

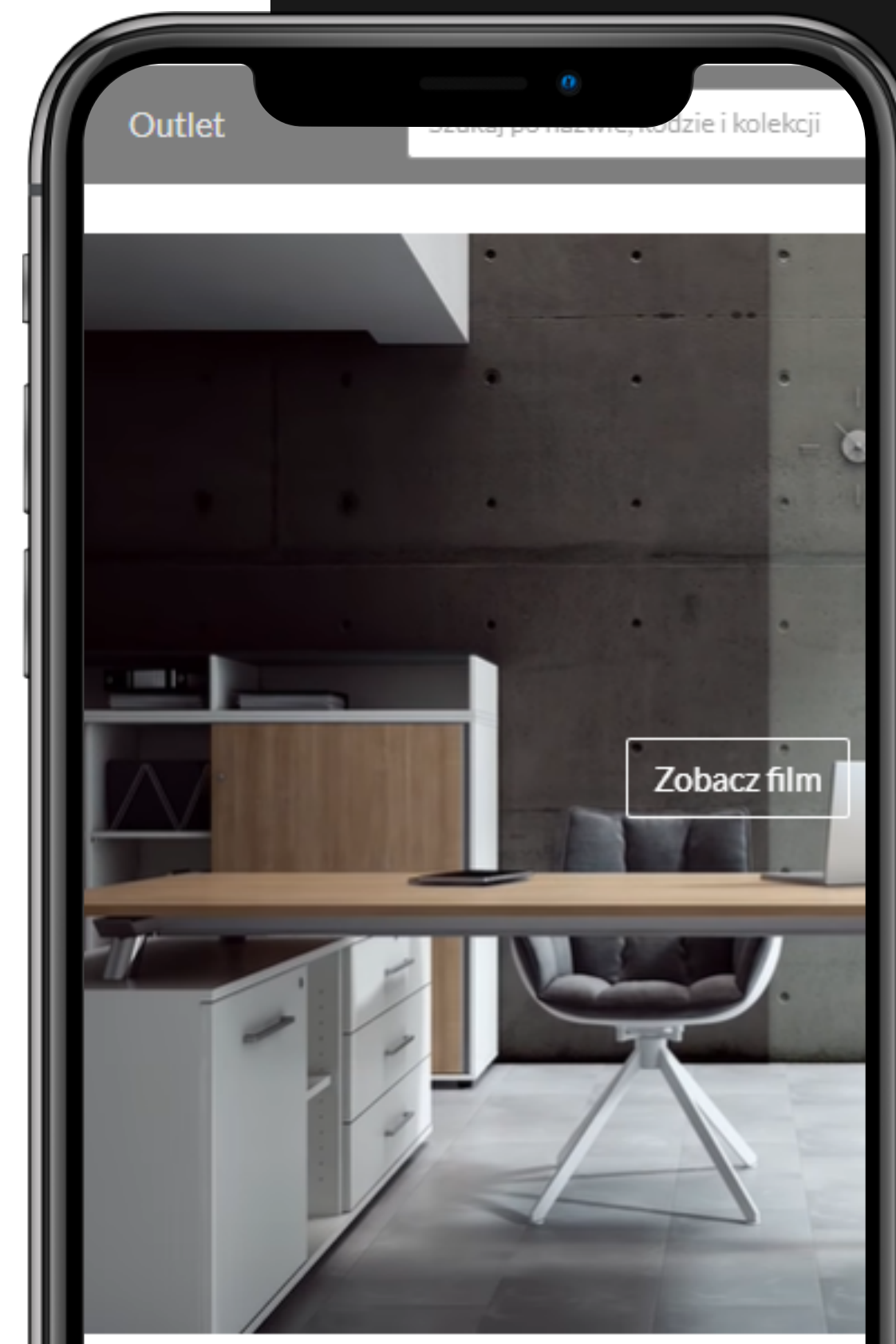
Platforma e-commerce B2B

BEST.NET DLA



Zapoznaj się z wdrożeniem platformy e-commerce B2B zintegrowanej z ERP, dla jednego z liderów branży meblarskiej na polskim rynku.

Zainspiruj się, rozwijaj swój biznes online.



Fabryka Mebli Biurowych MARO to lider w projektowaniu oraz produkcji wyposażenia do nowoczesnych wnętrz biurowych. Na polskim rynku obecna jest od prawie 30 lat.

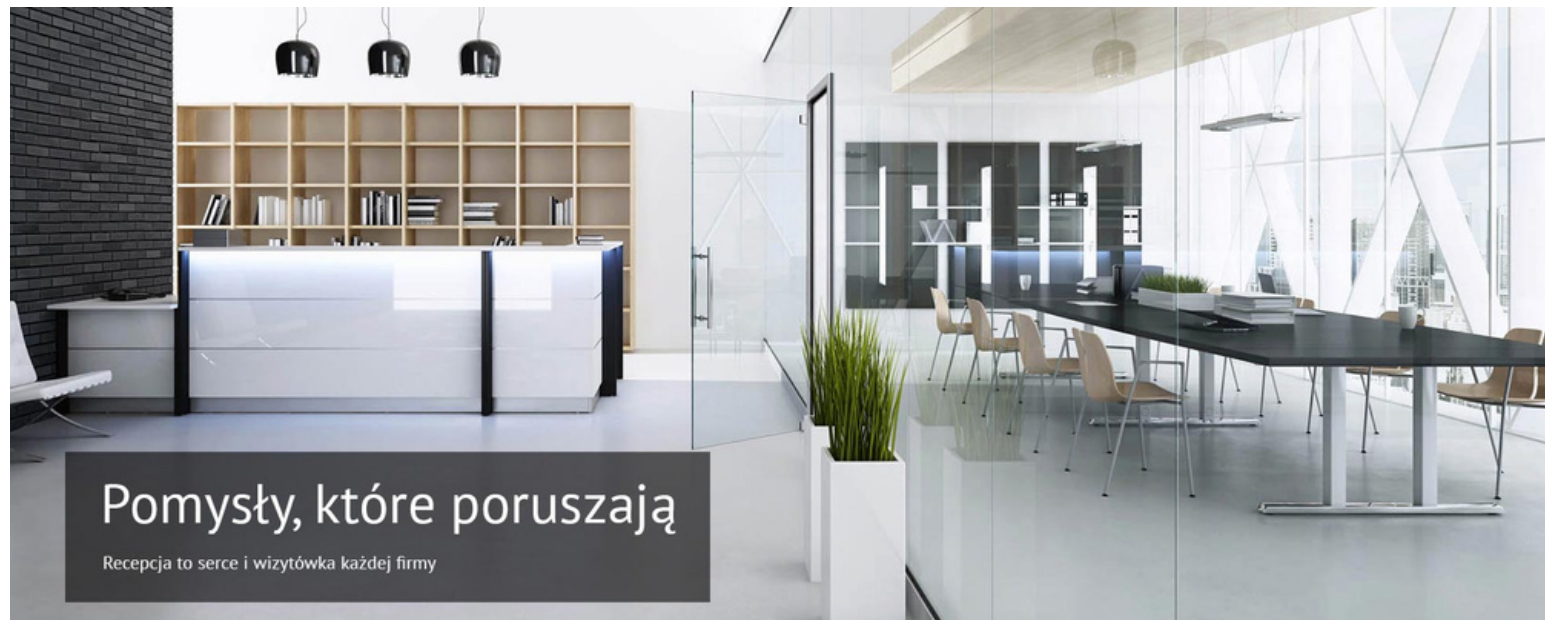
MARO to synonim nowoczesnej technologii, dobrego designu oraz dbałości o jakość, każdy szczegół produktu oraz jego funkcjonalność.

Środowisko biznesowe wielokrotnie doceniło jej profesjonalizm oraz najwyższe standardy, czego wyrazem jest przyznanie wielu wyróżnień, m.in.: Gazele Biznesu, Poznański Lider Przedsiębiorczości, Orły Tygodnika "Wprost" czy Forum Firm Rodzinnych Forbes.

Witaj w świecie MARO



Inspirujący design
Miejsce, gdzie pomagamy stworzyć pierwsze, dobre wrażenie



Pomysły, które poruszają
Recepcja to serce i wizytówka każdej firmy



Postrzeganie jest najważniejsze
Innowacyjne meble MARO pomagają budować silną markę Twojej firmy



Charakter i atmosfera
Miejsce, które odzwierciedla charakter i atmosferę przedsiębiorstwa



Luksus i elegancja
Pochwała nowoczesnych i zaawansowanych rozwiązań, przy jednoczesnym zachowaniu elegancji i luksusu

1. Dlaczego MARO zdecydowało się na wdrożenie platformy B2B z Best.Net?

Głównym celem MARO było zautomatyzowanie procesu handlowego, zminimalizowanie ilości błędów pojawiających się na wszystkich jego etapach oraz usprawnienie komunikacji wewnątrz firmy. Nasze kompetencje oraz doświadczenie w tym zakresie dokładnie odpowiadały potrzebom biznesowym MARO:

- Posiadamy bogate doświadczenie w **integracjach z wieloma systemami**.
- Klientowi zależało na znalezieniu firmy, która podejmie się **integracji z wewnętrzną bazą produktów** (pozostałe, zebrane z rynku oferty nie zapewniały wsparcia w tym zakresie).



- Dla MARO kluczowe było również znalezienie firmy, która ma doświadczenie zarówno w tworzeniu **platform B2B**, jak i **konfiguratorów produktów**.

Zespół MARO docenił także pozostałe, technologiczne zalety platformy Extreme Commerce, tj.: **stabilna technologia JAVA**, **duże możliwości rozbudowy** oraz **możliwość stworzenia własnych integracji**.



2. Integracja platformy Extreme Commerce z ERP i bazą danych produktowych MARO

Integracja EC - ERP opiera się na technologii SOAP, za pośrednictwem protokołu HTTP.

Zakres wykonanej integracji:

- Towary --> jednokierunkowo (towary importowane są bezpośrednio z bazy danych produktowej MARO):
 - import zmian cen → jednokierunkowo (ceny importowane są bezpośrednio z bazy danych produktowych MARO),
 - import zdjęć towarów --> (zdjęcia importowane są bezpośrednio z bazy danych produktowych MARO lub dodawane przez panel sklepu).



- Kategorie --> jednokierunkowo (lista kategorii importowana jest bezpośrednio z bazy danych produktowych MARO lub tworzona przez panel sklepu).
- Zamówienia --> jednokierunkowo (eksport z EC do ERP).
- Statusy zamówień <--> dwukierunkowo:
 - zmiana statusu płatności,
 - zmiana statusu zamówienia,
 - pobieranie statusów.

- Klienci --> jednokierunkowo (import z ERP do EC).

Pobierane są:

- dane osobowe,
 - książka adresowa,
 - informacje o rabatach,
 - informacje o zadłużeniu (o terminie płatności),
 - informacje o opiece handlowym dla danego Klienta.
-
- Faktury --> jednokierunkowo (import z ERP do EC).

Dokumenty księgowe importowane z ERP: faktury proformy, PPZ, faktury.

3. Funkcjonalności platformy MARO wspierające sprzedaż B2B

01

Nowoczesny projekt graficzny i szerokie możliwości zarządzania na sklepie Maro.pl

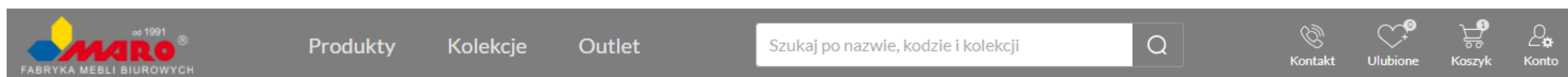
Projekt graficzny został stworzony przez Specjalistów MARO, następnie jej wdrożeniem zajął się Zespół Best.Net. Priorytetem było stworzenie responsywnego i nowoczesnego designu strony, dzięki czemu platforma jest dostępna na wszystkich urządzeniach, 24/7. Dodatkowo platformę B2B Maro.pl wyróżnia:

- **Przejrzysty układ**
- Prezentacja najnowszych kolekcji firmy MARO w postaci **krótkich video umieszczonych na stronie głównej platformy**
- **Intuicyjna nawigacja** – wygodny pasek nawigacyjny z lewej strony, który zawiera niezbędne dla Klienta dane oraz materiały m.in.: konto, dokumenty i zamówienia, reklamacje, warunki handlowe, materiały do pobrania (tj.:katalogi, wzorniki, karty produktowe, cenniki, itd.)
- **Szybka ścieżka zamówieniowa**
- **Konfiguratorry produktowe** – znany dealerom asortyment produktowy stał się dostępny on-line (więcej na temat konfiguratorów znajduje się poniżej).

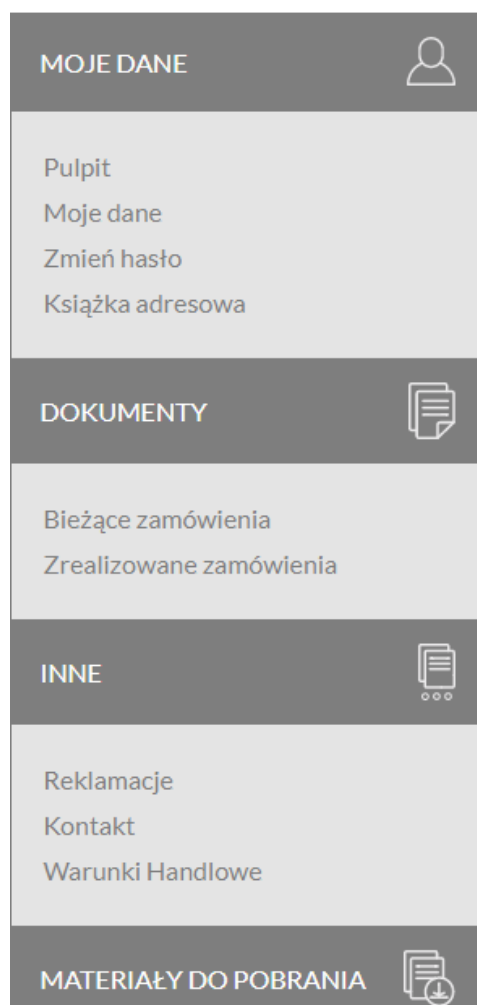
02

Indywidualna strona towaru, której centralnym elementem jest konfigurator

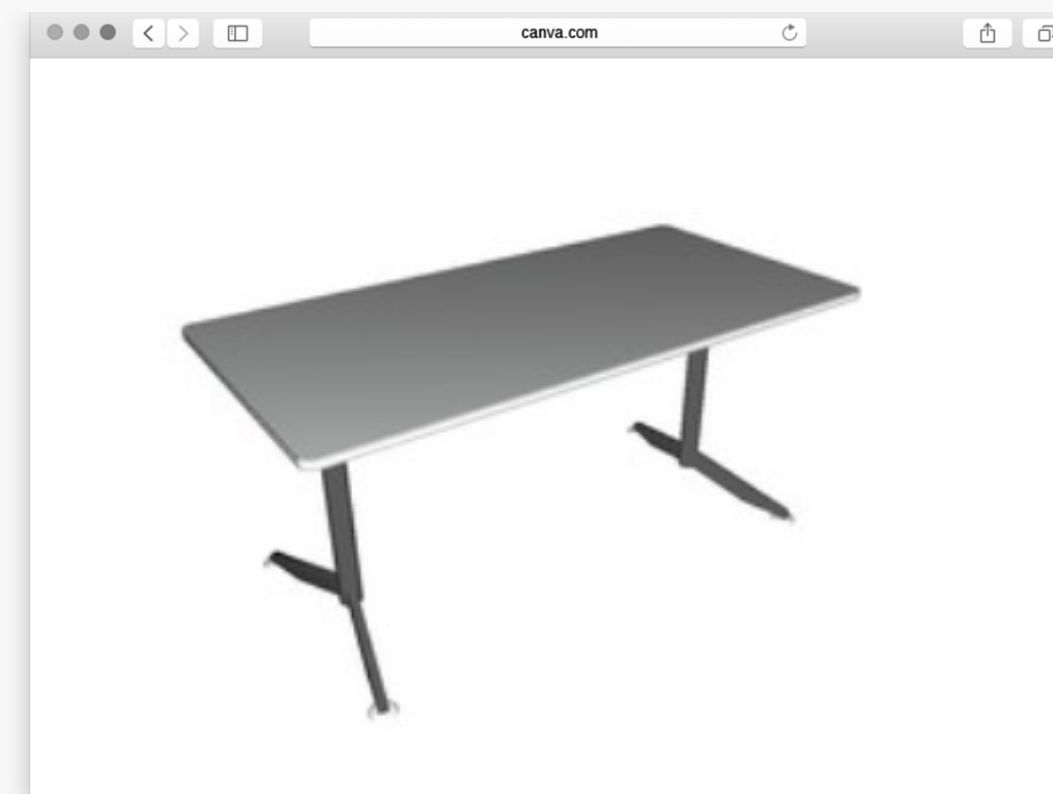
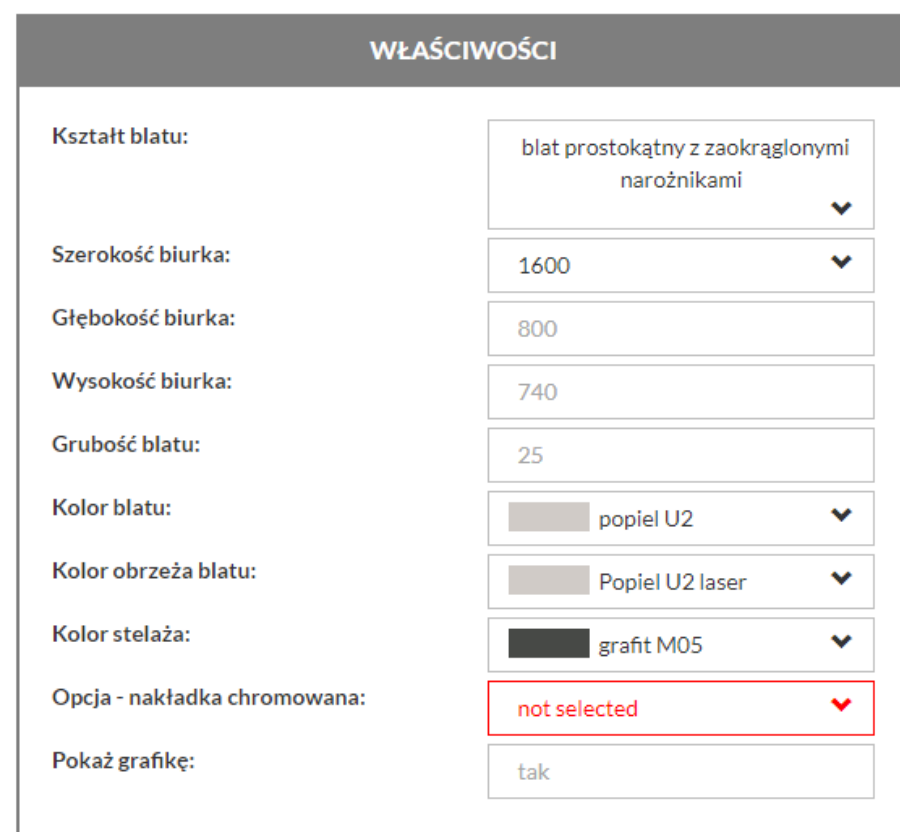
- Wizualizacja produktu **renderowana w 3D**, również przy opcji “pełny ekran”, dzięki czemu dealer przed złożeniem zamówienia może dokładnie obejrzeć produkt.



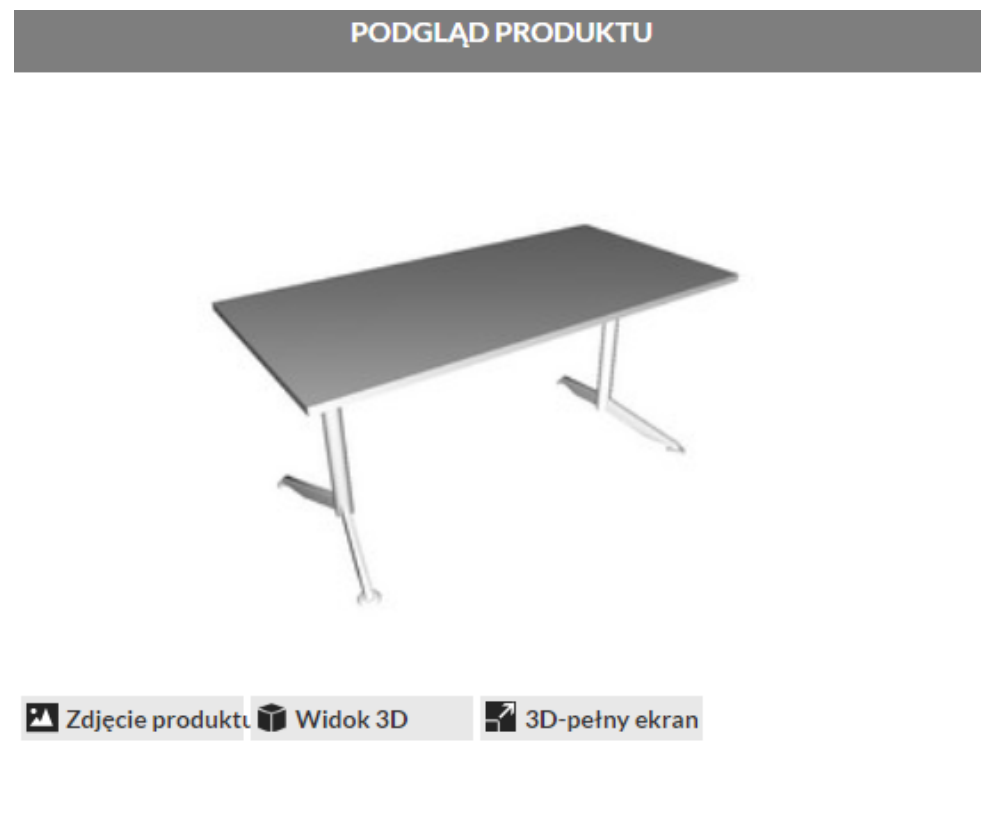
Strona główna > Kolekcje > Stoły konferencyjne I-eM > I-eM - stoły konferencyjne z blatem uchylnym, stacjonarne



Uwaga! Konfigurator towaru wyświetla ceny katalogowe. Ceny zakupu wynikające z rabatu Klienta (lub rabatów kuponowych) uwzględnione będą po dodaniu towaru do koszyka



- Widoczny postęp konfiguracji w czasie rzeczywistym oraz podgląd produktu na każdym etapie jego konfiguracji;



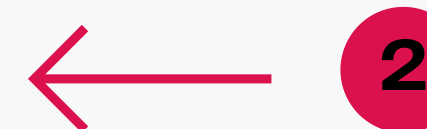
WŁAŚCIWOŚCI	
Kształt blatu:	blat prostokątny ▼
Szerokość biurka:	1600 ▼
Głębokość biurka:	800
Wysokość biurka:	740
Grubość blatu:	25
Kolor blatu:	not selected ▼
Kolor obrzeża blatu:	not selected ▼
Kolor stelaża:	not selected ▼
Opcja - nakładka chromowana:	not selected ▼
Pokaż grafikę:	tak



Wybieramy parametry wymagane do skonfigurowania produktu



WŁAŚCIWOŚCI	
Kształt blatu:	blat kształtowy z zaokrąglonymi narożnikami ▼
Szerokość biurka:	1600 ▼
Głębokość biurka:	900
Wysokość biurka:	740
Grubość blatu:	25
Kolor blatu:	szary platynowy U6 ▼
Kolor obrzeża blatu:	szary platynowy U6 ▼
Kolor stelaża:	czarny M04 ▼
Opcja - nakładka chromowana:	chrom ▼
Pokaż grafikę:	tak



Widok produktu po wybraniu parametrów

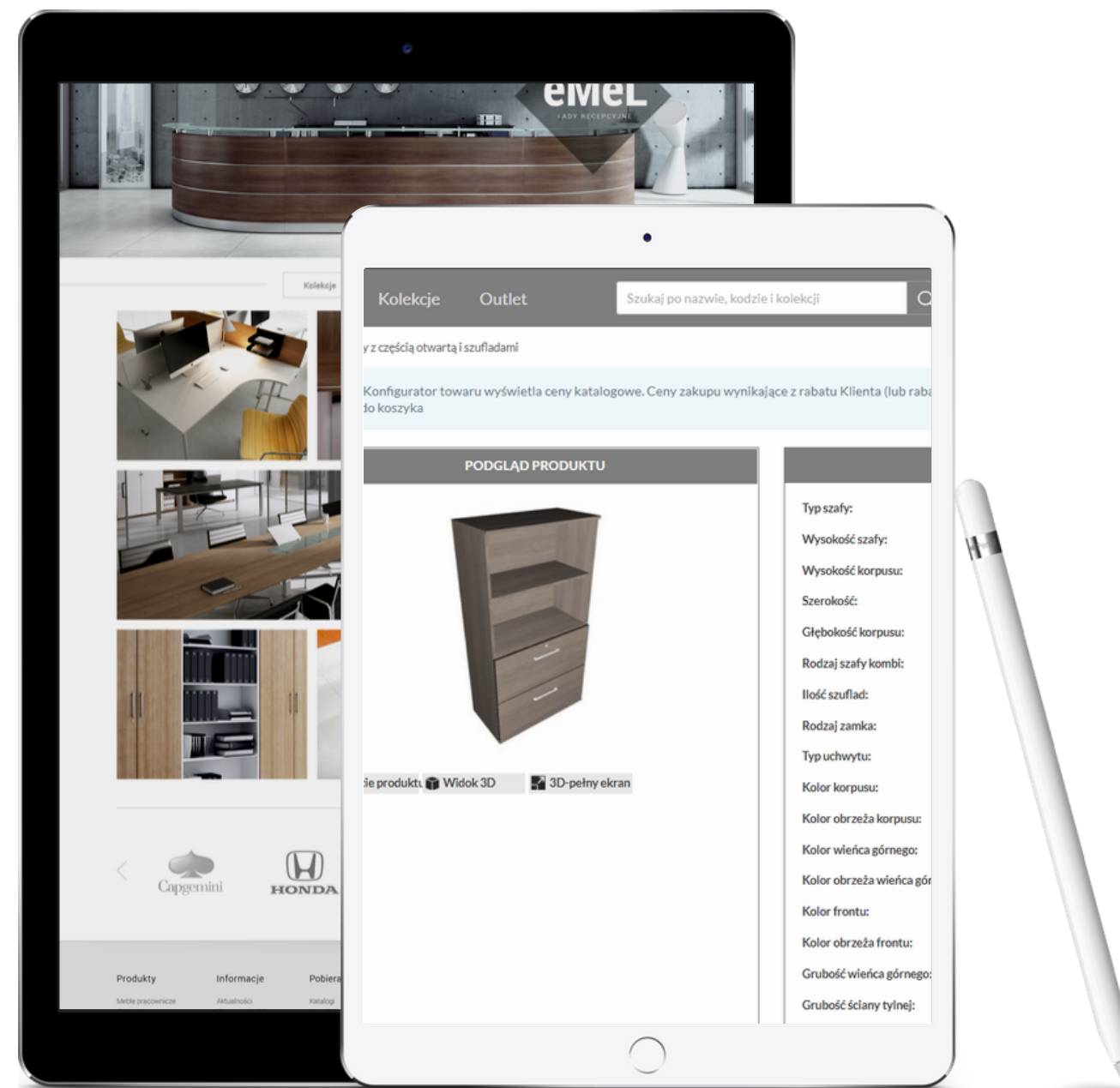


3

Finalny widok produktu



- Każdy produkt posiada indywidualny zestaw parametrów do konfiguracji. Klient platformy wybiera wszystkie wymagane cechy niezbędne w procesie produkcji mebla i składa zamówienie, np. podczas konfigurowania szafy Klient definiuje: typ szafy, szerokości jej korpusu, koloru szkła, koloru obrzeża frontu, itd;



03

Wersje językowe i Cenniki

Platforma maro.pl dostępna jest w całości w **3 wersjach językowych**, tj. **polskiej, angielskiej oraz niemieckiej**.

Cenniki dostępne są w 2 walutach: **PLN i EUR**.

Wersja językowa determinuje walutę cennika – ceny towarów oraz dostaw. Dla wersji polskiej ceny podane są w PLN, natomiast dla wersji zagranicznej – w EUR.



Moduł ofertowania

Klientami sklepu maro.pl są podmioty B2B, czyli Dealerzy, którzy odsprzedają produkty dalej, poprzez sieć salonów dealerskich Klientom końcowym.

Dealerzy mogą dokonywać bezpośredniego zakupu lub generować ofertę dla Klientów końcowych. W celu ułatwienia tego procesu w koszyku sklepu dodaliśmy funkcję – **Utwórz ofertę na podstawie koszyka.**

Po wybraniu tejże opcji z zawartości koszyka tworzona jest oferta, w której dealer definiuje dodatkowe parametry oferty (rabat, marże, koszty transportu i montażu) dla Klienta końcowego i generuje ofertę w formatach: PDF lub excel.



05

Zaawansowany algorytm naliczania kosztów dostawy na terenie Polski i Europy

Krok 1:

Sprawdzenie wartości towarów w koszyku Klienta.

Krok 2:

W indywidualnej tabeli kosztowej Klienta - algorytm szuka pierwszej wiersza z progiem wartości mniejszym od wartości zamówienia (im większa wartość zamówienia tym niższy koszt transportu).

Krok 3:

Wyliczone koszty przesyłane są do ERP.

→ Usługa montażu

Platforma oferuje możliwość zakupu produktów wraz opcjonalną usługą montażu, wykonywaną przez montażystów MARO. Po wybraniu tej opcji algorytm automatycznie przelicza koszt montażu (na podstawie wartości produktów znajdujących się w koszyku) i uwzględnia go w kosztach zamówienia

06

Moduł zwrotów/reklamacji

Moduł zwrotów i reklamacji miał na celu usprawnić obsługę posprzedażową i pozwala Klientom, na bieżąco śledzić status zgłoszonych reklamacji.

W formularzu reklamacji Dealer wybiera numer zamówienia (z listy wszystkich swoich zamówień), w którym znajdują się produkty podlegające reklamacji i określa niezbędne do obsługi zgłoszenia informacje.

W 1991
MARO
FABRYKA MEBLI BIUROWYCH

Produkty Kolekcje Outlet Szukaj po nazwie, kodzie i kolekcji Kontakt Ulubione Koszyk Konto

Strona główna > Dodaj reklamację

MOJE DANE

Pulpit
Moje dane
Zmień hasło
Książka adresowa

DOKUMENTY

Bieżące zamówienia
Zrealizowane zamówienia

INNE

Reklamacje
Kontakt
Warunki Handlowe

MATERIAŁY DO POBRANIA

Katalogi
Wzornik kolorystyczny
Karty produktowe
Prezentacje
Cenniki
Biblioteki 3d
Certyfikaty
Instrukcje Montażu
Pozostałe dokumenty

Baza pCon MARO pCon

TWÓJ OPIEKUN

Beata Dada
tel.: +48 61 290 00 14
beata.dada@maro.pl

Dodaj reklamację

Dane klienta

Imię* Cezary
Nazwisko* Pierzynowski
Telefon* 234234234
Ullica* test
Numer* 123
Kod pocztowy* 12-123
Miasto* test
Państwo* Polska
E-mail* czarek@best.net.pl

Dane reklamacji

Data reklamacji 2020-10-13 20:24

Reklamowane towary

Stan przesyłki Przyczyna reklamacji/zwrotu Propozycja rozwiązania

Inne załączniki
Dozwolone formaty plików: jpg, png, pdf
Maksymalny rozmiar pliku to 5 Mb.

Data dostawy

Specyfikacja towaru Numer na etykiecie QC

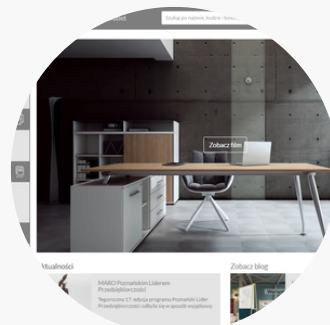
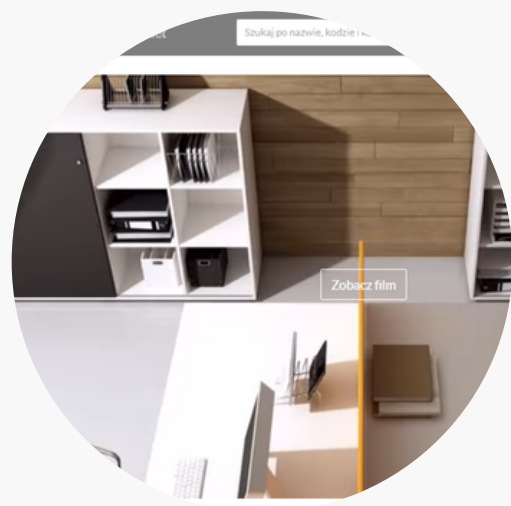
Uwagi

Porzuć zmiany Zgłoś reklamację

Zaplecze sprzedażowo – marketingowe

Platforma zawiera rozbudowaną i stale aktualizowaną bazę materiałów dostępnych wyłącznie dla Partnerów biznesowych MARO:

- Katalogi;
- Wzorniki kolorystyczne;
- Karty produktowe;
- Prezentacje;
- Cenniki;
- Biblioteki 3D;
- Certyfikaty;
- Instrukcje montażu.



Strona główna > Katalogi

MOJE DANE

- Pulpit
- Moje dane
- Zmień hasło
- Książka adresowa

DOKUMENTY

- Bieżące zamówienia
- Zrealizowane zamówienia

INNE

- Reklamacje
- Kontakt
- Warunki Handlowe

MATERIAŁY DO POBRANIA

- Katalogi
- Wzornik kolorystyczny
- Karty produktowe
- Prezentacje
- Cenniki
- Biblioteki 3d
- Certyfikaty
- Instrukcje Montażu
- Pozostałe dokumenty

Baza pCon MARO **pCon**

Katalogi

- Katalog lady
- Katalog AXY-Line
- Katalog Sirio
- Katalog mebli pracowniczych
- Katalog OpTy
- Katalog mebli Gabinetowych

Strona główna > Karty produktowe

MOJE DANE

Pulpit
Moje dane
Zmień hasło
Książka adresowa

DOKUMENTY

Bieżące zamówienia
Zrealizowane zamówienia









INNE

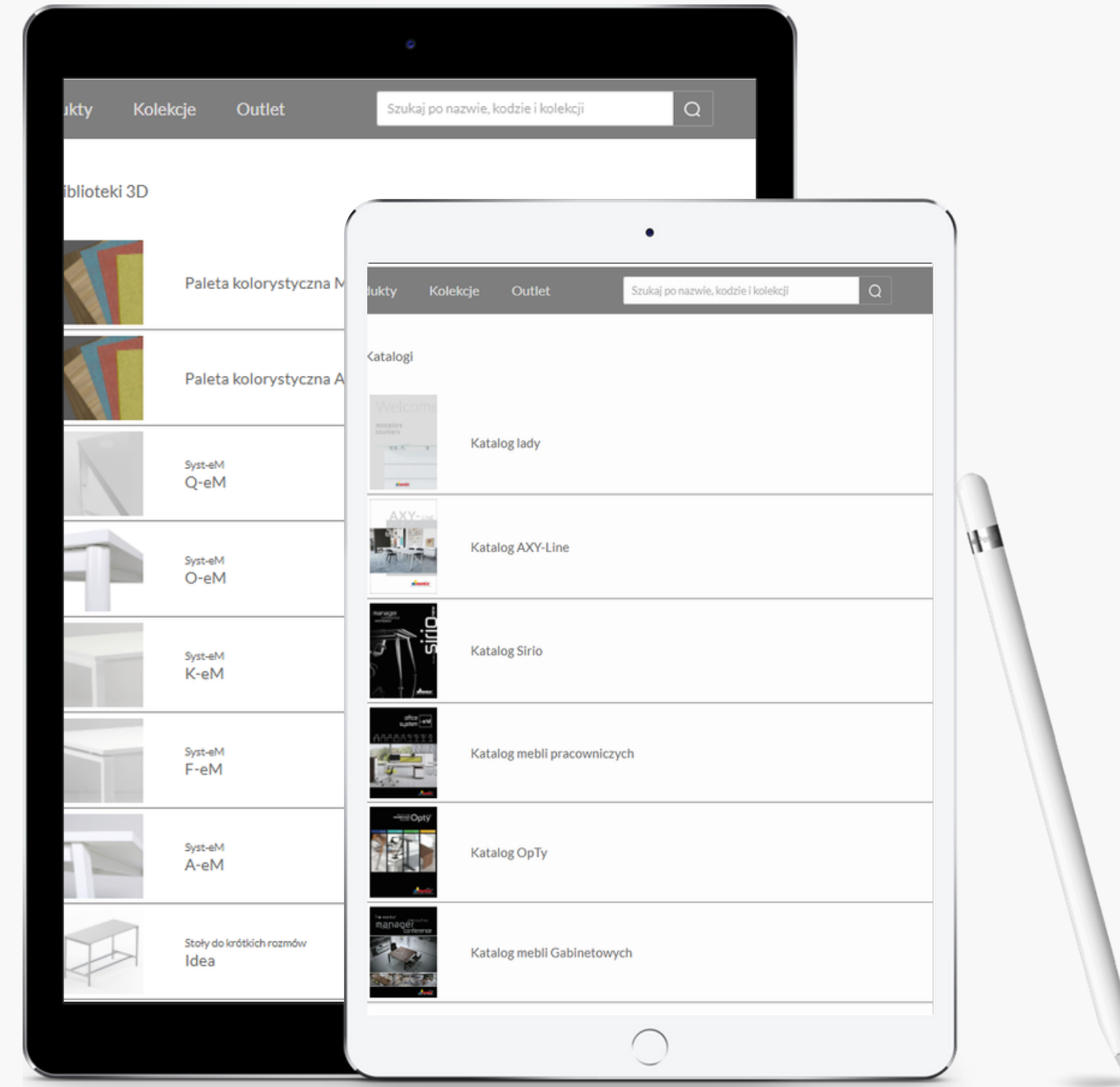
Reklamacje
Kontakt
Warunki Handlowe

MATERIAŁY DO POBRANIA

Katalogi
Wzornik kolorystyczny
Karty produktowe
Prezentacje
Cenniki
Biblioteki 3d
Certyfikaty
Instrukcje Montażu
Pozostałe dokumenty

Karty produktowe

	Kontenery Cargo	pobierz plik
	Lady recepcyjne Axer L	pobierz plik
	Lady recepcyjne Axer U	pobierz plik
	Lady recepcyjne Nivero	pobierz plik
	Lady recepcyjne Sinto	pobierz plik
	Szafy PRO	pobierz plik
	Witryna AXY	pobierz plik
	Witryna Sirio	



4. Korzyści biznesowe dla Maro.pl

Wdrożenie platformy e-commerce B2B wraz z konfiguratorami produktów **rozpoczyna nowy etap w rozwoju firmy MARO. Inwestycja przyniosła natychmiastowe efekty w postaci:**

- **Znaczącego usprawnienia procesu sprzedażowego**
- **Zminimalizowania ilości błędów na etapie konfiguracji**
- **Wykluczania niekompatybilnych części produktów**
- **Oszczędności czasu podczas komunikacji z Klientami w całym procesie handlowym**
- **Automatyzacji produkcji**

Dzięki bardzo dużym możliwościom rozbudowy platformy Extreme Commerce firma MARO zyskała partnera biznesowego, który zapewnia jej rozwój kanału e-commerce w przyszłości.



5. Referencje

Referencje

Z firmą Best.Net współpracujemy od września 2019 roku, przy projekcie wdrożenia platformy e-commerce B2B MARO. Best.Net dostarcza nam zaawansowane oprogramowanie, które sprawia, że możemy docierać do coraz to szerszego grona Klientów oraz budować wizerunek firmy nowoczesnej technologicznie. Best.Net, oprócz profesjonalnej wiedzy odnośnie procesu sprzedaży, wyróżnia doświadczenie w tworzeniu konfiguratorów produktów.

Best.Net to zespół wykwalifikowanych ludzi z dużym doświadczeniem na rynku e-commerce. Do wymagań stawianych naszej firmie przez branżę, jak i naszych Odbiorców, oraz do wszelkich naszych pomysłów podchodzą z elastycznością i otwartością. Komunikacja z Best.Net jest zawsze szczerą i transparentną.

Z czystym sumieniem możemy polecić firmę Best.Net jako profesjonalnego partnera biznesowego, który w codziennej współpracy odznacza się zaradnością, terminowością oraz pełnym zaangażowaniem w powierzonych im zadaniach.



Zainteresowało Cię to case-study?

**Porozmawiajmy o możliwości wdrożenia platformy
e-commerce B2B dla Twojej firmy.**



+48 601 377 781



krzysztof@best.net.pl

best.net
THE REST NET TECHNOLOGY