

WDROŻENIE E-COMMERCE B2B BRANŻA MEBLARSKA

BEST.NET DLA



Poznaj wdrożenie platformy e-commerce B2B zintegrowanej z Comarch XL dla jednego z liderów akcesoriów meblowych na polskim rynku.

**Zainspiruj się.
Rozwijaj swój biznes on-line.**



Dlaczego PEKA zdecydowała się na wdrożenie platformy B2B z Best.net ?

Klient miał bardzo precyzyjne wymagania i koncepcję na zaprezentowanie produktów swoim Odbiorcom. Zakładała ona m.in. zaawansowaną grafikę wraz z animacjami/video, tak przydatnymi w zobrazowaniu specyfiki ruchomych elementów, a także indywidualne cenniki, kilka grup klienckich oraz program lojalnościowy.

Zebrane z rynku oferty nie zapewniały wsparcia w tym zakresie. Peka otrzymała informacje o potencjalnych problemach tj.:

- braku możliwości realizacji indywidualnych wymagań/funkcjonalności przewidzianych w projekcie
- niemożności łatwego wdrożenia przyjaznego interfejsu dla Użytkowników, a było to jedno z kluczowych wymagań Klienta
- niestabilności na linii sklep - ERP przy wyższym obciążeniu.

Kluczowe we wdrożeniu platformy sprzedażowej dla peka.pl było:

- **zaimplementowanie funkcjonalności wspierających sprzedaż B2B (część I)**
- **zintegrowanie/wymiana danych między Comarch XL a platformą Extreme Commerce (część II)**

Platforma Extreme Commerce pod wieloma względami okazała się rozwiązaniem idealnie spełniającym aktualne potrzeby Peka, a także dającym możliwości stabilnego rozwoju i rozbudowy o kolejne moduły w przyszłości.

Funkcjonalności sklepu peka.pl wspierające sprzedaż B2B

Zarządzanie indywidualną grafiką

Grafika na stronie peka.pl została zaprojektowana zgodnie z indywidualnymi potrzebami marki. Dzięki rozbudowanej bazie stylów, którą zapewnia platforma EC Klient nie był ograniczony do kilku gotowych szablonów.

Indywidualna grafika to przede wszystkim ogromne możliwości storytellingowe. Sklep dociera do swoich Odbiorców z bardzo atrakcyjnym wizualnie przekazem, angażującymi treściami oraz nowoczesną budową strony. Wszystko to sprawia, że marka postrzegana jest jako podążająca za aktualnymi trendami zarówno w technologii meblarskiej, jak i sferze graficznej oraz usability.

Jakie elementy zawiera grafika serwisu peka.pl?

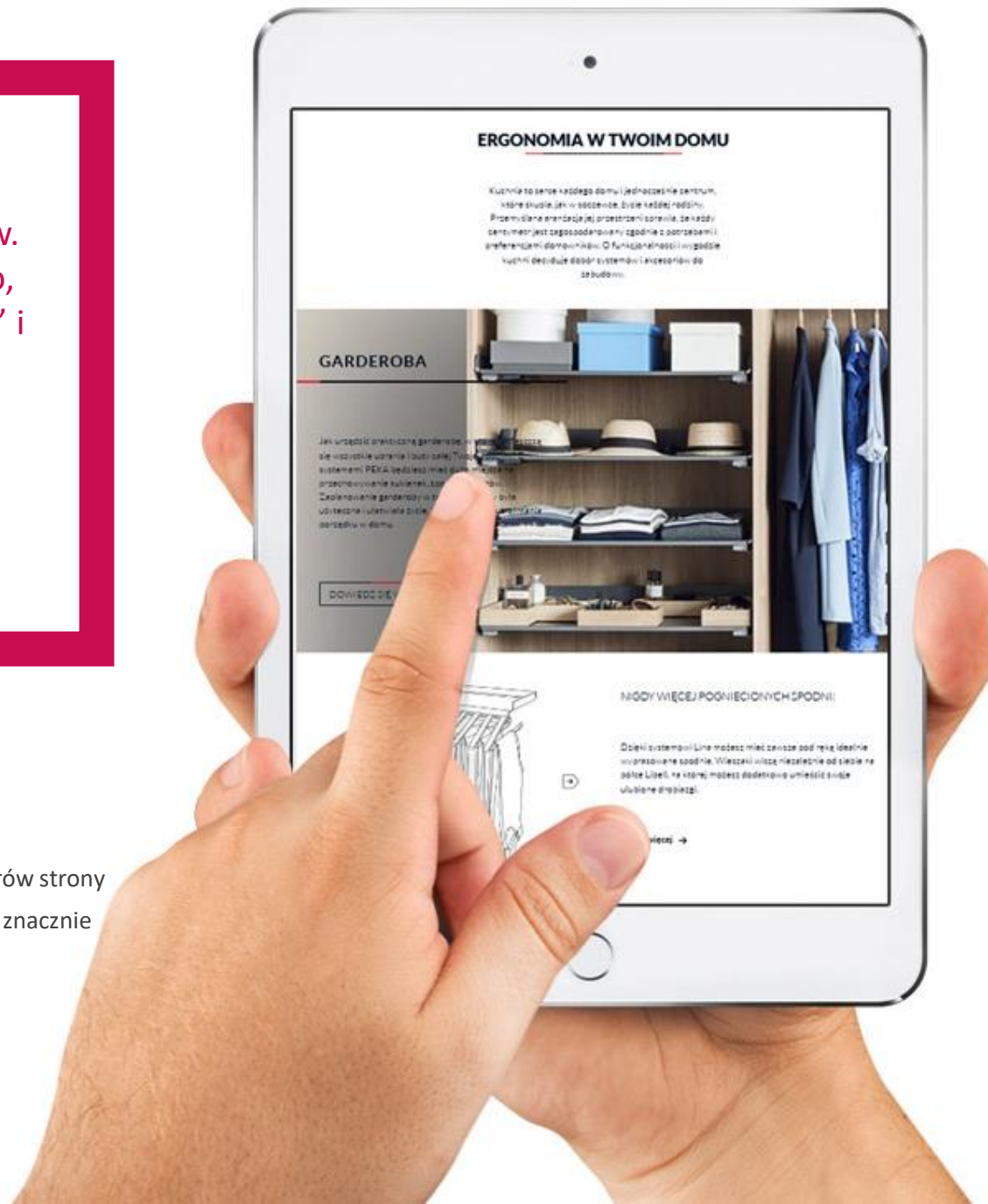
Zaawansowana obsługa video na stronie

- Innowacyjny mechanizm pozwalający Administratorom strony na samodzielne dodawanie video w tle strony, bez konieczności prac programistycznych. Jest to rodzaj slidera z animacjami, na których Administratorzy mogą umieszczać punktatory w postaci kamerek, które powodują otwarcie video prezentujących dany produkt. .
- Punktatory oraz odnośniki do filmów ułatwiają Użytkownikom docieranie do poszukiwanych akcesoriów oraz stanowią atrakcyjną formę wizualizacji ich działania.



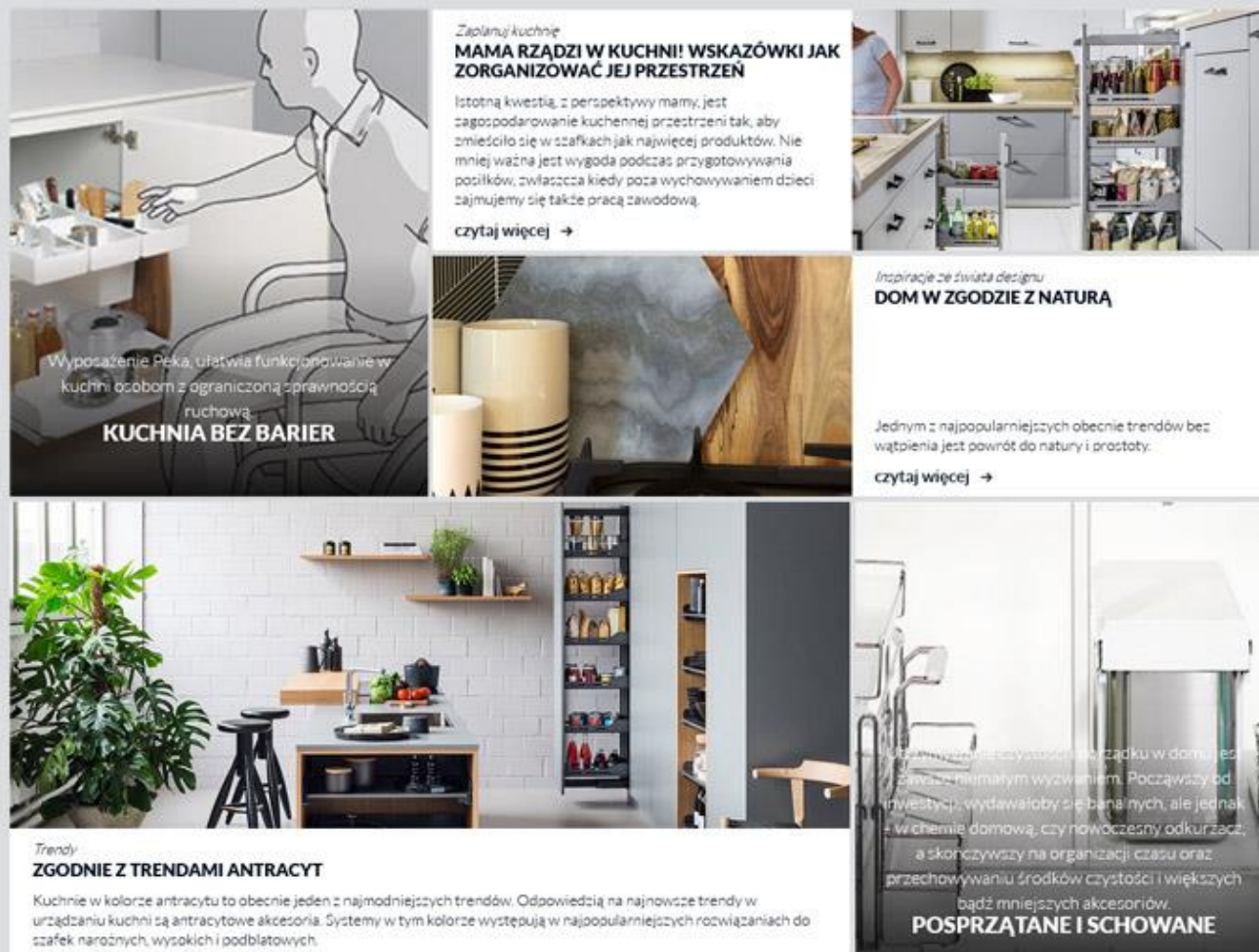
Zastosowanie na stronie parallax scrolling, czyli tzw. przewijania równoległego, które pozwala “wciągnąć” i zaangażować Usera odwiedzającego sklep.

- **Kilka sliderów** na stronie podnosi wartość wizualną witryny.
- **Zaawansowana obsługa zdjęć** daje duże możliwości dynamicznego zarządzania stroną.
 - Wiele formatów zdjęć uatrakcyjnia prezentację produktów.
 - Narzędzie do kadrowania/ dostosowywania formatów zdjęć (IIM) dostępne dla administratorów strony w panelu pozwala skupić się na komunikacji z Klientami, zaś kwestie techniczne odbywają się w znacznie bardziej płynnie i bez konieczności posiadania wiedzy z zakresu obróbki zdjęć.



Indywidualny szablon
wyświetlania zajavek
artykułów

możliwość prezentowania zdjęć w kilku formatach, a także w postaci niesymetrycznych kafelków wprowadza dynamikę na stronę oraz sprawia, że nie jest ona monotonna i schematyczna.



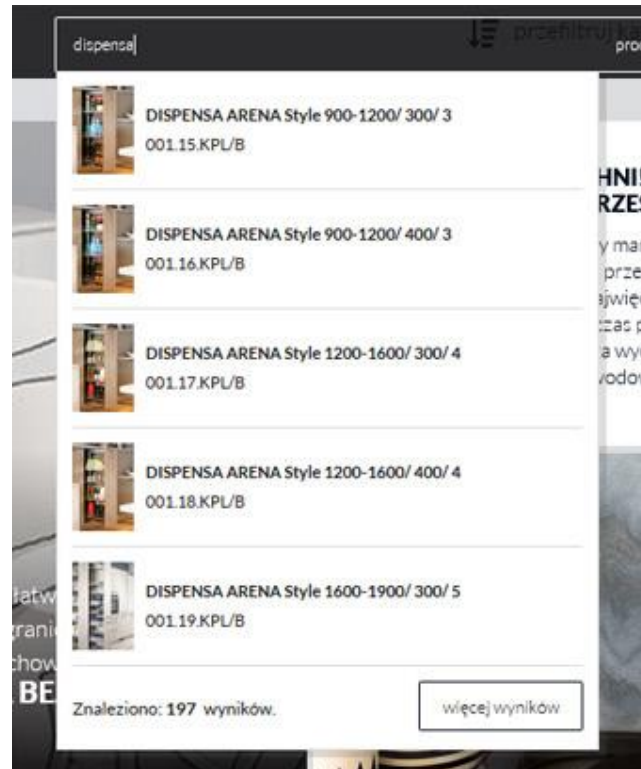
Zaplanuj kuchnię
MAMA RZĄDZI W KUCHNI! WSKAZÓWKI JAK ZORGANIZOWAĆ JEJ PRZESTRZEŃ
Istotną kwestią, z perspektywy mamy, jest zagospodarowanie kuchennej przestrzeni tak, aby zmieściło się w szafkach jak najwięcej produktów. Nie mniej ważna jest wygoda podczas przygotowywania posiłków, zwłaszcza kiedy poza wychowywaniem dzieci zajmujemy się także pracą zawodową.
[czytaj więcej →](#)

Wyposażenie Peka, ułatwia funkcjonowanie w kuchni osobom z ograniczoną sprawnością ruchową.
KUCHNIA BEZ BARIER

Inspiracje ze świata designu
DOM W ZGODZIE Z NATURĄ
Jednym z najpopularniejszych obecnie trendów bez wątpienia jest powrót do natury i prostoty.
[czytaj więcej →](#)

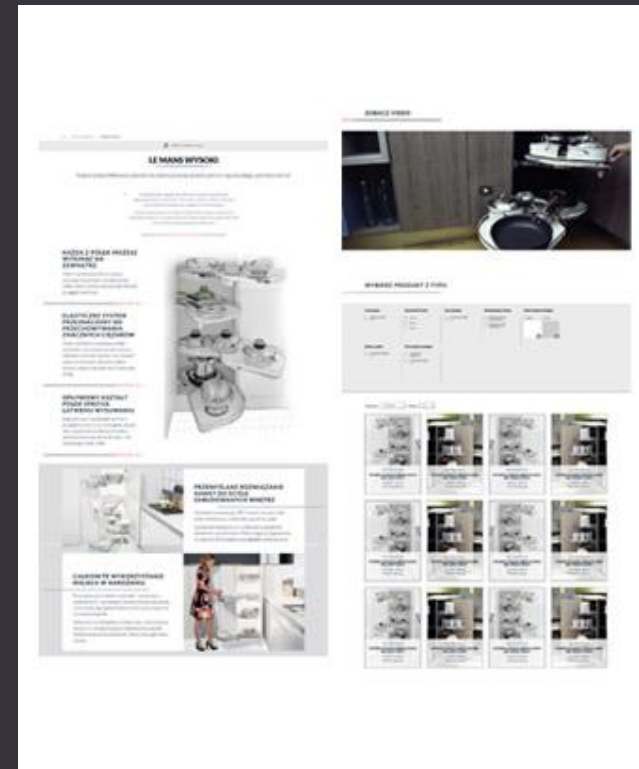
Trendy
ZGODNIE Z TRENDAMI ANTRACYT
Kuchnie w kolorze antracytu to obecnie jeden z najmłodniejszych trendów. Odpowiedzią na najnowsze trendy w urządzeniu kuchni są antracytowe akcesoria. Systemy w tym kolorze występują w najpopularniejszych rozwiązaniach do szafek narożnych, wysokich i podblatowych.

Wieloletnie czyszczenie szafki w domu, jest zawsze niemiłym wyzwaniem. Począwszy od inwestycji, wydawałoby się banał, ale jednak w domu, czy nowoczesny odkurzacz, a skończywszy na organizacji czasu oraz przechowywaniu środków czystości i większych bądź mniejszych akcesoriów.
POSPRZĄTANE I SCHOWANE



Wyszukiwarka z funkcją podpowiadania

- administratorom sklepu daje możliwość zdefiniowania algorytmu wyszukiwania po parametrach towarów. Do wyszukiwarki należy podać każdy parametr opisujący towar, nadawana jest mu waga, dzięki czemu jest on indeksowany w wyszukiwarce. Zmiana filtrów powoduje także inny układ wyników wyszukiwania.



Indywidualna strona kategorii

- jest bardzo rozbudowana, zwłaszcza sekcja opisowa, dzięki czemu sklep może edukować swoich Klientów, dostarczać im niezbędne informacje o danej kategorii produktów. Oprócz zdjęć i opisów, administratorzy sklepu mają możliwość umieszczenia także video, co znacznie uatrakcyjnia prezentację produktów. Na samym dole strony znajduje się lista produktów dostępnych w przeglądanej kategorii.

Funkcje B2B

Sklepy B2B pod wieloma względami często różnią się od swoich odpowiedników B2C. Są to m.in. indywidualne podejście do Klientów wyrażone w cennikach, nadawanych im uprawnieniach, przyznawanych nagrodach jako wyraz podziękowania za współpracę. W przypadku sklepu peka.pl rozróżniono 6 typów Użytkowników, co wpłynęło na budowę całego serwisu.

6 różnych typów Użytkowników/ Aktorów

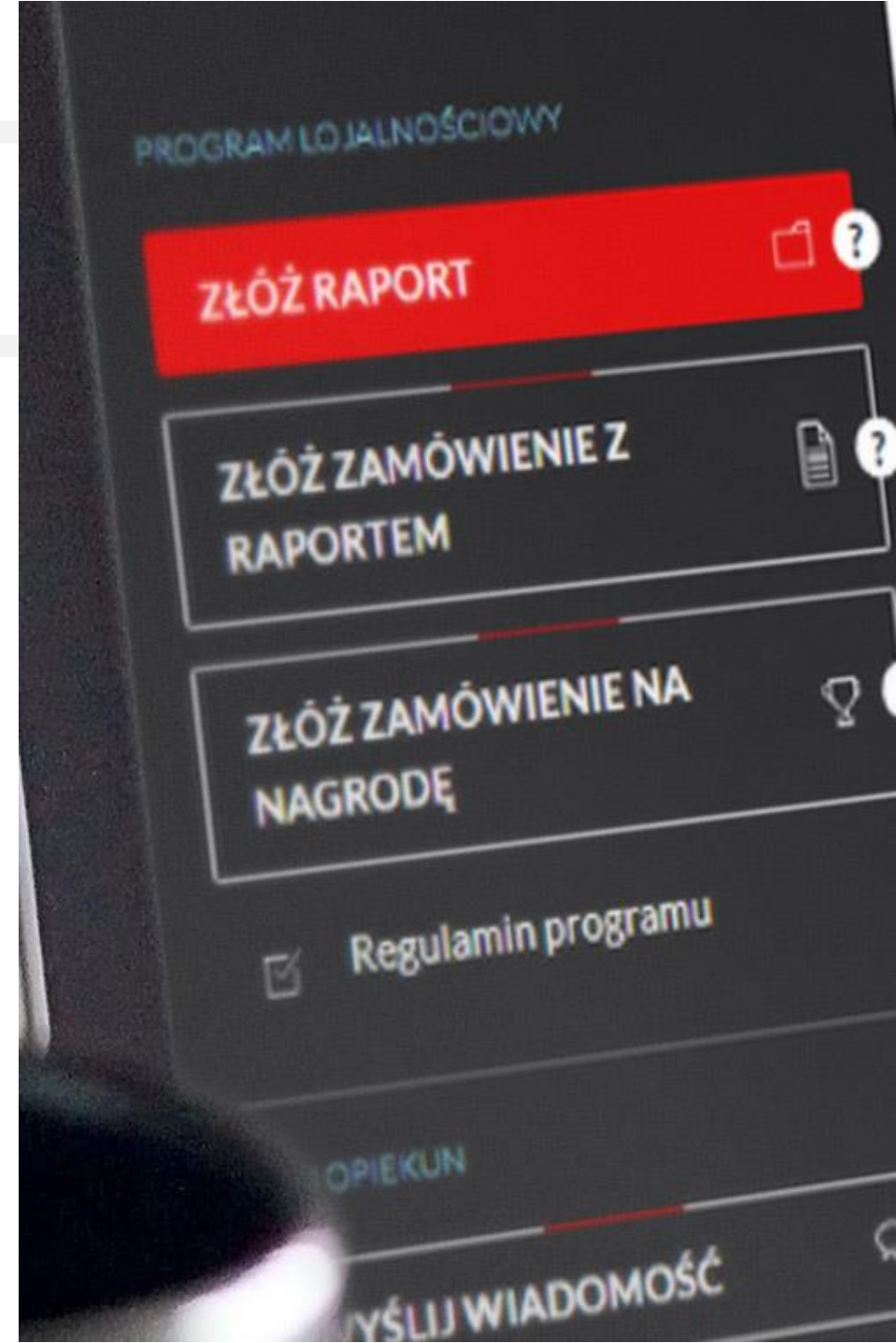
Zgodnie z potrzebami Peka na platformie sprzedażowej utworzono 6 typów Użytkowników - 1 typ Aktora B2C oraz 5 typów Aktorów B2B.

- Każdy z Aktorów ma określone uprawnienia, zgodnie z którymi może składać różne rodzaje zamówień. Determinuje to wystawianie mu adekwatnych typów dokumentów, a także naliczanie punktów w programie lojalnościowym.
- Każde złożone zamówienie uruchamia odpowiedni mechanizm komunikacyjny z Comarch XL oraz przypisanie go do właściwej grupy.
- Administratorzy sklepu widzą typ zamówienia w jego szczegółach w panelu administracyjnym.

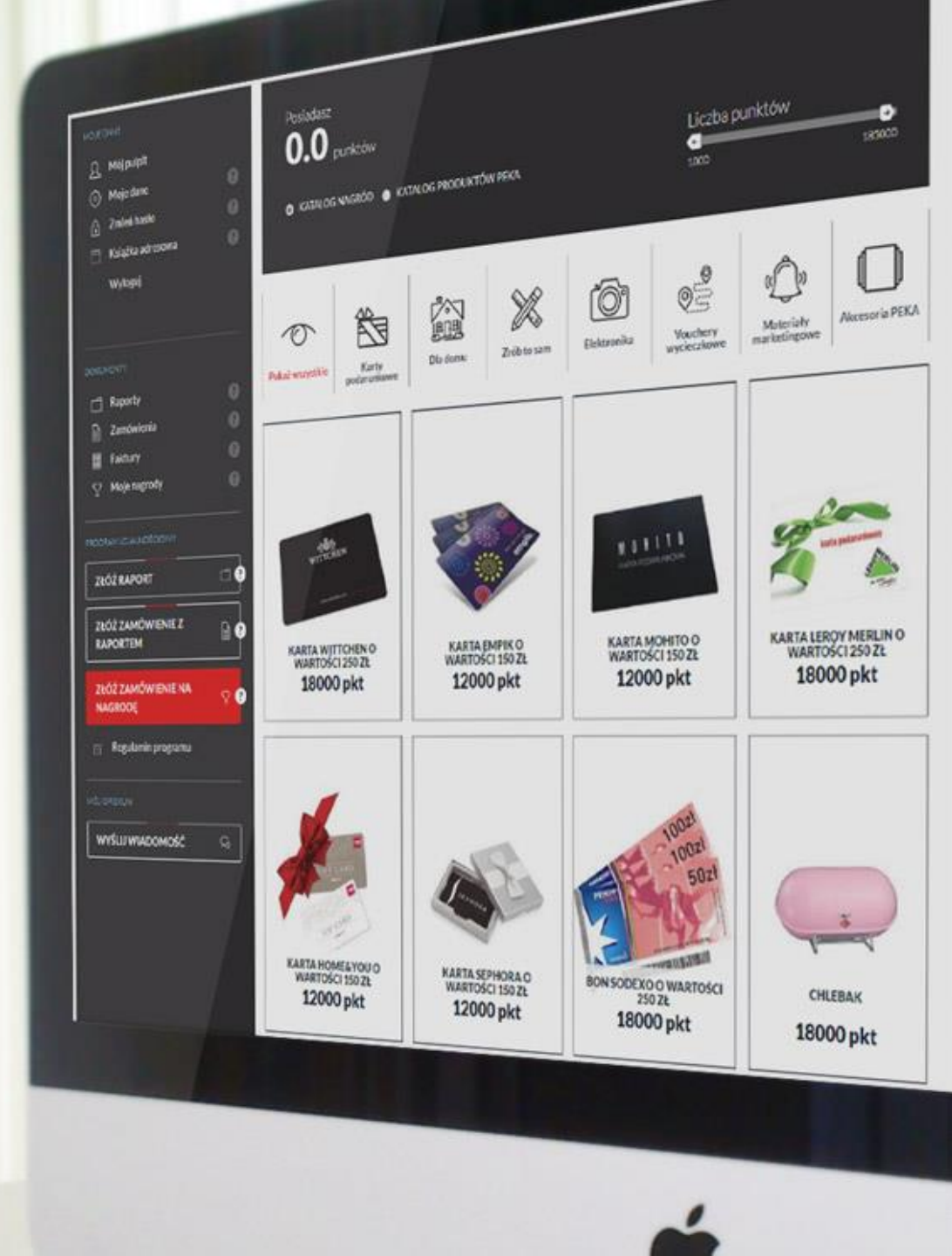
Program lojalnościowy

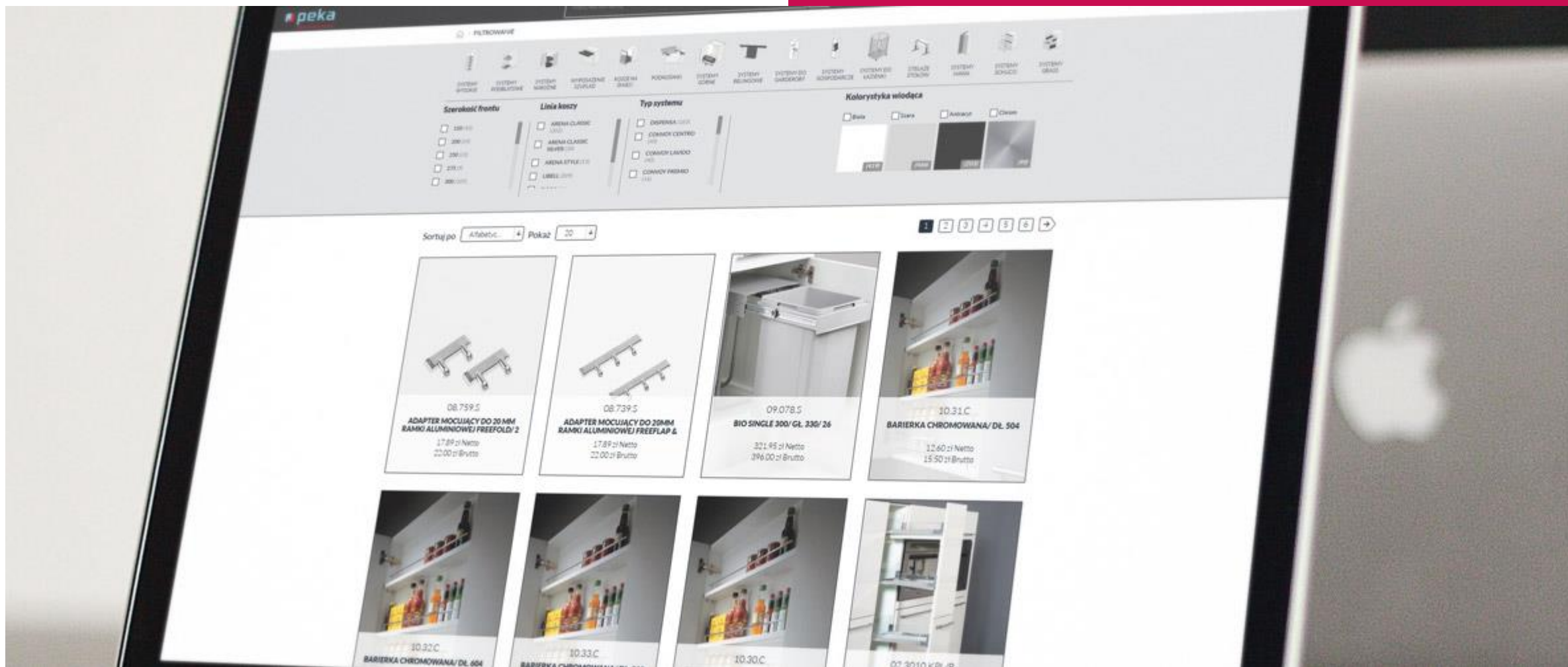
To bardzo ważny element strategii marketingowej biznesu on-line. Dzięki dostosowaniu go do modelu komunikacji z Użytkownikami, Peka zyskała zaawansowane narzędzie budowania długotrwałych relacji z Klientami oraz motywowania ich do regularnego składania zamówień.

- W zależności od typu Użytkownika naliczane są punkty zgodnie z określonym scenariuszem.
- Każdy typ Użytkownika ma przypisany indywidualny, dostosowany do jego potrzeb i uprawnień, widok pulpitu.
- Użytkownicy z przypisanymi szerszymi uprawnieniami mają możliwość przełączenia widoków (widok główny/ domyślny oraz widok nagród).



- System EC **zapamiętuje wiele koszyków** (np. koszyk nagród i koszyk produktów) podczas jednej sesji, dzięki czemu Użytkownicy z kilkoma widokami w każdym z nich mają oddzielny koszyk.
- Użytkownik z maksymalną pulą uprawnień może składać **różne rodzaje zamówień**: zamówienia na produkty, zamówienia na nagrody, zamówienia z raportami, raporty, zaś w zależności od rodzaju zamówienia otrzymuje on określoną ilość punktów w programie lojalnościowym
- **Zaawansowane filtrowanie produktów** dostępne jest zarówno w widoku głównym, jak i w widoku z nagrodami. Katalog nagród zaprezentowany jest w czytelny, przystępny sposób.





Integracja platformy Extreme Commerce z Comarch XL

Integracja opiera się na technologii SOAP z pośrednictwem protokołu HTTP.

W trakcie prac nad integracją zespół wdrożeniowy pracował na dwóch wersjach sklepu: testowej i produkcyjnej.

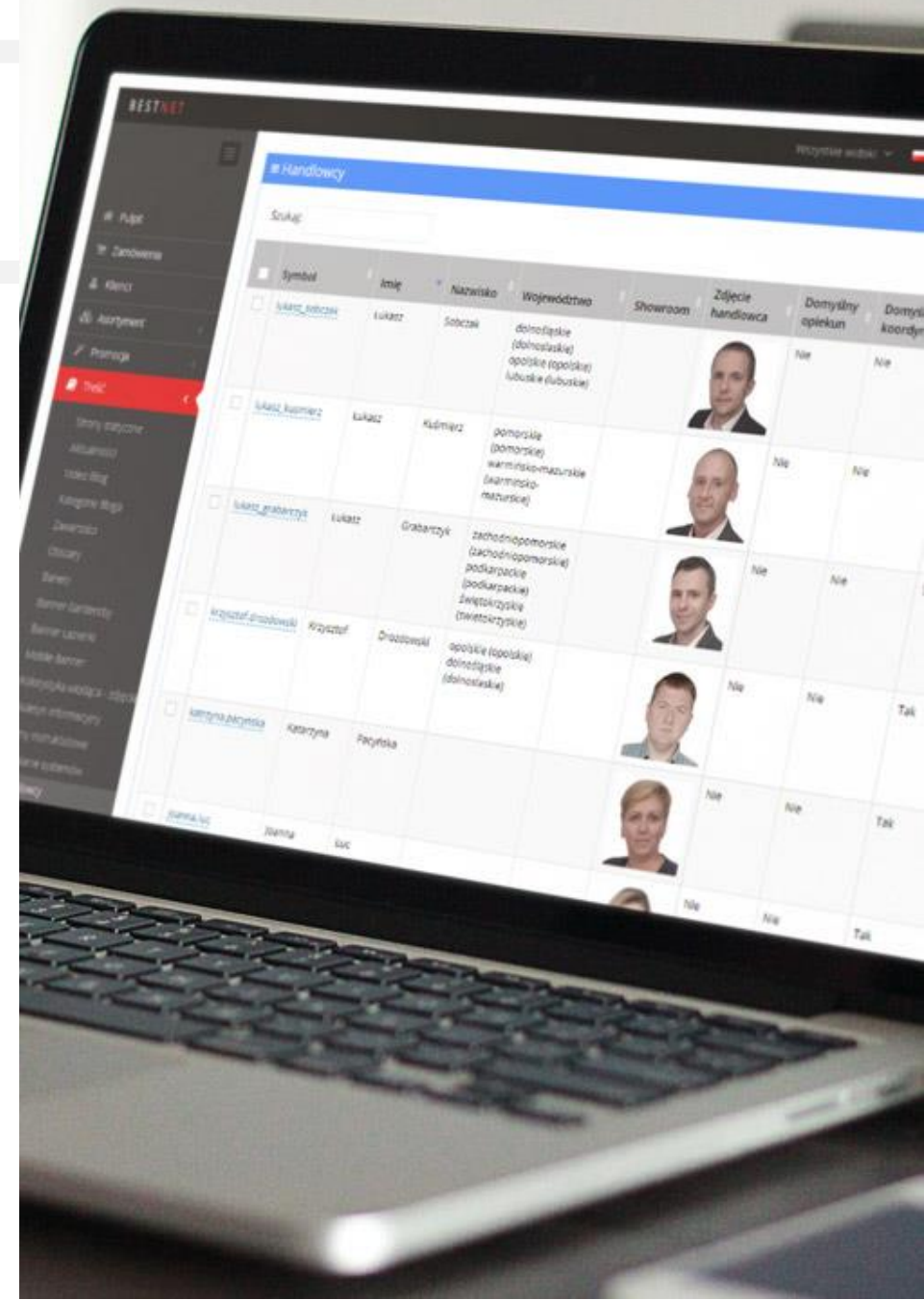
Partnerem wdrożeniowym i ekspertem Comarch XL była firma Ordersoft.

Zakres wykonanej integracji:

- Towary
 - import zmian stanów magazynowych
 - import zmian cen
- Zamówienia -> eksport
- Statusy zamówień -> dwukierunkowo
 - zmiana statusu płatności
 - zmiana statusu zamówienia
 - pobieranie statusów
- Klienci

Integracja z Comarch XL w zakresie wymiany informacji nt. Klientów obejmowała wdrożenie mechanizmu zawierającego następujące elementy:

- pobieranie podstawowych danych przypisanych do każdego Klienta (wg dwóch scenariuszy)
- pobieranie cenników przypisanych indywidualnie do każdego Użytkownika
- pobieranie informacji nt. faktur
- naliczanie punktów do programu lojalnościowego
- oznaczanie różnych typów zamówień składanych przez Użytkowników



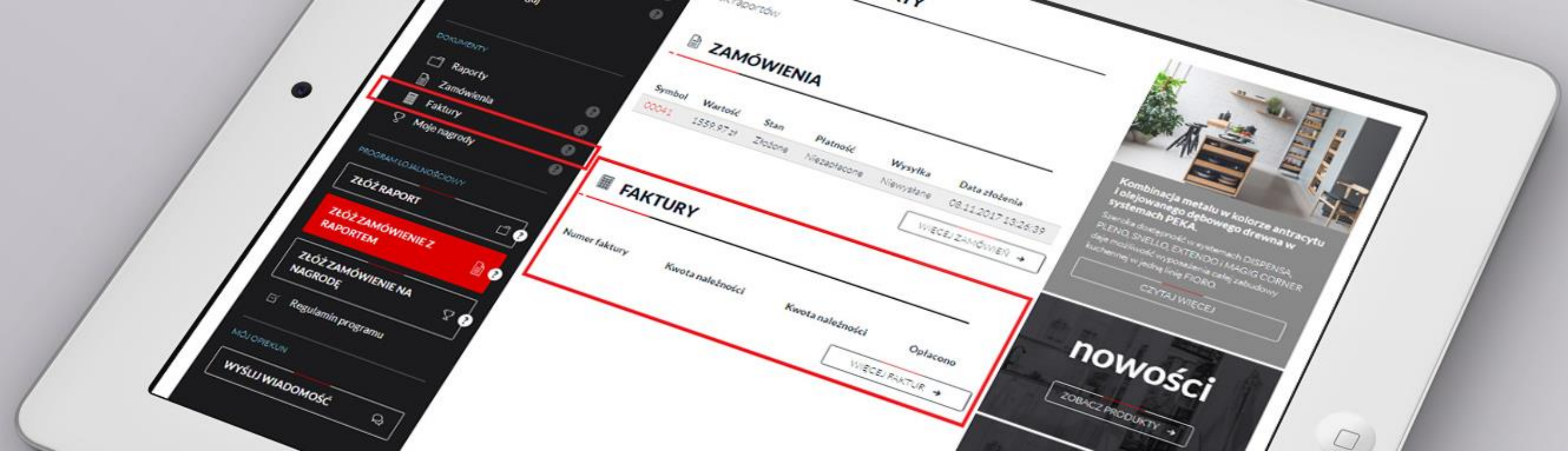
Pobieranie wszystkich danych przypisanych do każdego Klienta (wg dwóch scenariuszy)

Peka.pl obsługuje 2 typy Klientów - B2C oraz B2B (w ramach tej grupy istnieje 5 podgrup z różnymi uprawnieniami). Podział ten wpływa na sposób pobierania danych na ich temat.

Dane Klientów B2C, którzy zakładają konto w sklepie, pozostają tylko w sklepie, nie są one wysyłane do Comarch XL.

W przypadku Klientów B2B istnieją dwie możliwości rejestracji, a co za tym idzie dwa sposoby pobierania danych na ich temat z Comarch XL.

1. Użytkownik najpierw rejestruje się w EC, później jego dane importowane są do Comarch XL.
2. Użytkownik najpierw rejestrowany jest w Comarch XL
 - Po rejestracji Użytkownika w XL, jego dane wysyłane są do EC.
 - Pobierania Klientów działa przyrostowo i zawiera określone dane nt. Użytkownika, m.in.: dane teled adresowe (m.in. e-mail, imię, nazwisko, nazwa firmy, NIP Firmy, telefon, adres), możliwa płatność, lista uprawnień, opiekun przypisany do Użytkownika, koordynator przypisany do Użytkownika.



Pobieranie informacji nt. faktur poszczególnych Użytkowników

Z pobieraniem indywidualnych cenników łączy się także bieżące pobieranie wystawianych dokumentów dla Klientów. Są one widoczne dla Użytkowników na ich pulpicie po zalogowaniu do panelu. Dzięki temu Klienci mają pełny wgląd w wystawione dla nich dokumenty, mogą kontrolować płatności oraz monitorować składane przez siebie zamówienia.

- Z Comarch XL pobieramy informacje nt. faktur Użytkowników, katalogujemy je po NIP oraz identyfikujemy po NIP - jeżeli kilka osób ma ten sam NIP, to widzą te same faktury.
- Do pobierania faktur potrzebne są: NIP, numer, data wystawienia, termin płatności, forma płatności, kwota należności.
- Pobierane faktury są na bieżąco aktualizowane w EC.

Naliczanie punktów do programu lojalnościowego

W zależności od rodzaju złożonego zamówienia w serwisie peka.pl naliczane są punkty do programu lojalnościowego.

Więcej informacji nt. programu lojalnościowego peka.pl zostało umieszczone powyżej we fragmencie nt. funkcji B2B.

Oznaczanie różnych typów zamówień składanych przez Użytkowników

Ze względu na kilka typów Użytkowników serwis peka.pl wyróżnia także różne rodzaje zamówień, które mogą oni złożyć. Są to: zamówienie B2C, zamówienie standardowe B2B, raport, zamówienie z raportem oraz zamówienie na nagrody. Każdy typ zamówienia posiada inne oznaczenie, po którym jest ono komunikowane w Comarch XL.



Referencje

Z firmą Best.net współpracujemy od 2017 roku przy projekcie wdrożenia platformy ecommerce B2B tj. sklepu peka.pl. Best.net dostarcza nam zaawansowane oprogramowanie, które bezpośrednio przyczyniło się do rozwoju naszej firmy, a także pozwala nam docierać do coraz szerszego grona Klientów oraz budować wizerunek firmy nowoczesnej technologicznie.

Ponadto wykwalifikowany zespół Best.net z otwartością i elastycznością podchodzi do naszych pomysłów oraz wymagań jakie stawia przed nami branża oraz nasi Odbiorcy. Nasza codzienna współpraca z Best.net opiera się na szczerej i transparentnej komunikacji, w czym wspiera obie strony aplikacja Redmine. Dzięki niej mamy stały wgląd w pracę w projekcie, monitorujemy na bieżąco kolejne etapy działań.

Zdecydowanie możemy polecić firmę Best.net jako partnera biznesowego cechującego się pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i terminowością realizowanych zadań.

Masz pytania?

Chciałbyś porozmawiać
z nami o rozwoju
Twojego e-commerce?

Best.Net Sp. z o.o.
ul. Stobnicka 93
60-480 Poznań
tel kom: +48 601 160 194
e-mail: zapytaj@best.net.pl

NIP: 781-183-80-83
REGON: 301127549
KRS: 0000324907

