



Новости компаний

30.8.2016

«Бош Термотехника» открыла электронный магазин для компаний-партнеров.

В июне 2016 года компания «Бош Термотехника» запустила систему онлайн-продаж для оптовых и монтажных организаций. Система обладает обширным функционалом и предлагает новый уровень удобства и оперативности для выполнения привычных коммерческих операций. При её создании были использованы наиболее передовые технологии и богатый опыт электронной торговли. «Бош Термотехника» стала одной из первых компаний на российском рынке отопительного оборудования, реализовавших подобный проект со столь широким функционалом.

На сегодняшний день система позволяет проверить наличие товара на складе, найти по артикулу конкретный продукт, сделать заказ оборудования и комплектующих, а также отследить его готовность, получить информацию о ценах и скидках, изучить подробную информацию о продуктах и получить инструкции по монтажу и техническому обслуживанию. В системе представлен полный ассортимент продукции Bosch и Buderus. В процессе разработки находится система рекомендаций для конфигурирования инженерных систем.

Доступ к электронному магазину может получить любая партнёрская организация, обратившись к своему торговому представителю. Для работы в системе не требуется оформления каких-либо дополнительных документов, все текущие условия сотрудничества сохраняются.

Использование системы даёт ряд преимуществ оптовым и монтажным организациям, а также конечным пользователям. Ключевым преимуществом для оптовиков является упрощение и ускорение процесса оформления заказа. Монтажным организациям интернет-магазин даёт возможность гибкого подбора решения для клиента в режиме реального времени. Благодаря оптимизации работы организаций-партнёров конечные клиенты выигрывают в скорости и качестве обслуживания. Система функционирует на платформе ведущего мирового производителя корпоративных информационных решений. Разработка и внедрение решения были проведены всего за 10 месяцев.

С момента старта система пользуется повышенным интересом у компаний-партнёров. За первый месяц работы к ней подключились 30 ключевых клиентов, количество заказов превысило 500. В отдельные дни количество заказов онлайн превышает аналогичные показатели для традиционного способа работы. Предполагается, что к концу 2016 года система обеспечит 10% торгового оборота в денежном выражении. В перспективе планируется довести этот показатель до 90%. Внедрение системы онлайн-продаж – яркий пример инновационного подхода Bosch, охватывающего все стороны бизнеса – от производства до сервиса.

ЗДАНИЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

E-MAGAZINE «SUSTAINABLE BUILDING TECHNOLOGIES»

ЗДАНИЯ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

E-MAGAZINE «SUSTAINABLE BUILDING TECHNOLOGIES»