассортимент и розничные цены, могут делать заказы. Директор дилера видит персональные закупочные цены, может изменять наценку, создавать/удалять сотрудников, ему доступна статистика по всем заказам.
- ✓ Иерархичный линейный алгоритм формирования наценки – на категорию, либо на бренд, либо на серию.
- ✓ Глубокая двухсторонняя интеграция с 1С (номенклатура, заказы, статусы, контрагенты)
- ✓ Проработанный алгоритм действий при изменении заказа после его отправки с оповещением ответственных лиц.
- ✓ Функционал конкурсов с выделением участвующих товаров, за которые даются баллы, актуальными таблицами участников и подсчетом баллов.





ВОДОЛЕЙ-СТАЙЛ

Оптово-розничный портал
эксклюзивной сантехники



С 1995 года компания успешно работает на Российском рынке элитной сантехники. Широкий ассортимент предлагаемых брендов с уклоном в сторону люксовой продукции. Приоритетным направлением развития является оптовая продажа сантехнического оборудования, развитие сети региональных представителей.



Портал, предназначенный как для оптовых постоянных покупателей сантехники и плитки, так и для разовых розничных заказчиков.

Особенности проекта:

- ✓ Для неавторизованных (розничных) покупателей цена доступна по запросу, вместо корзины присутствует функционал Избранного
- ✓ Продукция двух типов – сантехника и плитка, не должна пересекаться в одном заказе
- ✓ У одного дилера может быть несколько контрагентов и менеджеров
- ✓ Быстрый поиск при вводе части номенклатуры либо артикула ниже в подсказке всплывают варианты товаров в формате картинка –название – описание-цена
- ✓ Сложная система комплектаций – у одного товара может быть несколько типов исполнения (при заказе обязательно выбирается один из них) и допкомплектаций (выбираются опционально)
- ✓ Система обновления наличия товара – отслеживается для всех вариантов исполнений и комплектаций
- ✓ Интеграция с 1С – помимо стандартного набора (номенклатура, заказы, контрагенты) разработан механизм создания и отслеживания рекламаций по заказам.



В2В Портал для дилеров
и филиалов

Торговый Дом «ДЕАН» – ключевой участник рынка безопасности России, фактически его ровесник! За 15-летнюю историю Компания стала поставщиком практически всех российских производителей средств безопасности и лидирующих мировых брендов.

Самый большой склад (более 6500 наименований от 62 поставщиков), всё есть в наличии по самым низким ценам



В2b портал для заказа продукции
из ассортимента компании.

Особенности проекта:

- ✓ Мультирегиональная система сайта, с выбором региона, где находится контрагент и выводом синхронизированной информации по наличию позиций в филиалах данного региона.
- ✓ Линейный алгоритм формирования цен на основе категорий и брендов
- ✓ Синхронизация заказов и менеджеров конкретного контрагента.
- ✓ Возможность заведения менеджеров и нескольких юр. лиц в личном кабинете и последующем выборе наиболее подходящей комбинации при заказе.
- ✓ Т.е. определенный заказ клиенту выгодно загрузить в одном из южных филиалов с выставлением счета на одного из трех заведенных юридических лиц. И после этого происходит дальнейшая синхронизация с глобальной 1С и заказ попадает конкретному менеджеру.





www.tisauto.ru



Задача

Реализовать мощный сайт с возможностью поиска и заказа по нескольким миллионам запчастей

Что было сделано

- 1 Автоматический экспорт из базы 1С (более 2.5 млн. позиций)
- 2 Нечёткий поиск среди товаров
- 3 Регистрация и аутентификация партнёров
- 4 Несколько видов цен и скидок
- 5 Статистика использования
- 6 Разветвлённая система управления заказами

Результат

- ✓ Удобная площадка для покупки запчастей для коммерческого транспорта
- ✓ Уменьшилось время обработки заказа
- ✓ Сократилось количество менеджеров



WWW.SCSCO.RU

Задача

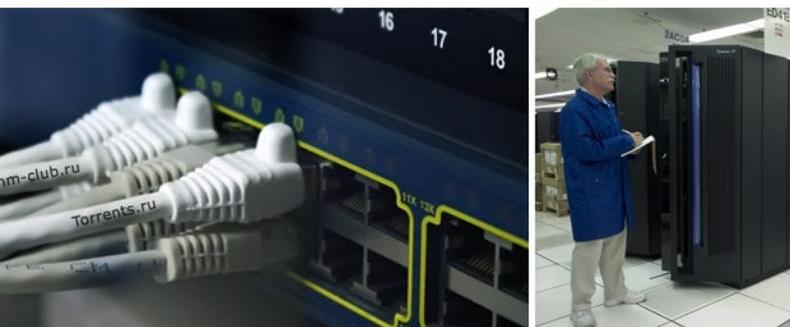
Разработать быструю площадку для оптовых продаж систем связи и сетевого оборудования

Что было сделано

- 1 Реализована система управления товарами по группам оптовых цен
- 2 Фильтрация товаров по регулируемым признакам
- 3 Быстрая система покупки товаров
- 4 Регистрация и аутентификация партнёров
- 5 Удобное управление заказами

Результат

- ✓ Простая и понятная система с разбивкой товаров по категориям и группам, с колонками оптовых цен, которые видны только авторизованным пользователям
- ✓ Система оптимизирована под отображение большого количества информации, где хорошо ориентируются профессионалы
- ✓ Повысилось удобство работы партнеров
- ✓ Сократилась нагрузка на менеджеров





www.tmtmarket.ru



Задача

Создать оптово-розничную площадку по продаже оборудования водоснабжения и отопления

Что было сделано

- 1 Автоматический обмен данными с системой учета
- 2 Фильтрация товаров по настраиваемым признакам
- 3 Регистрация и аутентификация партнёров
- 4 Ценовые программы контрагентов по категориям и брендам
- 5 Система формирования счетов в зависимости от договора и статуса контрагента
- 6 Формирование конечной цены товара исходя из политики работы с поставщиками (назначение коэффициентов для цен)
- 7 Бонусная программа с возможностью оплачивать бонусами и передавать бонусы партнерам

Результат

- ✓ Многофункциональная B2B платформа
- ✓ Повысилось удобство работы менеджеров
- ✓ Повысилось удобство работы партнеров
- ✓ Ведется дальнейшая разработка функционала



www.abc-fishing.ru



Задача

Создать оптовую площадку по продаже товаров для рыбалки

Что было сделано

- 1 Регистрация и аутентификация контрагентов
- 2 Реализованы механизм и логика работы с оптовыми клиентами
- 3 Каталог и система покупки для зарегистрированных контрагентов

Результат

- ✓ Простая и понятная b2b-площадка
- ✓ Сократилось время на поиск необходимого товара
- ✓ Улучшилась обратная связь с партнерами

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ КОЖГАЛАНТЕРЕЙ
COMIPEL

www.comipel.ru



Задача

Реализовать максимально быструю площадку для оптовой торговли изделиями из кожи от производителя

Что было сделано

- 1 Автоматическая синхронизация номенклатуры с базой 1С
- 2 Автоматическая синхронизация заказов с 1С
- 3 Система управления ценовой политикой партнеров, синхронизированная с 1С
- 4 Регистрация и аутентификация партнёров
- 5 Синхронизация контрагентов с базой 1С

Результат

- ✓ Быстрая и удобная площадка, где партнеры наблюдают актуальные предложения, исходя из политики назначенной менеджерами
- ✓ В разы уменьшилось время обработки заказов
- ✓ Значительно сократилась нагрузка на менеджеров
- ✓ Повысилась актуальность данных о заказах и партнерах



www.epilshop.ru

Задача

Создать оптово-розничную площадку по продаже средств для эпиляции

Что было сделано

- 1 Разграничение оптовых и розничных покупателей с индивидуальными личными кабинетами
- 2 Система бонусных товаров и промо-кодов
- 3 Возможность набора товаров из личного-кабинета для юридических лиц
- 4 Возможность управления индивидуальными сообщениями от сотрудников площадки к партнерам
- 5 Расширенное и разветвленное управление заказами юридических и физических лиц
- 6 Индивидуальные программы работы с партнерами
- 7 Автоматическое отслеживание выполнения договоров по закупкам с разделением на статусы партнеров

Результат

- ✓ Мощная b2b-система с развитым функционалом, удобным управлением и тесным взаимодействием с партнерами
- ✓ Сократилось время на набор разного товара в единую оптовую корзину
- ✓ Увеличилась конверсия целевого трафика

