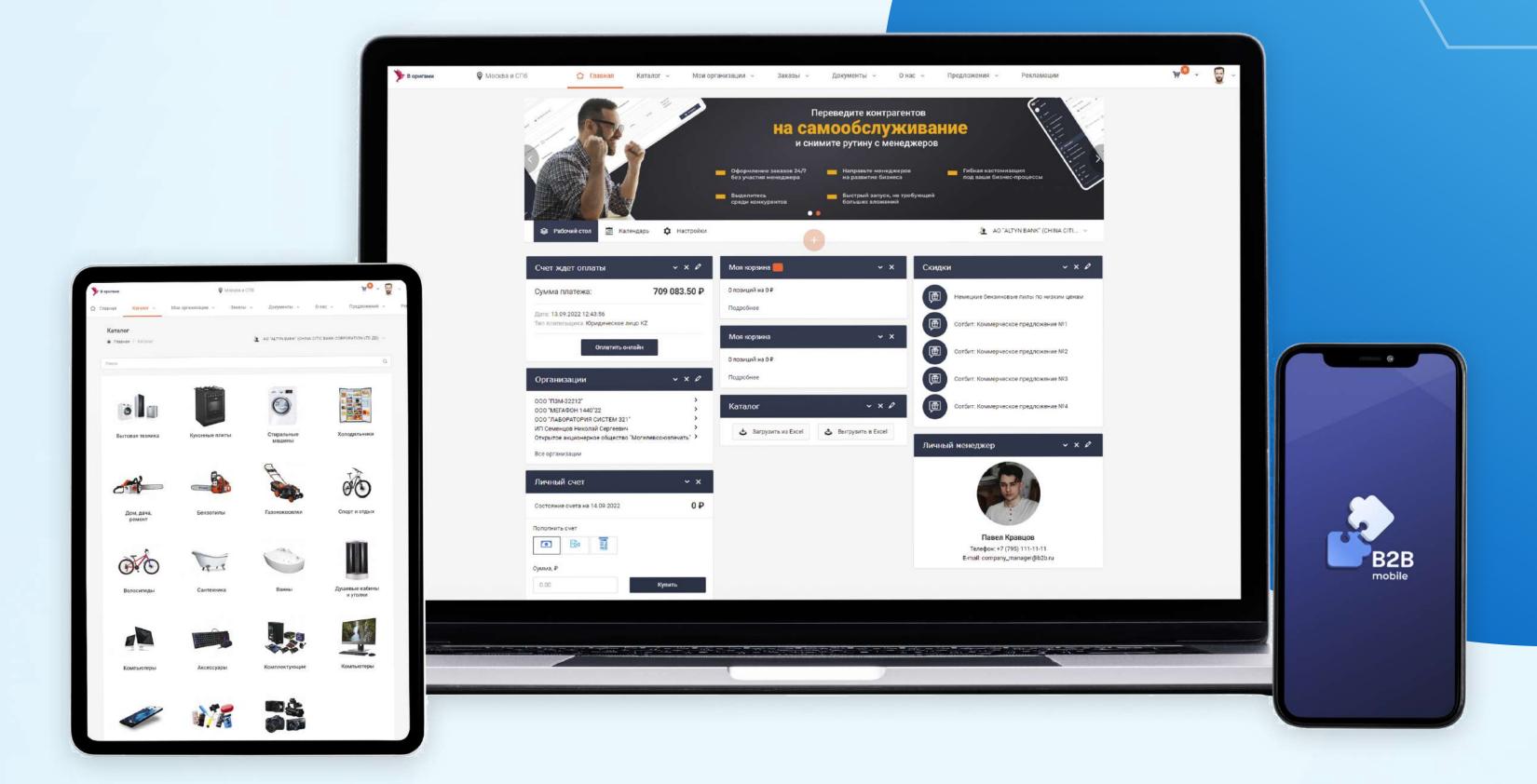


Разработка и внедрение eCommerce проектов





Готовый портал

для оптовиков и B2B компаний на платформе 1C-Бирикс и Битрикс24

Для кого предназначена В2В платформа?



Производители

Для производителей, которые хотят организовать свою собственную торговую B2B площадку



Дистрибьюторы

Платформа поможет дистрибьюторам организовать взаимодействие отдела продаж со всеми контрагентами



Дилеры

Дилеры смогут развернуть как оптовую, так и розничную площадку для онлайн-продаж



Оптовики

Для клиентов, занимающихся оптовыми продажами



Новаторы

Для клиентов, уже работающих в продажах и желающих протестировать оптовую или розничную ниши



Зачем вам В2В кабинет?



Современный вариант онлайн-продаж

Личный кабинет контрагента позволяет перевести продажи из старого, неэффективного формата «менеджер – телефон – почта – прайс-лист – клиент» в удобный формат онлайн-продаж через личный кабинет компании



Перевод контрагентов на «самообслуживание»

B2B площадка позволяет делегировать контрагентам от отдела продаж простейшие рутинные действия, которые в значительной мере загружают работу менеджеров



Автоматизация отдела продаж

За счёт интеграции портала с CRM и 1С с отдела продаж снимается большая часть нагрузки, которую на себя берет оптовый интернет-магазин



Круглосуточная работа 7/24

Менеджерам нужен отдых, сон и выходные. Платформа «Сотбит.В2В кабинет» готова работать круглосуточно, не требуя сверхурочных



Высвобождение трудовых ресурсов

Благодаря автоматизации и самообслуживанию контрагентов отдел продаж избавляется от нецелевых рутинных действий и начинает заниматься привлечением новых клиентов



Конкурентное преимущество

Наличие B2B площадки позволяет контрагентам укрепиться в высоком обороте и стабильности компании. Понятный и удобный функционал увеличит лояльность клиентов к Вашему порталу и компании в целом и выделит Вас среди конкурентов, использующих только ценовые методы



Увеличение продаж

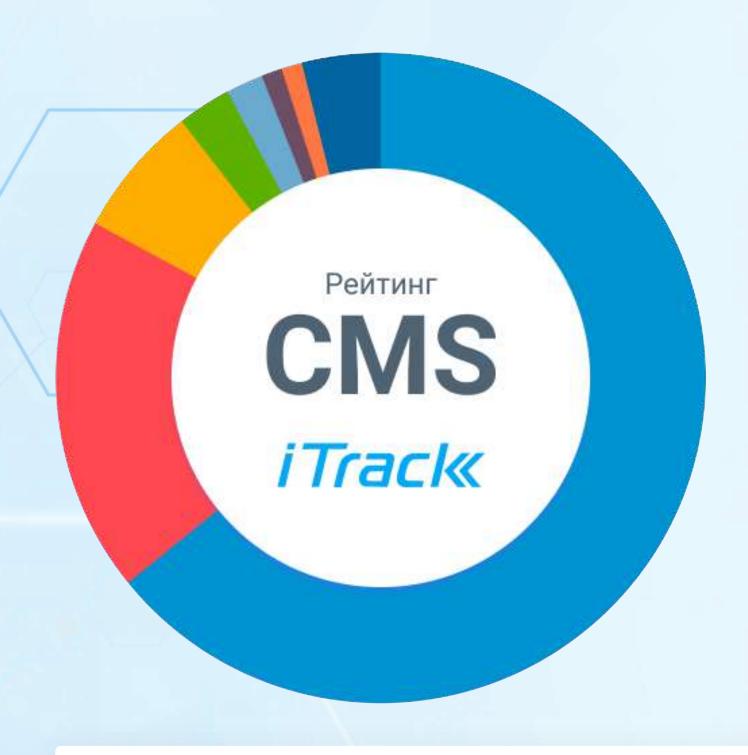
Главная цель внедрения B2B кабинета. Она достигается благодаря автоматизации работы отдела продаж, высвобождения трудовых ресурсов и увеличения базы клиентов



Привлечение клиентов и увеличение базы контактов

Появляется дополнительный источник привлечения клиентов – интернеттрафик. Лиды и контакты формируются автоматически без участия отдела продаж

Почему 1С-Битрикс24?



- 60,00% 1C-Bitrix
- 20,92% WordPress
- 7,36% Drupal
- 2,99% Joomla
- 2,07% MODX Evolution
- 1,15% MODX Revolution
- 1,15% DataLife Engine
- 4,37% Прочие

Платформа базируется на сущностях и стандартах 1С-Битрикс. Благодаря этому В2В кабинет использует не только все преимущества платформы Битрикс, но и значительно расширяет её функционал

Преимущества 1С-Битрикс:



CMS система №1

Битрикс – самая популярная еcommerce система на постсоветском пространстве с долей рынка около 60%



Партнерская сеть

Партнерская сеть 1С-Битрикс насчитывает более 10000 партнеров. Это предоставляет возможность широкого выбора подрядчиков для внедрения платформы B2B кабинет



Понятный пользовательский интерфейс

Административный интерфейс CMS системы интуитивно понятен даже начинающему менеджеру



Гибкость в настройках

Платформа очень гибка как в настройке для пользователя, так и в разработке для программиста



Инструменты продаж

CSM 1C-Битрикс обладает всеми инструментами для продвижения продаж: аналитика, SEO, маркетинг и прочее



Информационная поддержка

1С-Битрикс осуществляет полную информационную поддержку своих продуктов. Благодаря этому порог вхождения в В2В кабинет намного ниже аналогов

Почему Битрикс24?

Битрикс24 – CRM-система №1 в России. При этом Битрикс24 больше, чем просто CRM, – это полноценный корпоративный портал для организации работы всей компании. На данный момент в Битрикс24 зарегистрировано более 10 миллионов компаний

Платформа B2B кабинет работает на базе коробочной версии Битрикс24. Она включает в себя все необходимые инструменты для организации работы менеджеров и автоматизации системы продаж

Задачи и проекты



Онлайн-офис



Bitrix 34(F)







Конструктор сайтов



Контактцентр

Почему Битрикс24?



Аналог облачной версии

Получите практически все возможности облачного сервиса и преимущества коробочной версии в одном флаконе



Увеличение продаж

Битрикс24 автоматизирует все процессы в отделе продаж и выстраивает эффективную работу менеджеров с клиентами



Единая база клиентов

Благодаря собранной информации о клиентах легче определить их потребности и выбрать стратегию работы с каждым сегментом



Интеграция с 1С

Получайте в CRM актуальные данные по сотрудникам, товарным остаткам и ценам "свежего" прайс-листа



Контакт-центр

Менеджеры обрабатывают все сообщения и звонки в едином приложении. CRM фиксирует все коммуникации и связывает их с контактами и компаниями



Автоматизация процессов

Создавайте бизнес-процессы для автоматизации рутинных действий: рассылка писем, назначение ответственных, генерация отчётов и многое другое



Контроль над отчётностью

Отчёты помогут руководителю оценивать качество работы менеджеров, прогнозировать рентабельность и выявлять критичные места



Управление продажами

СРМ хранит максимально подробную информацию о сделке: стадии и процесс перехода по ним, атрибуты, участники и их роль в принятии решения, прогнозы успешности, ответственные менеджеры



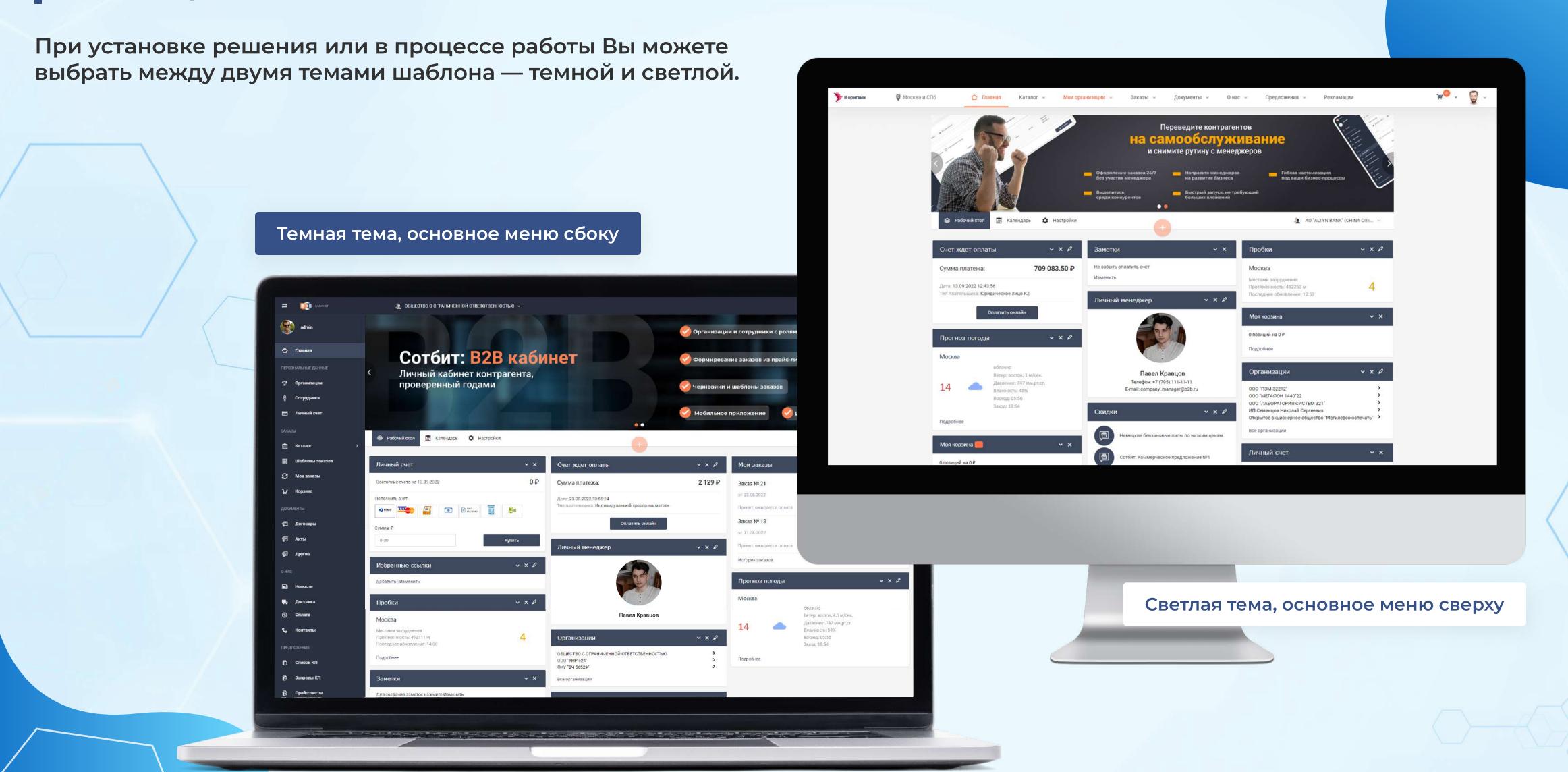
Функциональные возможности







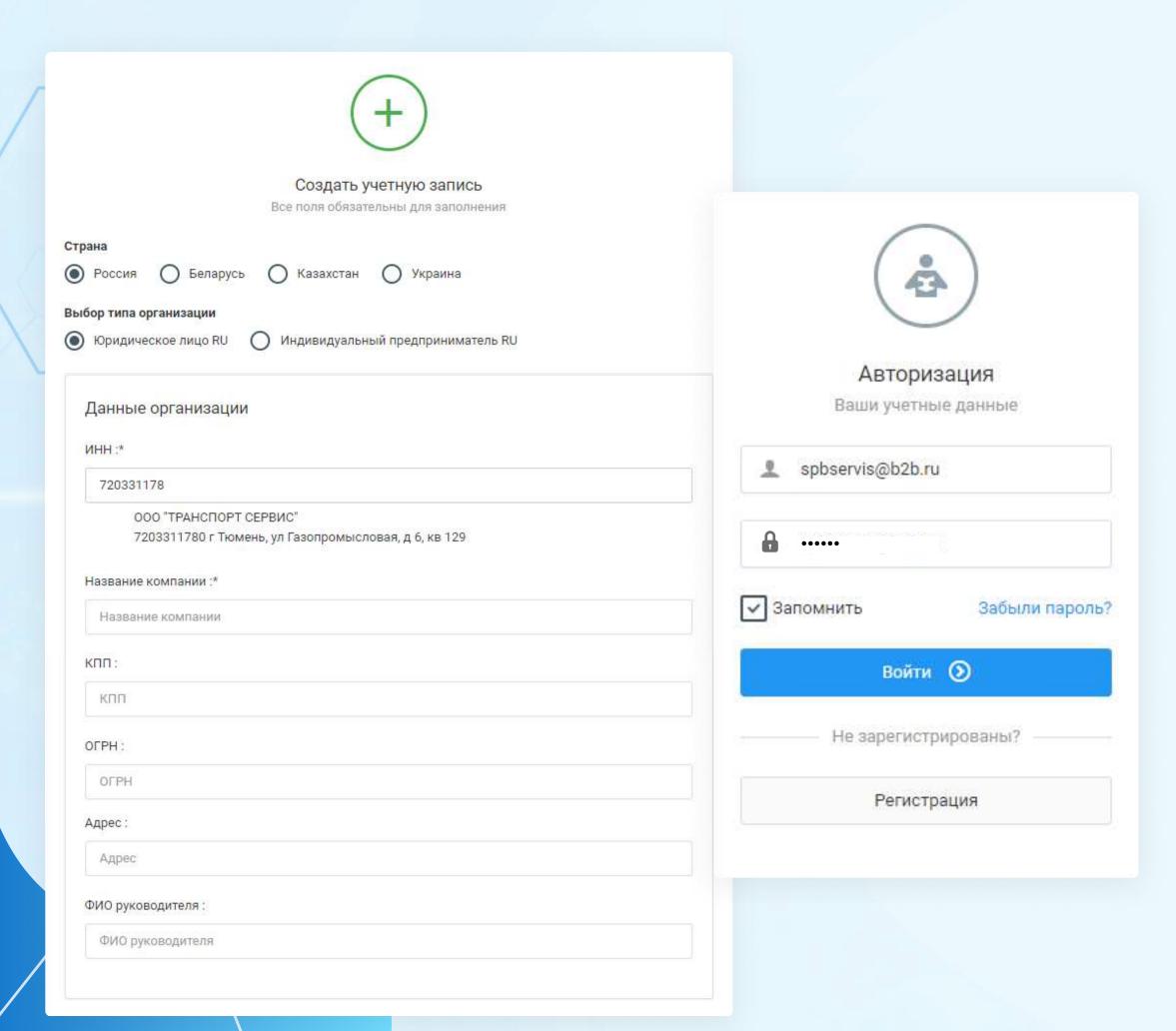
Два варианта шаблона





Авторизация / Регистрация

B2B кабинет предоставляет расширенные возможности регистрации и авторизации для контрагентов и сотрудников.



Возможности:

Регистрация юридических лиц и и индивидуальных предпринимателей

Настраиваемая
форма регистрации
для каждого типа
плательщиков

7 Труппировка типов плательщиков

Автозаполнение реквизитов (Россия, Беларусь, Казахстан, Украина)

Регистрация по реферальной ссылке Загрузка файлов при регистрации

Модерация заявок на регистрацию

8 Доступ без авторизации

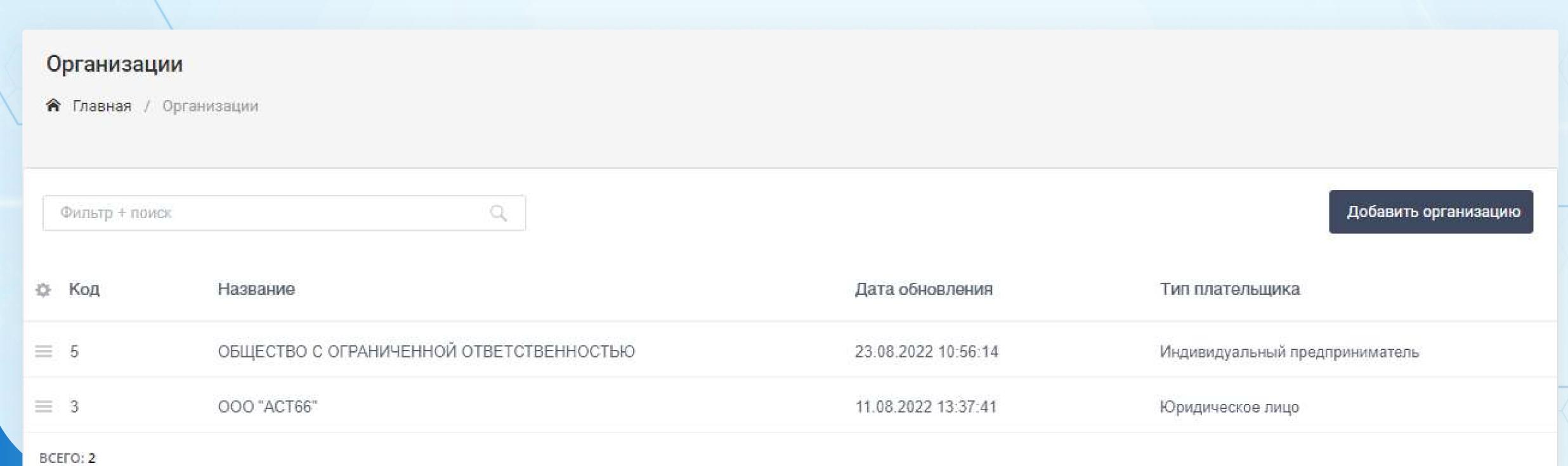


Управление организациями и сотрудниками

Платформа предоставляет владельцу 2 варианта управления организациями — организация на профиле пользователя и организация как отдельная сущность.

1. Организация на профиле пользователя

Для простых внедрений В2В кабинета.

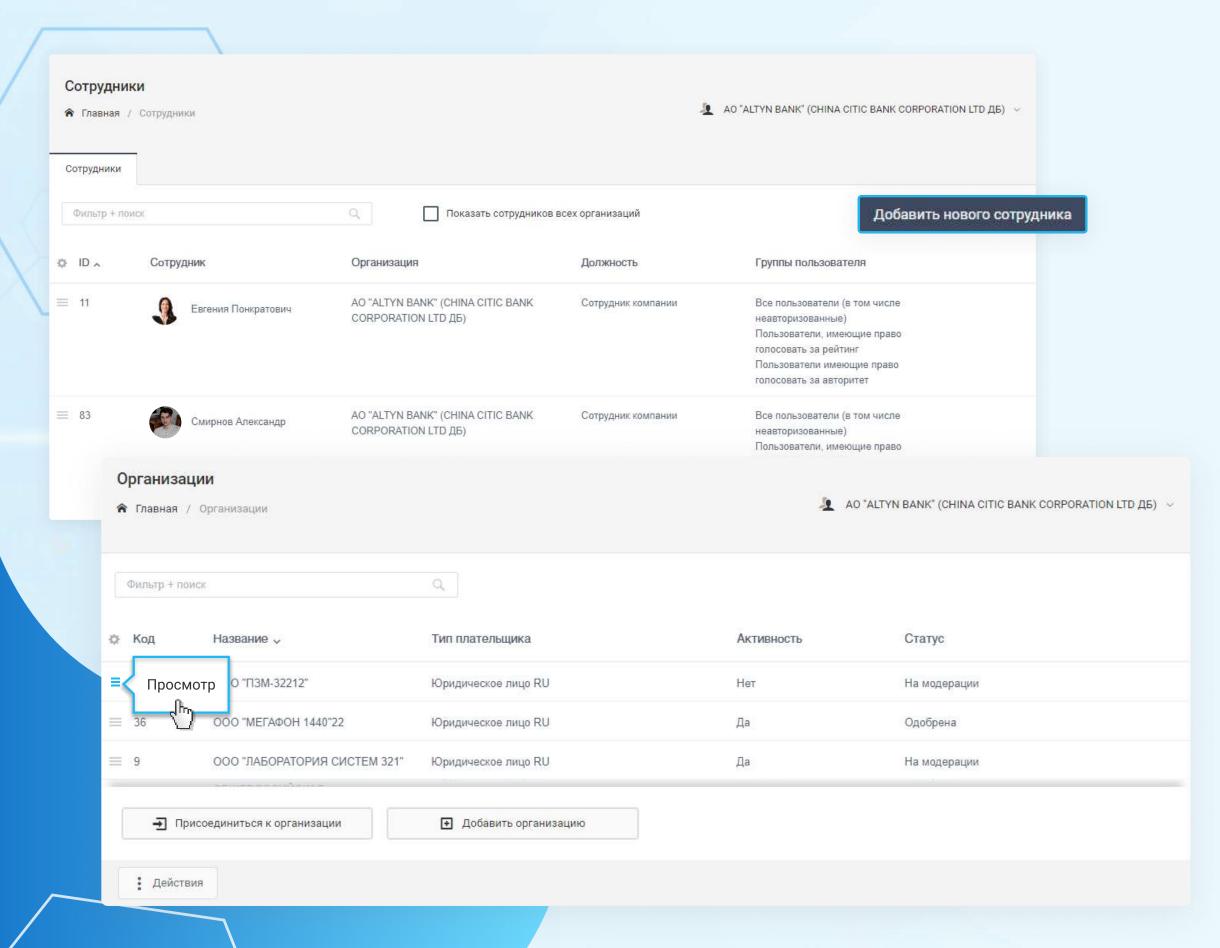




Управление организациями и сотрудниками

2. Организация как отдельная сущность

Предоставляет доступ к следующим возможностям:



Присоединение Закрепление Настройка прав пользователя к сотрудников за нескольким доступа организацией организациям Модерация Модерация Модерация 4 организаций изменения данных сотрудников организации Оформление Привязка личного заказа на менеджера к сотрудников организации организацию

Бланк заказа

Специально для В2В платформы мы разработали собственный шаблон бланка заказа, чтобы подчеркнуть его отличительные черты в сравнении с каталогом розничного интернет-магазина.

Особенности бланка заказа В2В кабинета:

Каталог в B2B кабинете имеет более компактный вид, где сразу видна вся необходимая информация

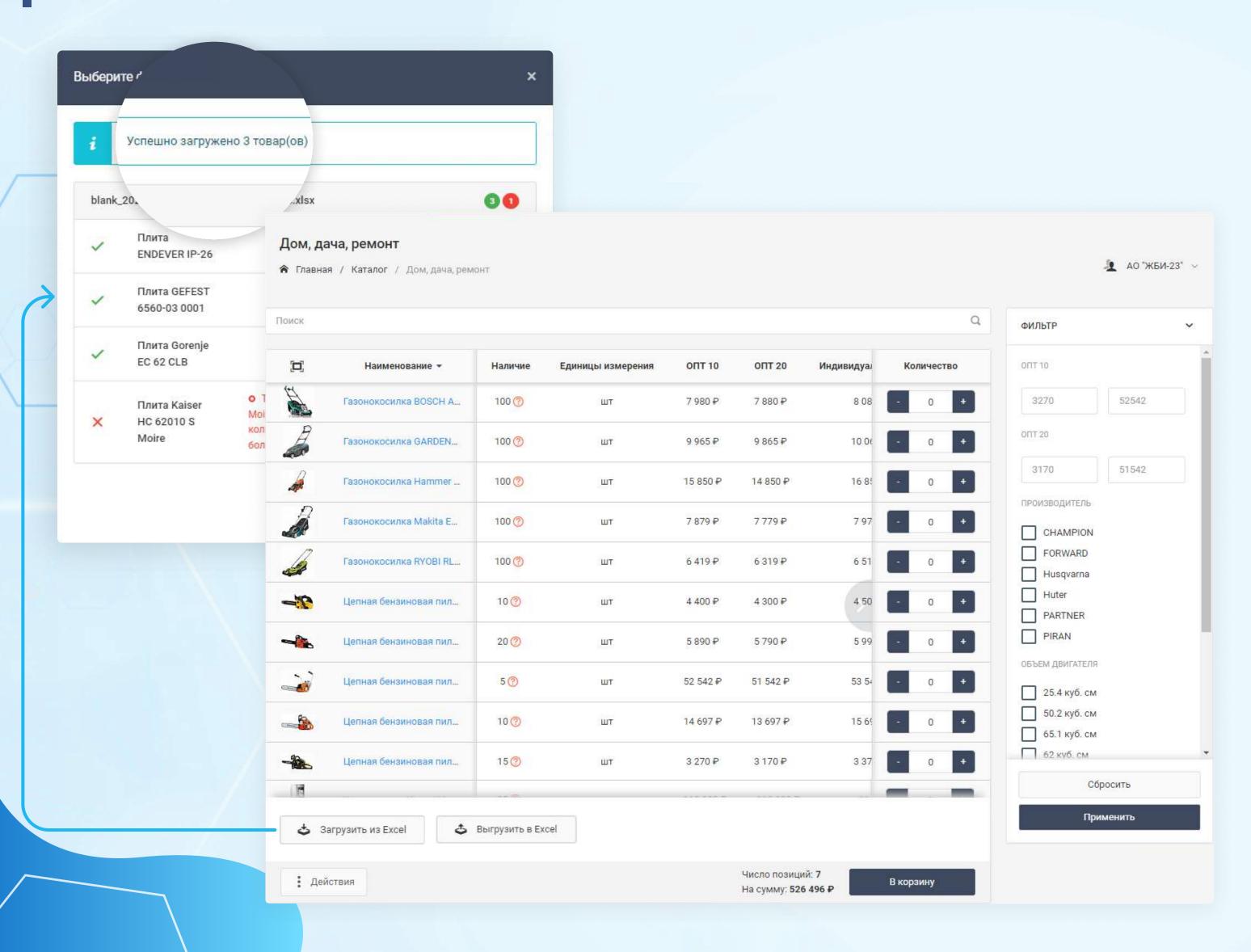
Предусмотрена возможность разворота каталога на весь экран

3 Заказ можно оформить через excel-файл, указав в нём нужные позиции

- Реализована выгрузка бланка заказа в формате excel, в том числе в отфильтрованном виде
- 5 Товары в B2B каталоге отображаются по складам

В каталоге отображаются несколько типов цен: оптовые и розничные, а также цены в разных регионах

Бланк заказа



Возможности:

- Удобный табличный бланк заказа
- 2 Создание заказа из эксель файла

- 3 Поиск по товарам и категориям
- 4 Умный фильтр

- Выгрузка заказа в эксель файл
- Бывод остатков товаров по складам

Документооборот

Все документы по контрагенту хранятся в одном месте. Благодаря этому не придется их запрашивать у менеджера, что экономит ценное время сотрудника

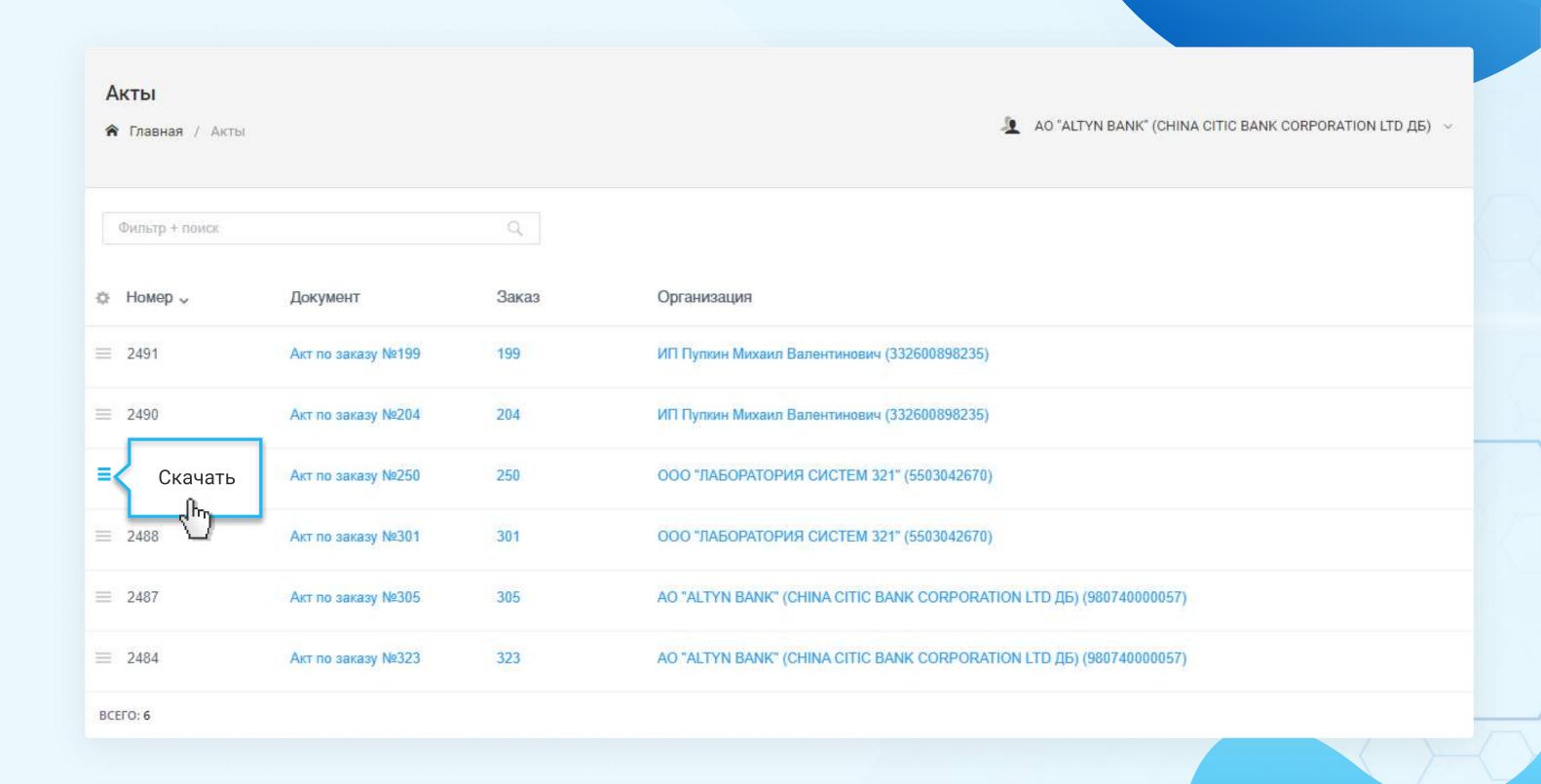


В2В кабинет позволяет загружать и хранить файлы следующих форматов:

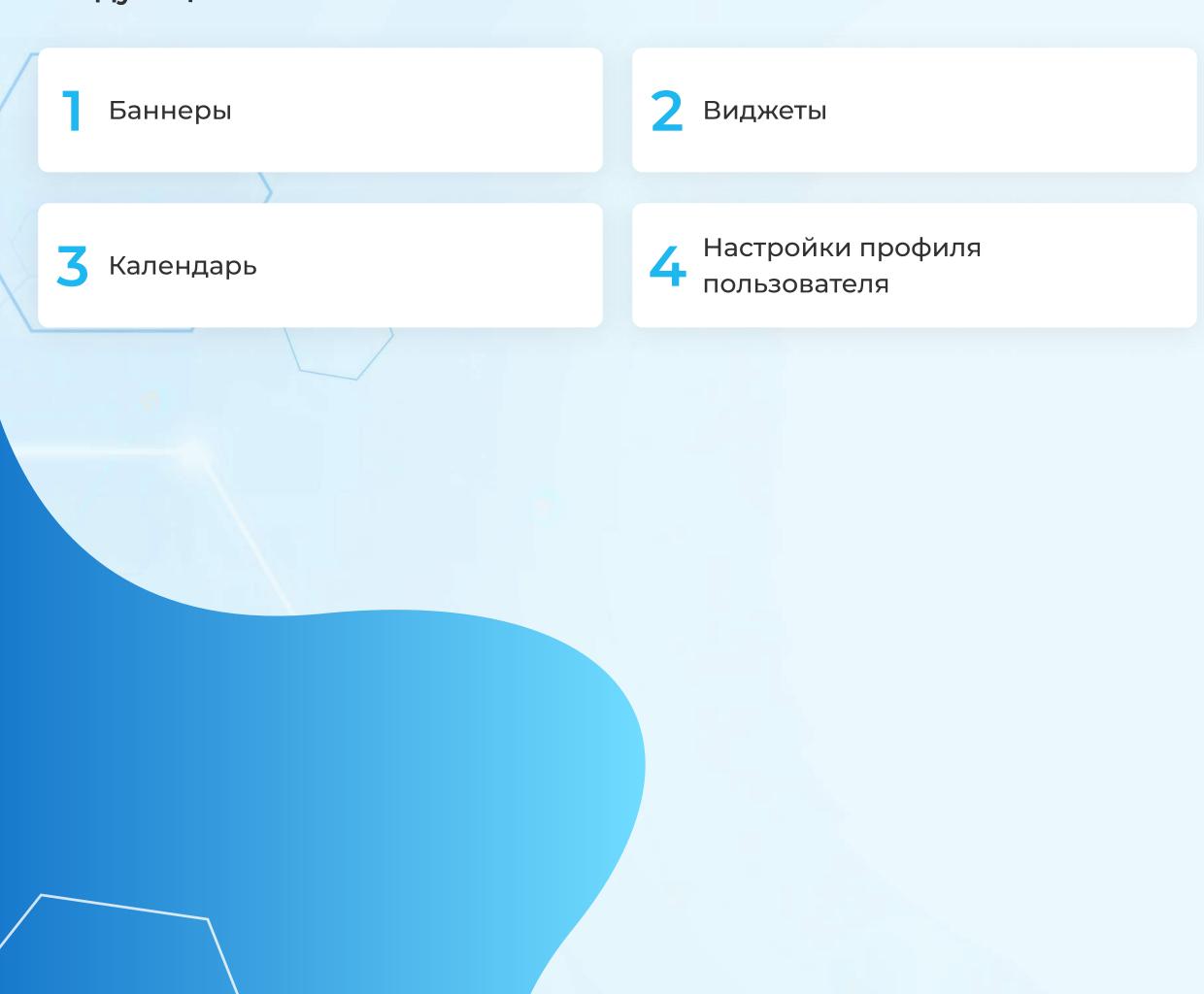
Pdf

Doc

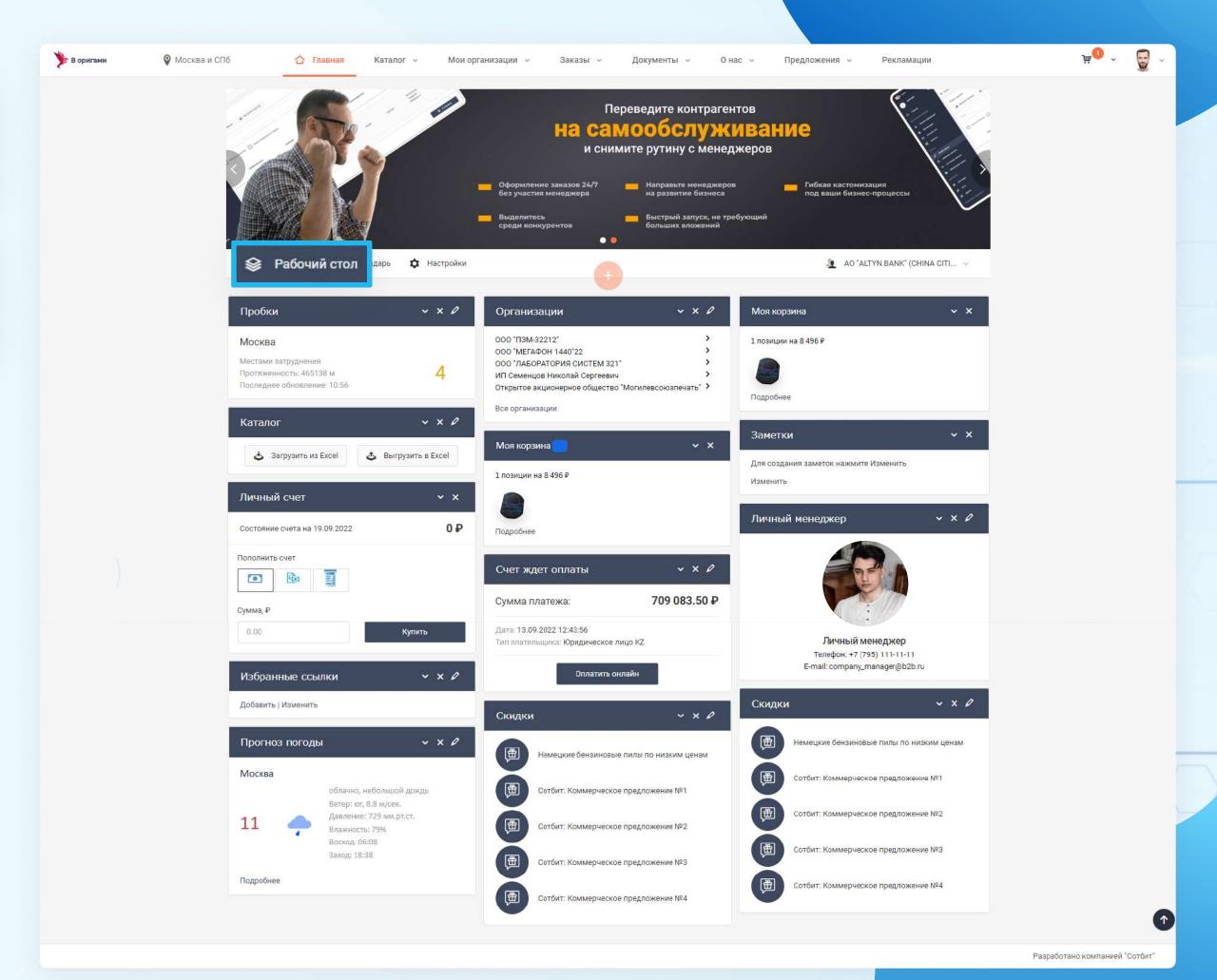
XIs



Каждый пользователь имеет возможность настроить индивидуально под себя свой рабочий стол, который состоит из следующих элементов:



sotbit



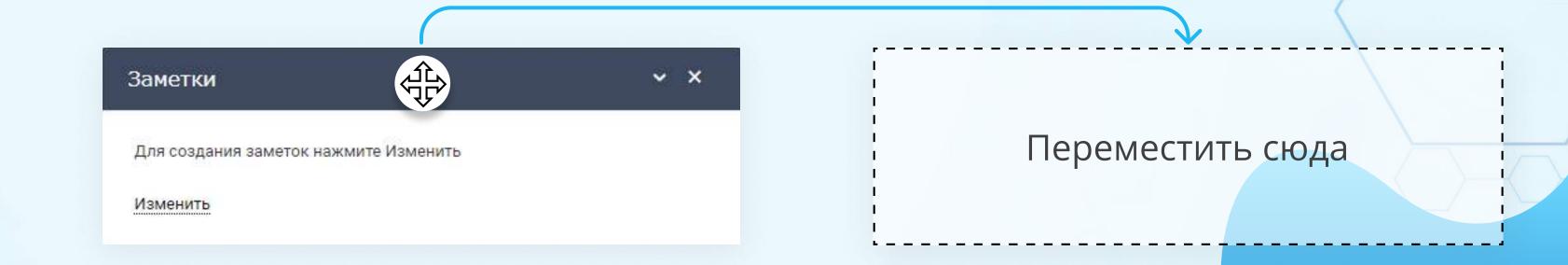


Удобный инструмент для информирования пользователей о текущих акциях, актуальных новостях, свежих поступлениях товаров

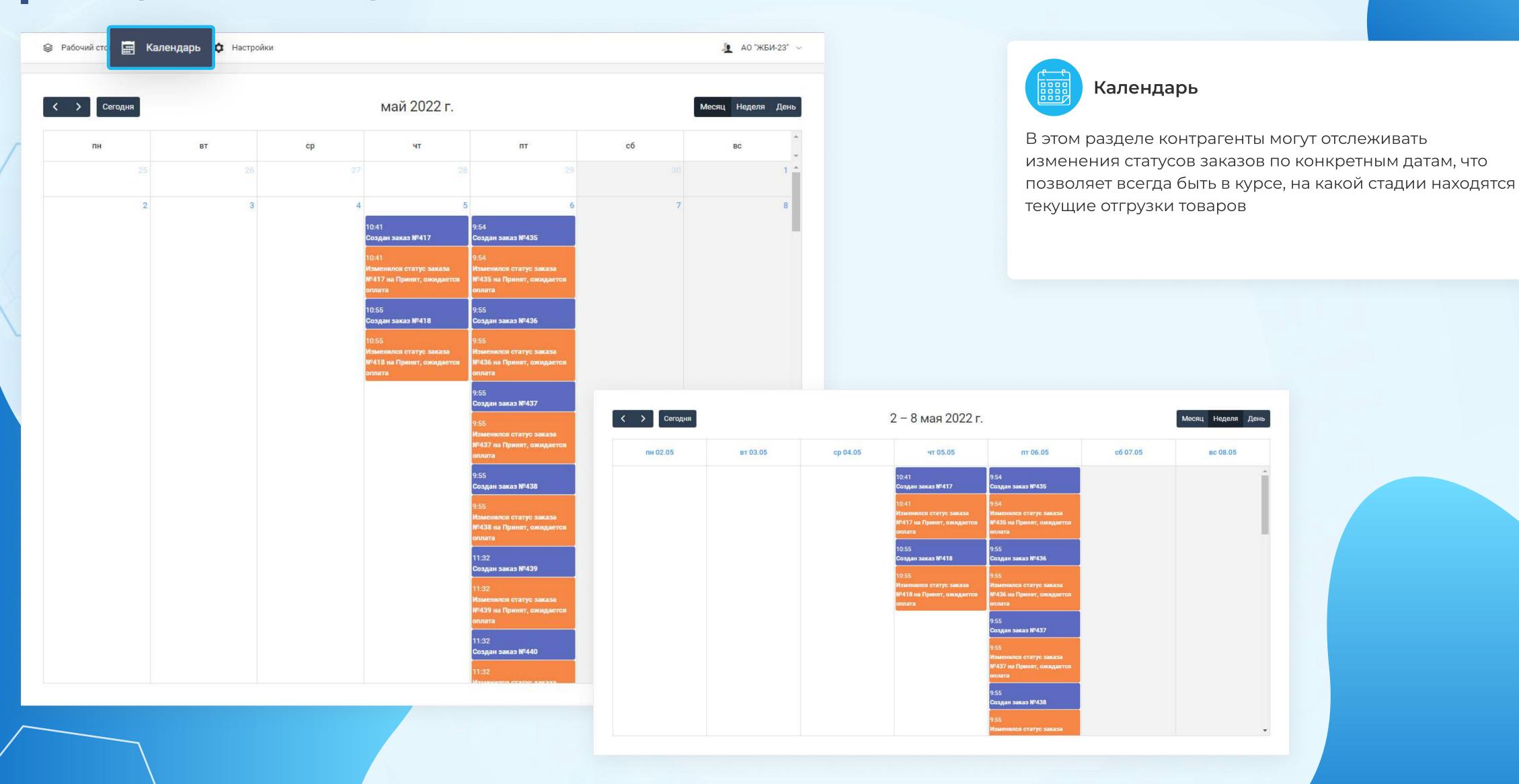




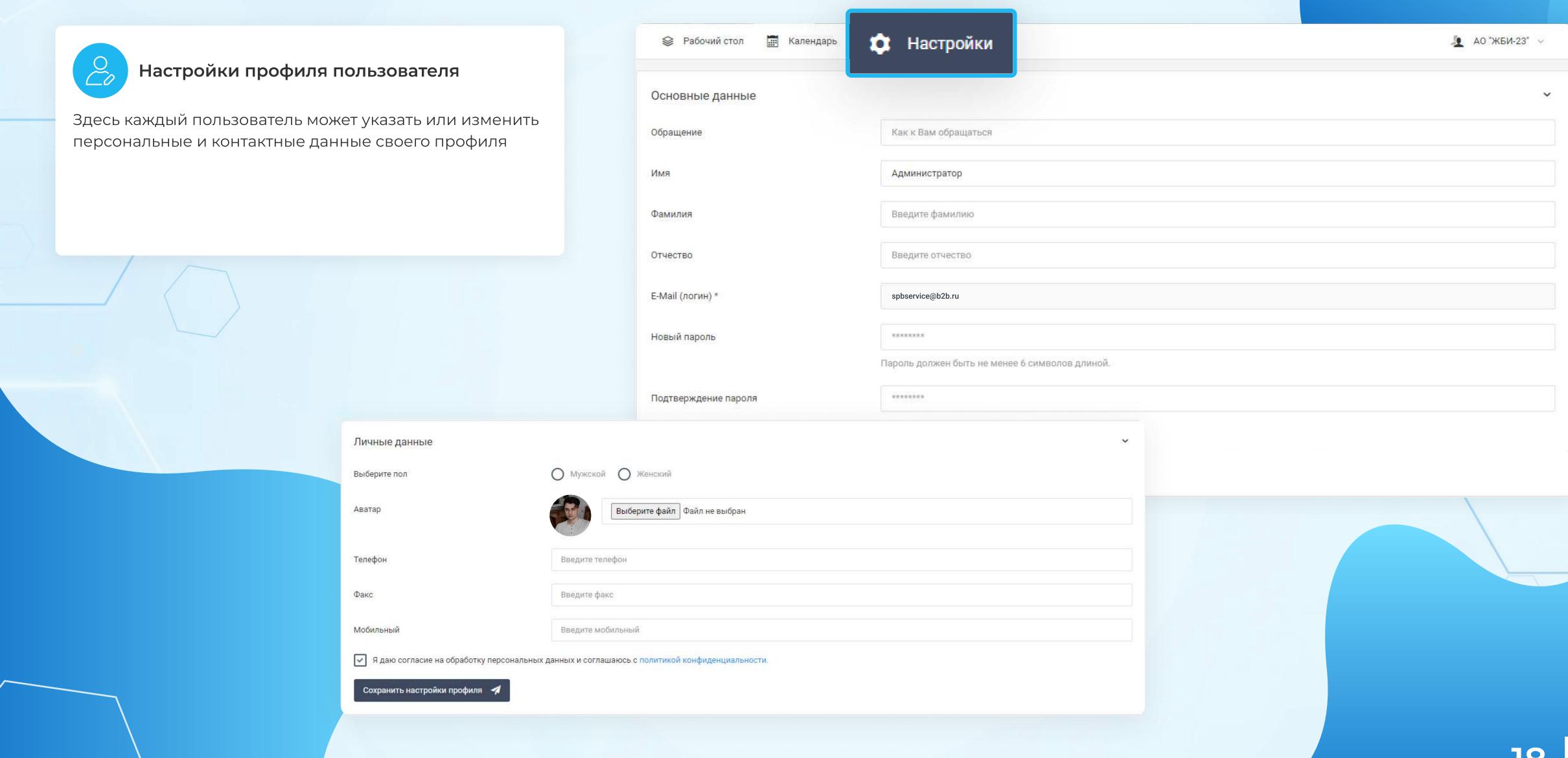
Такая структура рабочего стола упрощает навигацию по платформе, позволяя контрагенту отслеживать нужную информацию. С помощью технологии Drag And Drop пользователь может настроить рабочий стол под себя. Есть возможность разработать виджеты под конкретный проект



sotbit



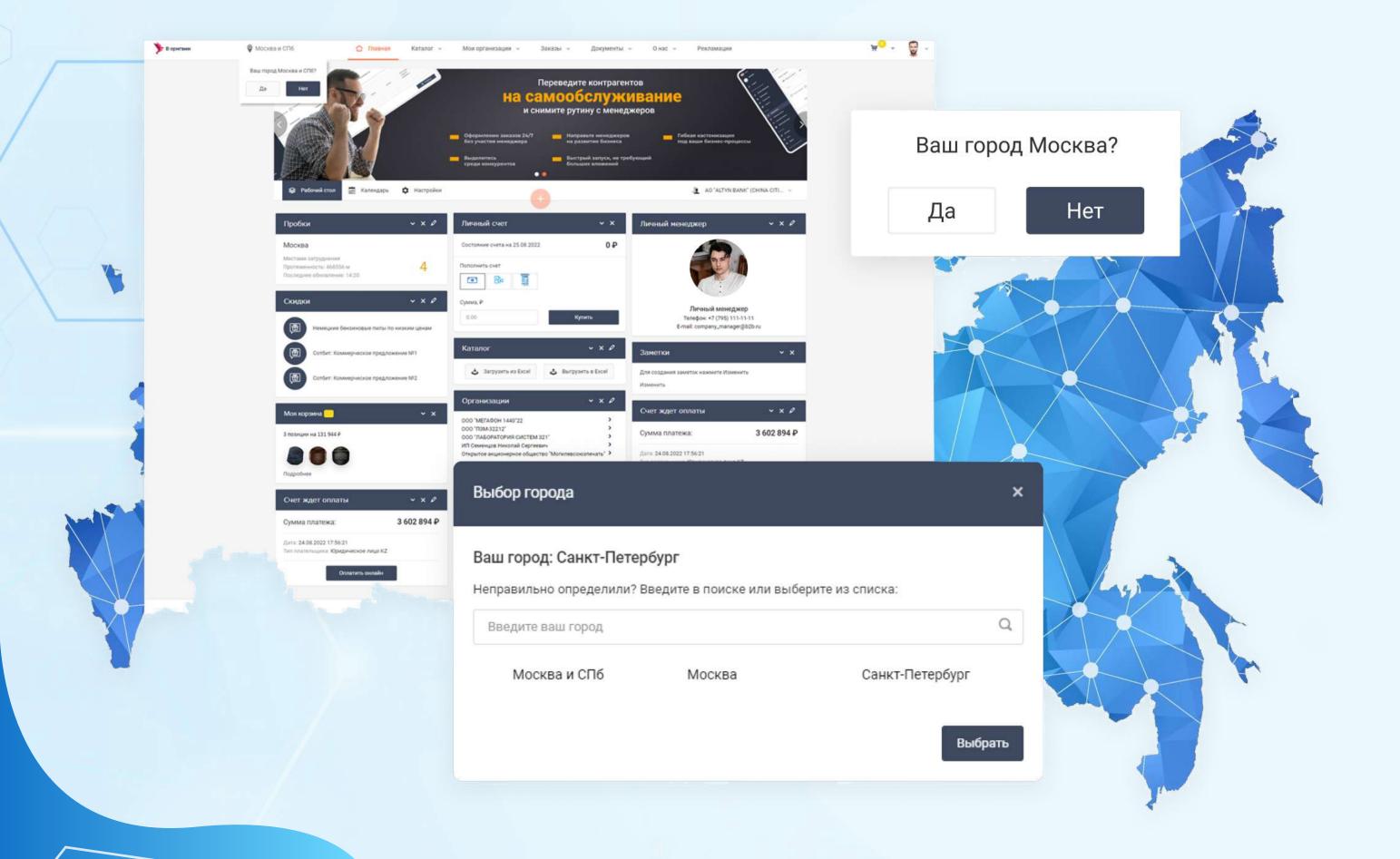






Склады и регионы продаж

В2В портал предоставляет мощный инструмент для масштабирования компании в рамках страны и макрорегионов.



Возможности:

- Автоматическое определение города
- 2 Региональные цены

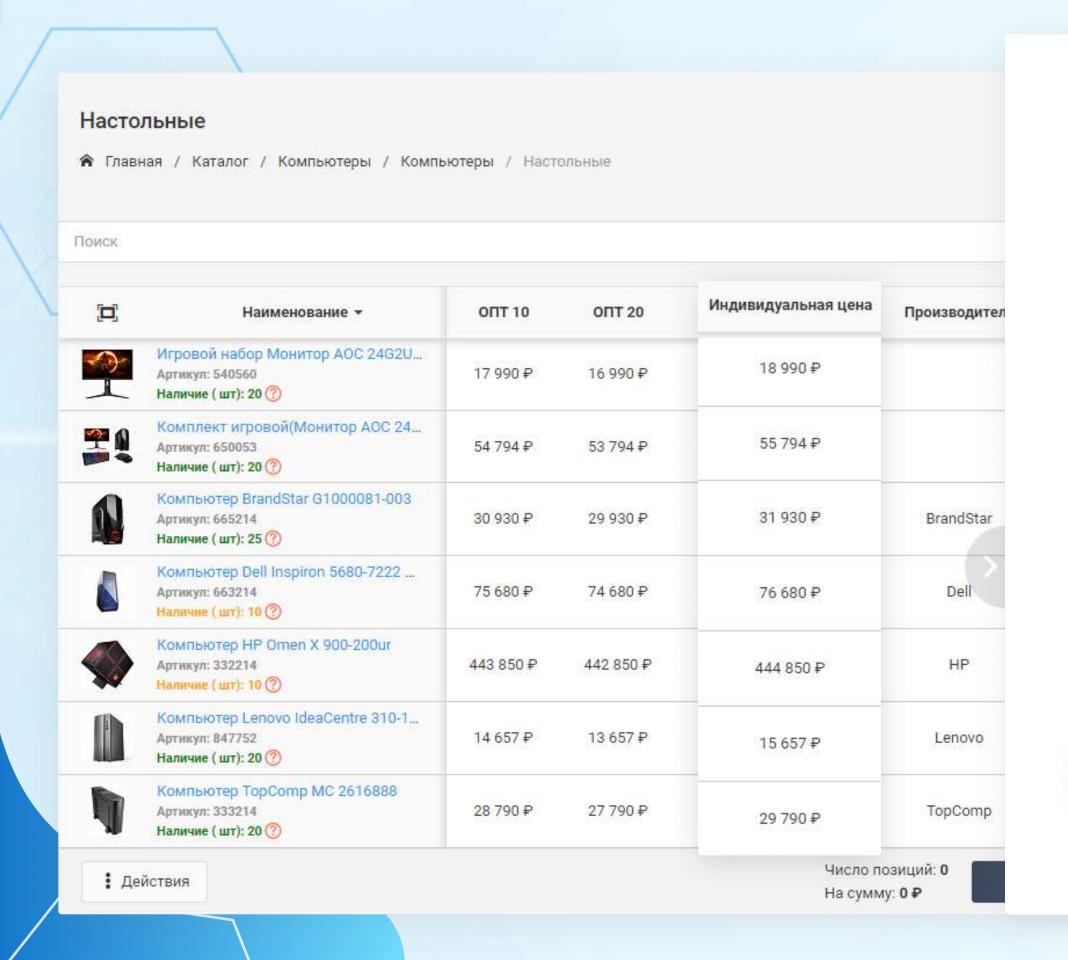
Закрепление склада за регионом

4 Вывод контента по регионам

- Бивязка региона к заказу
- Регионы в почтовых шаблонах
- Работа со службами доставки и оплаты
- Подстановка региона при оформлении заказа

Индивидуальные цены

В В2В платформе контрагент видит стоимость каждой товарной позиции на основе своего типа цены или индивидуального соглашения.





Возможности:

- Присвоение типа цены контрагенту при регистрации
- 2 Обработка данных из учетной системы 1С
- В Автоматическое определение индивидуальной цены для каждого контрагента
- 4 Отображение актуальных цен в каталоге и корзине сайта

Несколько корзин пользователя

Платформа позволяет пользователю одновременно формировать несколько корзин. Сценарии использования функционала:

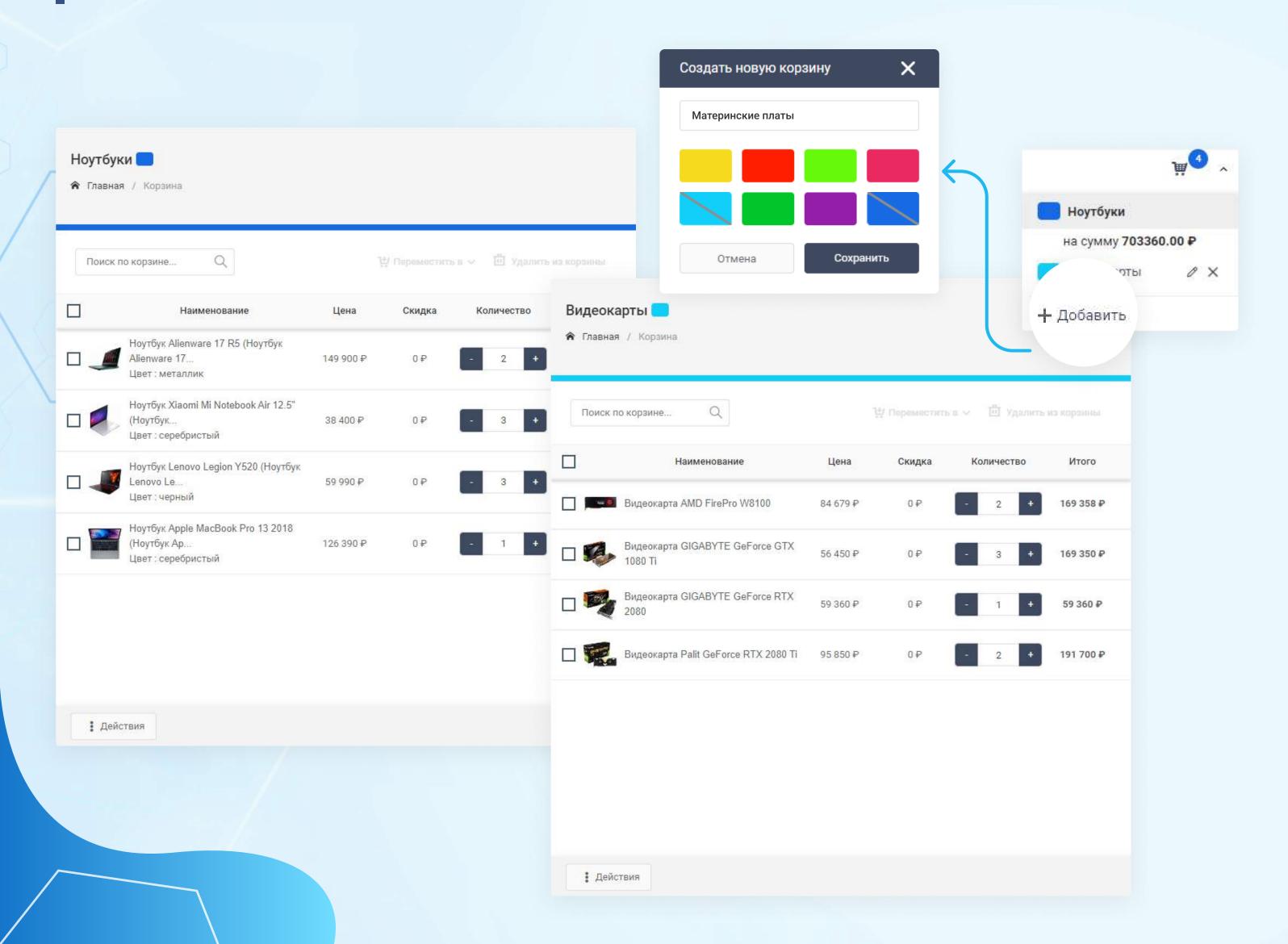
- При оформлении заказа на несколько поставок
- При заказе товаров разных категорий

При заказе товаров для нескольких отделов

При оформлении заказа на несколько организаций

- 5 При разделении большого заказа не несколько партий
- **6** При оплате заказа разными способами

Несколько корзин пользователя



Возможности:

Одновременная работа с несколькими корзинами

2 Создание / Удаление корзин

Возможность наименования каждой из корзин

Выделение корзин уникальным цветом

5 Оформление заказов с разных корзин Быстрое добавление товара в корзину с помощью фильтра по товарам и категориям

Рекламации

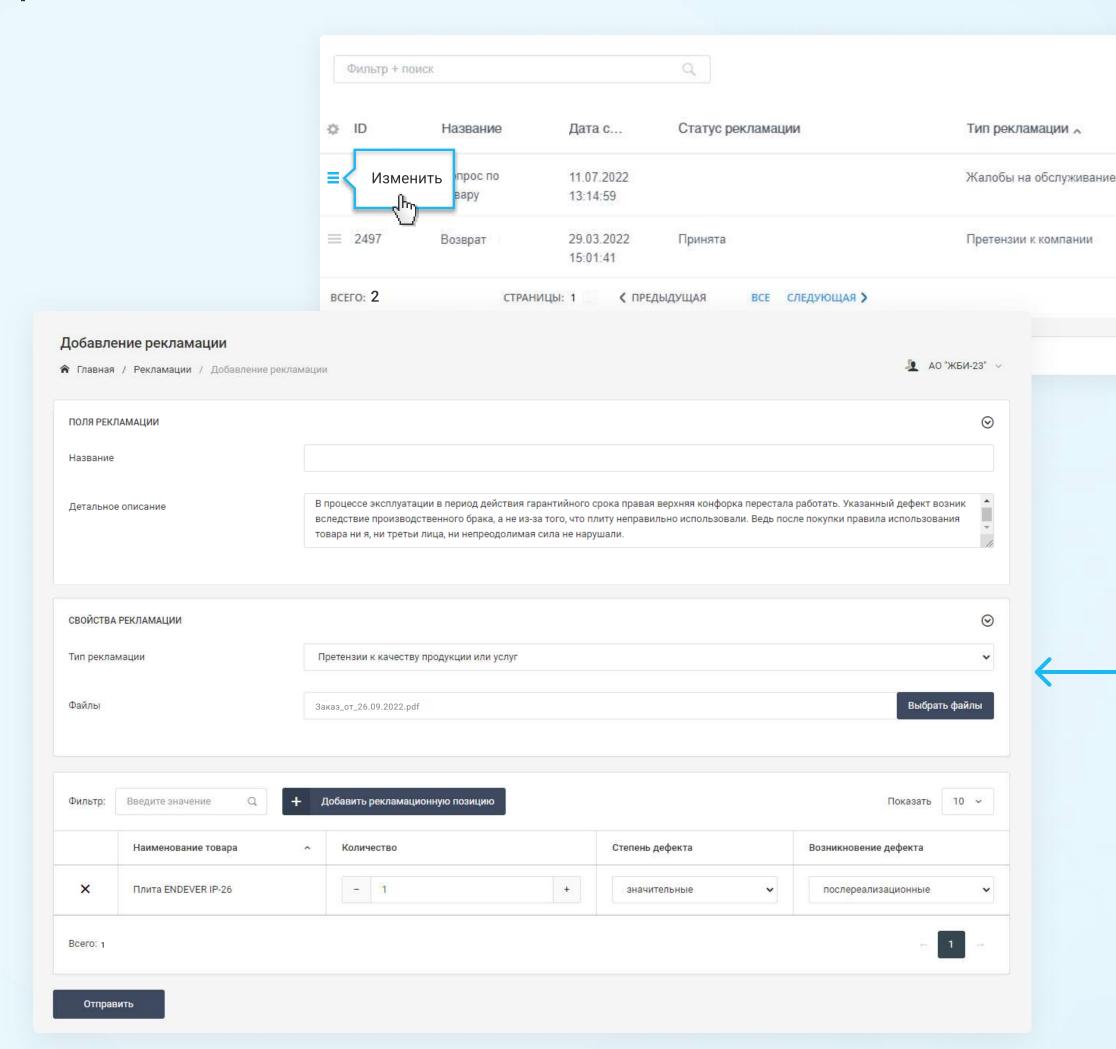
Функционал рекламаций позволяет снизить негативные коммуникации контрагентов с менеджерами, а также систематизировать работу с претензиями.

Возможности:

- Создание рекламации на базе любого товара
- 2 Общение по рекламации

- Прикрепление фотографий к рекламации
- Отслеживание статуса рекламации

Интеграция рекламаций с CRM Б24 Создание задачи в CRM на основе рекламации





Создать рекламацию

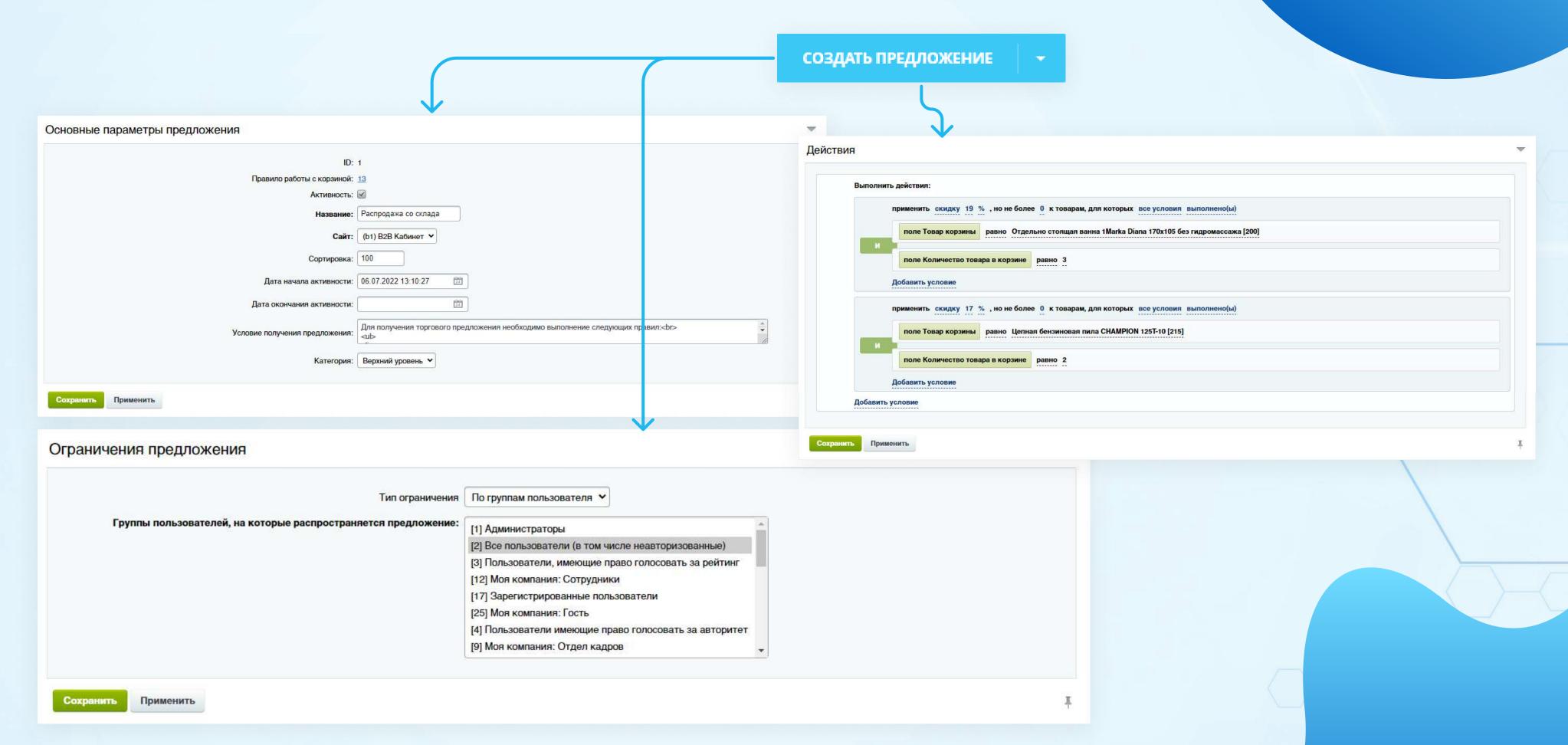
Коммерческие предложения

Платформа предоставляет широкий инструментарий для работы с коммерческими предложениями как администратору, так и пользователям сайта.

Функционал для администратора сайта:



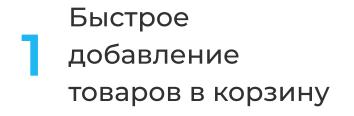
- Детальная настройка
- 3 Персонализация





Коммерческие предложения

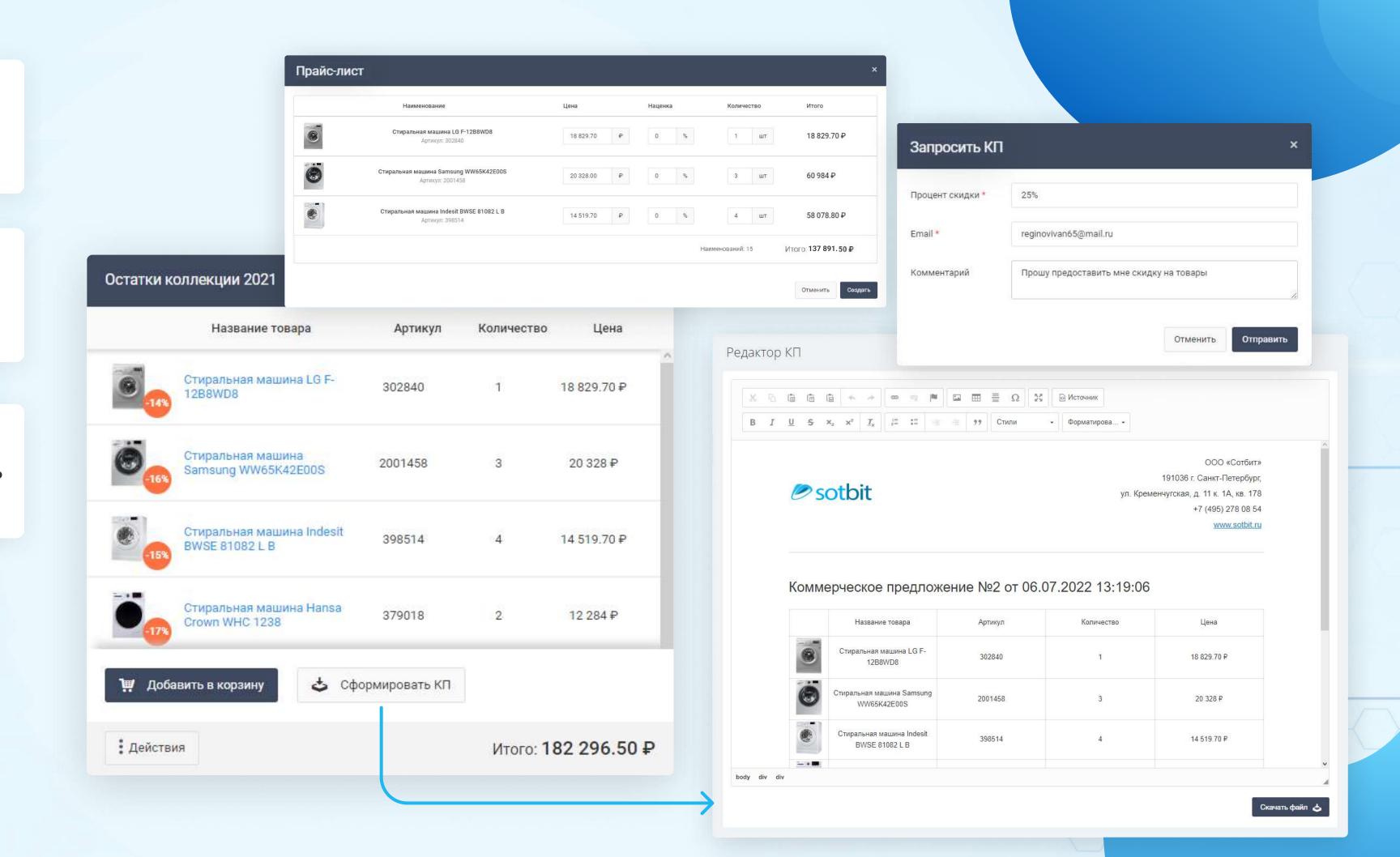
Функционал для контрагента:



2 Запрос КП

- **3** Создание прайслистов
- 4 Редактор КП

- **5** Редактор прайслистов
- 6 Отправка на печать

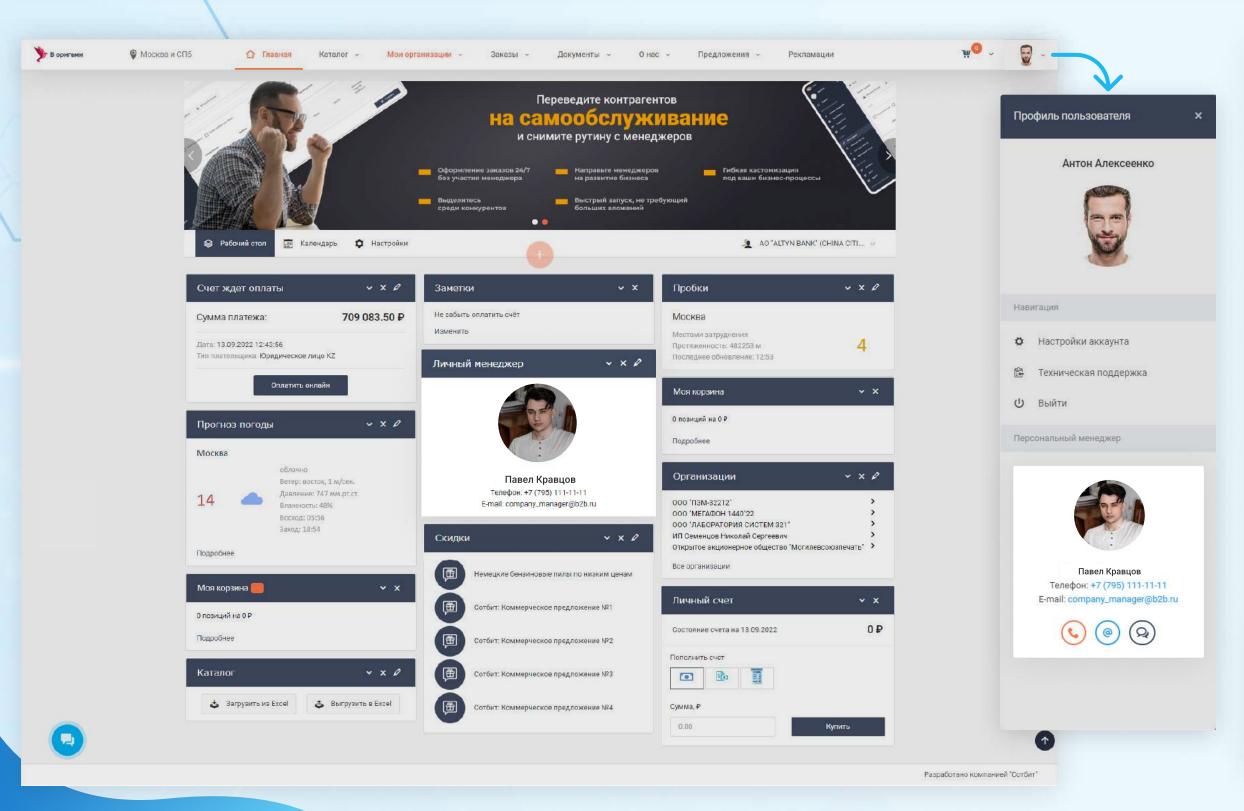


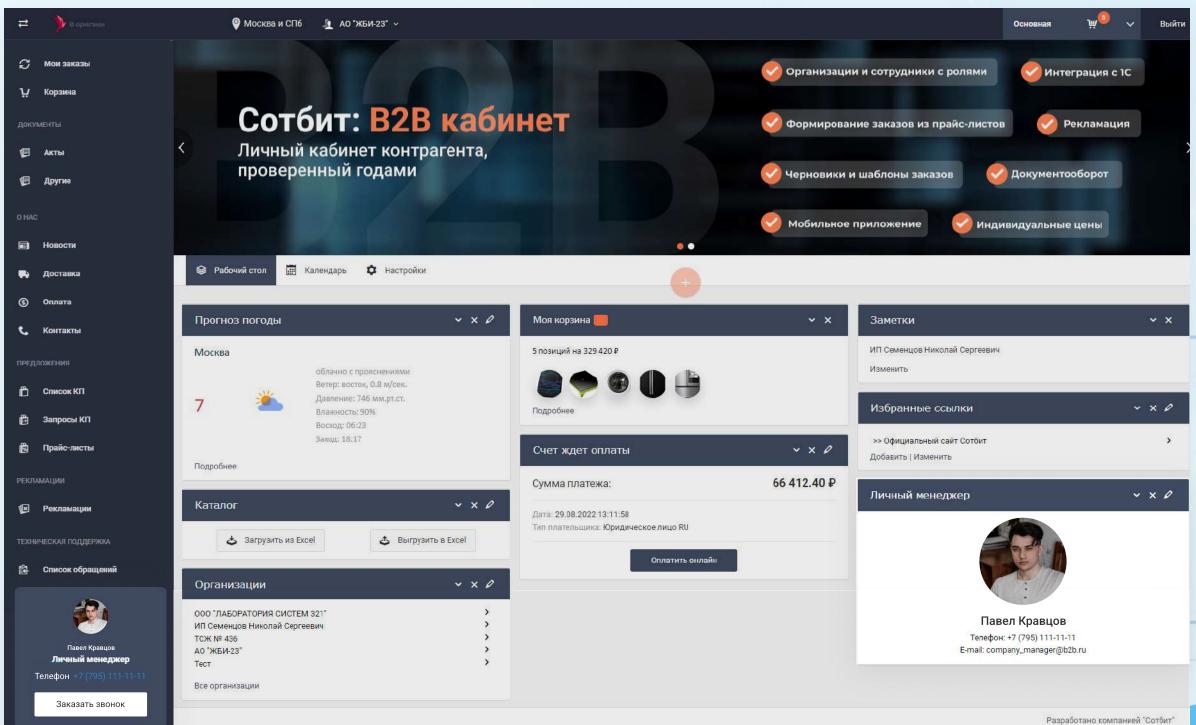


Личный менеджер

За каждой организацией или сотрудником закрепляется личный менеджер.

Информация о менеджере находится в отдельном блоке на главной странице либо в боковом меню, что позволяет оперативно связаться с ним любым удобным способом: телефон, почта, мессенджеры





Мобильное приложение

Сотбит: B2BMobile — первое готовое мобильное приложение для B2B на Битрикс.

Мобильное приложение дополняет Сотбит: B2B кабинет, предоставляя контрагенту удобный способ постоянно взаимодействовать с Вами даже с мобильного телефона.

Авторизация

2 Отображение списка заказов

3 Обращение в техподдержку

4 Push-уведомления

Мы предлагаем 2 варианта внедрения приложения —

универсальное приложение и индивидуальное приложение.



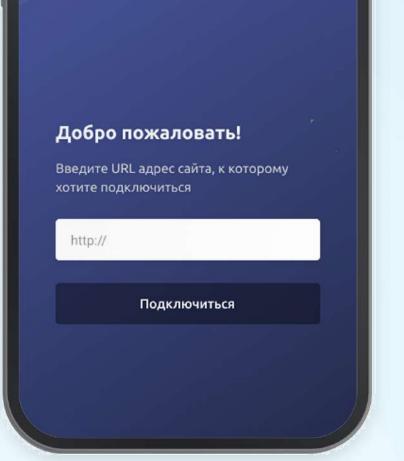
Универсальное приложение

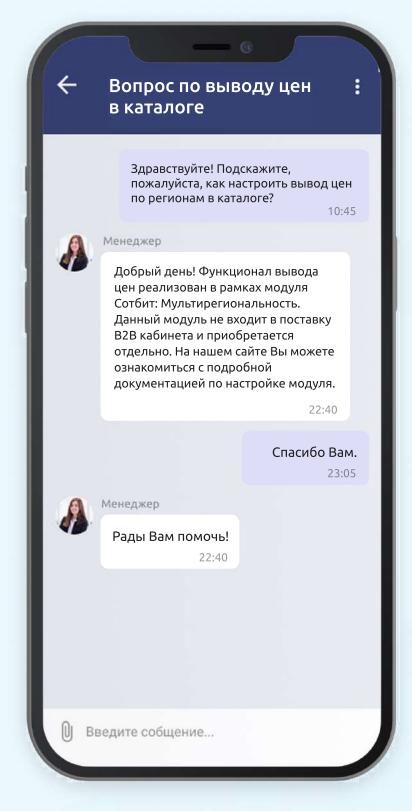
Контрагент скачивает на смартфон общее мобильное приложение из Google Play или App Store. При авторизации пользователь вводит URL-адрес портала, к которому хочет присоединиться

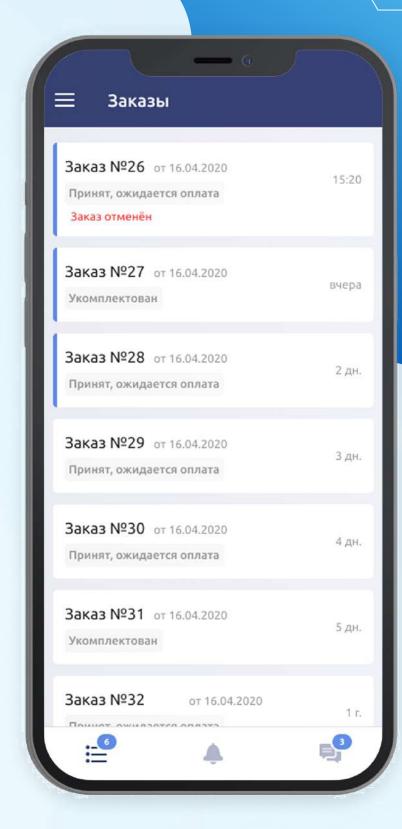


Индивидуальное приложение

Мобильное приложение собирается индивидуально под Ваш проект и публикуется отдельно в Google Play или App Store. Для авторизации в приложении пользователю достаточно ввести логин и пароль от B2B кабинета











1С интеграция

Платформа В2В кабинет позволяет производить полную интеграцию с 1С.



Синхронизации подлежат следующие сущности:

Пользователи, контрагенты

2 Заказы

3 Счета, бухгалтерские документы

4 Товарная номенклатура

CRM интеграция

CRM интеграция в B2B кабинет позволяет устранить рассогласованность двух систем засчет их полной двусторонней интеграции.

Интеграция осуществляется как с коробкой, так и с облаком CRM Битрикс24.

Синхронизации подлежат следующие сущности:

Заказы

При оформлении заказов в B2B кабинете они отображаются и обрабатываются в CRM Битрикс24

Жонтакты и компании

На основании информации, указанной в заказе, в CRM Битрикс24 создаётся сущности с данными о компании-контрагенте и её контактных лицах

3 Шаблоны документов

Документы, хранящиеся в CRM Битрикс24, отображаются в B2B кабинете в специальном разделе и доступны пользователям для скачивания

4 Онлайн-чат

Сообщения из переписки в онлайн-чате в В2В кабинете обрабатываются менеджерами на стороне Битрикс24



Модульная структура

В2В платформа имеет полностью модульную структуру. Благодаря чему система в целом становится более стабильной и безопасной.

Модули, входящие в кабинет:



Расширенная регистрация и авторизация



Индивидуальные цены



Мультикорзина



Рекламации (докупается)



Коммерческие предложения (докупается)



Мультирегиональность (докупается)



Проверка контрагента



Счет на почту в PDF



1С-инструменты

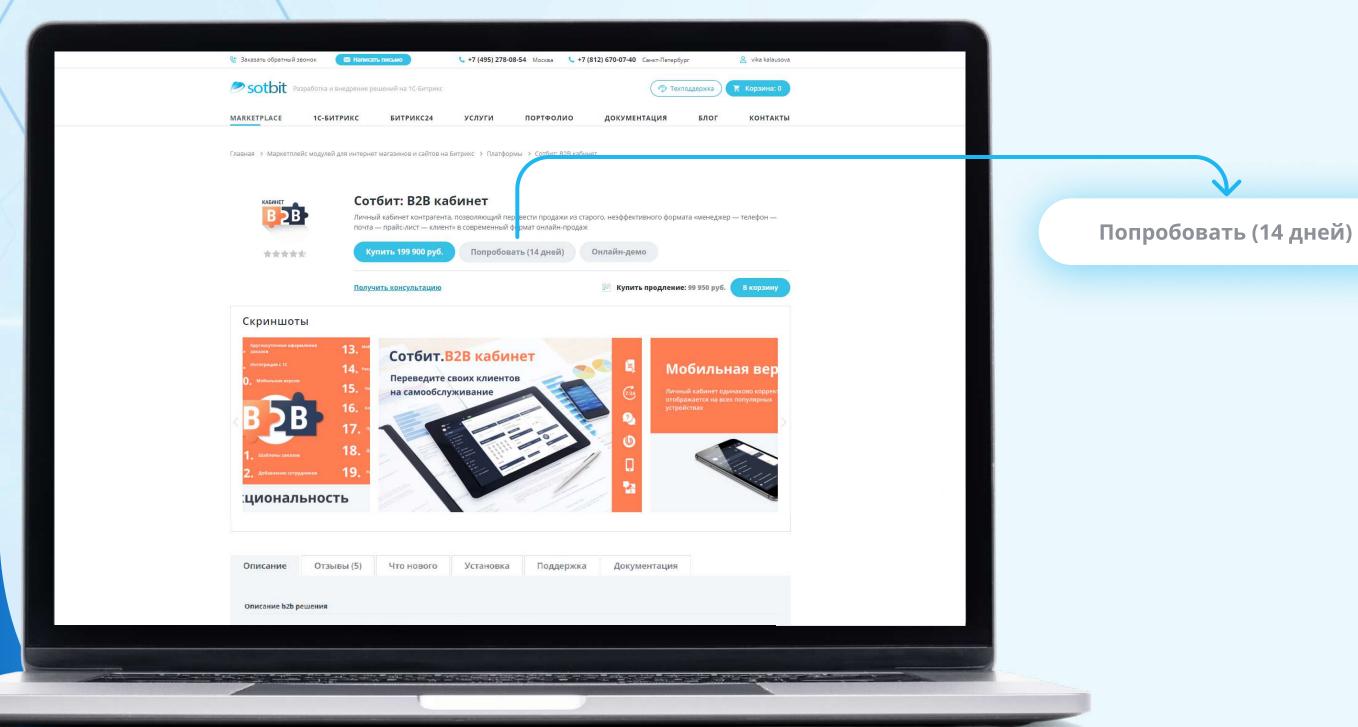


B2BMobile - мобильное приложение (докупается)

Демо-режим

Сотбит.В2В кабинет имеет полноценный 14-дневный демо-режим.

Во время демо-режима каждый клиент может не только протестировать возможности платформы, но и обратиться в нашу бесплатную техническую поддержку при возникновении вопросов.



Воспользоваться бесплатным демо-режимом Вы можете самостоятельно. Либо обратитесь к нам по контактам ниже:

- **Телефон:** +7 (812) 670 07 40
- Почта: info@sotbit.ru
- Онлайн-чат: https://bitrix24.sotbit.ru/online/chat/
- BKOHTAKTE:
 https://vk.com/sotbit
- Телеграм:
 https://t.me/sotbit

Бесплатная тех.поддержка

Бесплатная техподдержка оказывается как ДО, так и после приобретения В2В кабинета.



В рамках бесплатной ТП предоставляется следующий спектр услуг:

Установка

2 Настройка

3 Консультационная поддержка

Внедрение В2В кабинета

Компания Сотбит оказывает полный спектр услуг по внедрению B2B кабинета на коммерческой основе. За 5 лет работы в B2B сегменте нами реализовано 50+ проектов для оптовых компаний.



В рамках внедрения кабинета мы производим следующие виды работ:

Установка и настройка кабинета

2 Доработки портала

3 Уникальный дизайн

4 1С интеграция

5 CRM интеграция

6 Интеграция по API со сторонними сервисами

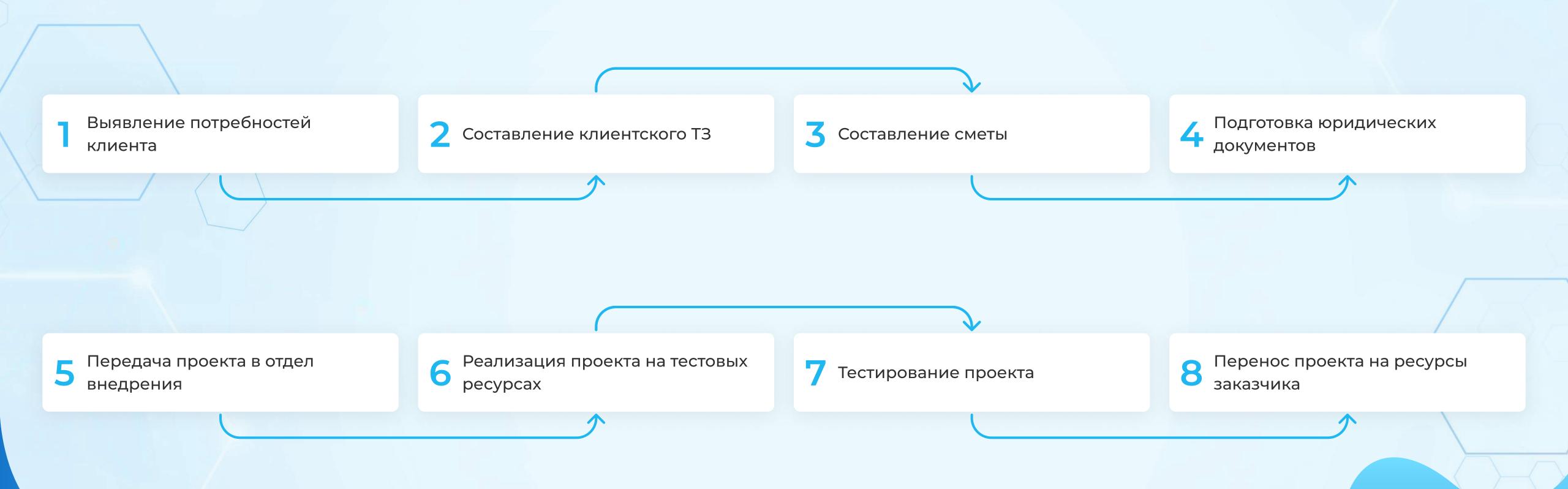
7 Разработка бизнес-процессовБ24

8 Администрирование

Внедрение В2В кабинета

sotbit

Внедрение платформы осуществляется по следующим этапам:



Внедрение В2В кабинета

При внедрении В2В проекта участвует следующая техническая команда:



Аккаунтменеджер



Проджектменеджер



Аналитик



1С интегратор



Разработчик



Тестировщик



Системный администратор



Дизайнер

Каждый технический сотрудник отдела сдает обязательный экзамен и получает сертификат компетенции от 1С-Битрикс. Это позволяет нам обеспечить высокое качество разработки и внедрения проектов

О компании

Сотбит – российско-белорусская IT компания, основанная в 2013 году. Головной офис находится в Санкт-Петербурге, поддержка и разработка – в Республике Беларусь.



Золотой партнёр Битрикс и Битрикс24



Лидер продаж и лучший разработчик B2B порталов на Битрикс



Единственные разработчики Mobile app под B2B сегмент на технологии ReactNative



ТОП-3 среди разработчиков готовых решений Маркетплейс.Битрикс



ТОП-3 по продажам БУС в Санкт-Петербурге



35+ человек в штате



300+ реализованных проектов



25+ готовых модулей

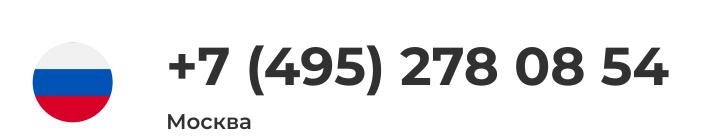


10.000+ клиентов модулей по всему миру



Контакты

Свяжитесь с нами удобными вам способами.









или с помощью соц.сетей, мессенджеров и онлайн-чата на нашем сайте:







