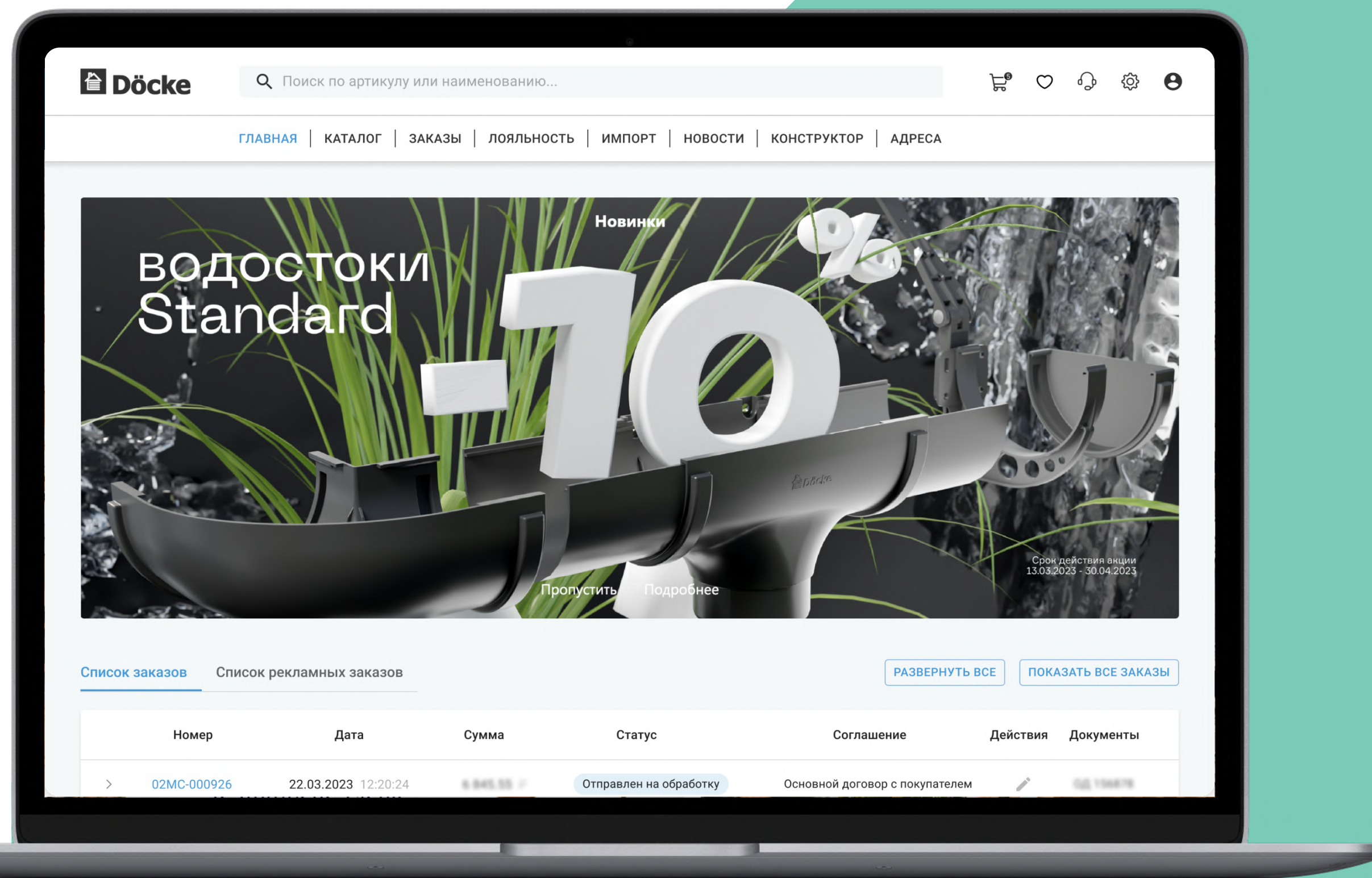


Автоматизация отдела продаж Döcke через B2B портал



или как IQ Dev помогли
увеличить количество
оптовых заказов на 20%





Заказчик



3

крупных
производственных
комплексов

20

гектаров общей
площади
производства

>1000

высококвалифи-
цированных
сотрудников

20

представительств в
ключевых регионах
России

80

дистрибьюторов в
России, СНГ и
странах дальнего
зарубежья

>1000

точек продаж

Döcke (Дёке) — один из лидеров в производстве строительных материалов для загородного домостроения.

В 2022 году компания подошла к тому, чтобы полностью автоматизировать процесс закупок, и значительно расширить B2B портал.

Основные проблемы заказчика

Текущий процесс заказов и закупок — неавтоматизированный

с большой долей ручного труда менеджеров (и со стороны дилера/дистрибьютора, и со стороны Döcke).

Дистрибьюторы могли отправлять заявки на производство только через обязательный звонок менеджеру

Дистрибьюторы не могли отслеживать остатки по лимитам, так как они фиксировались только в договорных документах «Döcke — дистрибьютор»

Все изменения в заказе дилеров (из-за отсутствия товара, например) также сопровождались звонками менеджеру

Основные проблемы заказчика

Дилеры практически не пользовались B2B порталом

В кабинете не хватало важной информации. Также закупщики часто забывали заказать сопутствующие товары

Дилеры не видели какую прибыль они получают от продажи товара

Дилеры не могли формировать торговое предложение для конечного клиента или делать скидки на крупные заказы в портале

Из-за отсутствия в системе подсказок по необходимым сопутствующим товарам, суммы продаж были меньше

Из-за сложности интерфейса и недостатка информации ЛК дилеры могли предпочесть закуп у другого производителя.

Мы выделили две основные задачи

Расширить функционал личного кабинета B2B–портала и автоматизировать процесс закупок дистрибьюторами и дилерами.

Разработать систему учета доходов, планирования расходов, трейд–маркетинговых активностей и программу лояльности для дилеров.

Что мы сделали:

Личный кабинет дистрибьютора

The screenshot displays the Döcke distributor's personal account interface. At the top, there is a search bar with the text "Поиск по артикулу или наименованию...". Below the search bar is a navigation menu with links: ГЛАВНАЯ, КАТАЛОГ, КОРЗИНА, ЗАЯВКИ (highlighted), ЛОЯЛЬНОСТЬ, НОВОСТИ, КОНСТРУКТОР, АДРЕСА. The main content area shows the order details for "Заявка № 02МС-000926" with a button "ОФОРМИТЬ НОВУЮ ЗАЯВКУ". A table lists the items in the order, including various types of attic ladders (Чердачные лестницы Döcke) with their quantities, unit prices, and total sums. On the right side, there are three dropdown menus: "Период оформления заявки", "Заполненность машины", and "Календарь". The calendar shows the month of December 2022, with the 12th highlighted.

Заявка № 02МС-000926 [ОФОРМИТЬ НОВУЮ ЗАЯВКУ](#)

№	Наименование	Кол-во	Ед.изм.	Цена	Сумма	Доступно	В заказ	
Чердачные лестницы Döcke								
1	Чердачная лестница Comfort 60x120x300 см	- 1 +	пал.	78 252.94	78 252.94	-	-	×
2	Чердачная лестница Döcke DACHA 60x120x280	- 1 +	пал.	8 252.94	8 252.94	-	-	×
3	Чердачная лестница Döcke LUX 70x120x300	- 1 +	пал.	32 252.94	32 252.94	-	-	×
4	Чердачная лестница Döcke PREMIUM 70x120x300	- 1 +	пал.	28 252.94	28 252.94	-	-	×
5	Чердачная лестница Döcke STANDARD 60x120x300	- 1 +	пал.	18 252.94	18 252.94	-	-	×

Период оформления заявки ▾

Заполненность машины ▾

Календарь ▲

Декабрь 2022 ▾ < >

ПН	ВТ	СР	ЧТ	ПТ	СБ	ВС
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Теперь дистрибьюторы могут

формировать заявку на сайте, без участия менеджера и без звонков

А также:

Отслеживать лимиты в ЛК, а не где-то в бухгалтерии

Отправлять заявку на увеличение лимита — это происходит без телефонной связи с менеджером







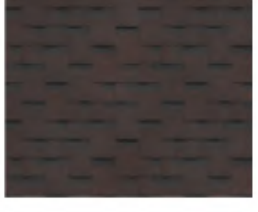

Проверять статусы заказов, планируемых дат отгрузки в ЛК

Видеть все изменения в ЛК

Личный кабинет дилера

The screenshot displays the Döcke dealer account interface. At the top, there is a search bar with the text "Поиск по артикулу или наименованию...". To the right of the search bar are icons for a shopping cart, a heart, a headset, a gear, and a user profile. Below the search bar is a navigation menu with links: ГЛАВНАЯ | КАТАЛОГ | КОРЗИНА | ЗАЯВКИ | ЛОЯЛЬНОСТЬ | НОВОСТИ | КОНСТРУКТОР | АДРЕСА.

The main content area is titled "Каталог" and shows a breadcrumb trail: "Каталог > Гибкая черепица Döcke > Однослойная черепица > PREMIUM". Below this is a table listing four types of flexible tiles. Each row includes a star icon, a small image of the tile, the product name and code, availability, quantity in stock, order quantity controls, unit of measurement, purchase price, and cost. A shopping cart icon is present at the end of each row.

	Наименование	Наличие	В заказ	Ед.изм.	Закуп. цена	Стоимость	
☆	 Гибкая черепица Döcke PIE PREMIUM/ГЕНУЯ/ Амаретто ZRSE-1084 В упаковке 22 шт	1020	- 1 +	упак	1 792,90 ₽	1 792,90 ₽	
☆	 Гибкая черепица Döcke PIE PREMIUM/ГЕНУЯ/ Ежевика ZRSE-1206 В упаковке 22 шт	165	- 1 +	упак	1 792,90 ₽	1 792,90 ₽	
☆	 Гибкая черепица Döcke PIE PREMIUM/ГЕНУЯ/ Зрелый каштан ZRSE-1175 В упаковке 22 шт	894	- 1 +	упак	1 792,90 ₽	1 792,90 ₽	
☆	 Гибкая черепица Döcke PIE PREMIUM/ГЕНУЯ/ Какао ZRSE-1037 В упаковке 22 шт	2183	- 1 +	упак	1 792,90 ₽	1 792,90 ₽	

On the right side, there is a sidebar menu titled "Каталог" with a list of categories: Гибкая черепица Döcke, Ковры, Однослойная черепица, EUROPA, and PREMIUM. The PREMIUM category is expanded, showing sub-categories: Генуя, Женева, Кельн, Коньково-карнизная черепица, Ницца, Салпоро, and Цюрих.

Теперь дилеры могут

оформлять заказ на сайте, без участия менеджера

А в личном кабинете видны:

Все изменения заказа в
ЛК на странице заказа

Измененные/удаленные
товары

Видно снижение цены на
товар

Разработали систему учета доходов планирования расходов и трейд-маркетинговых активностей

The screenshot displays the Döcke website interface. At the top left is the Döcke logo. A search bar contains the text "Поиск по артикулу или наименованию...". Navigation links include "ГЛАВНАЯ", "КАТАЛОГ", "КОРЗИНА", "ЗАЯВКИ", "ЛОЯЛЬНОСТЬ", "НОВОСТИ", "КОНСТРУКТОР", and "АДРЕСА".

Корзина

[ОФОРМИТЬ КП КЛИЕНТУ](#)

№	Наименование	Доступность	Кол-во	Вес	Объем	Ед.	РРЦ	Закуп. Цена	Наценка	Сумма	
1	Гибкая черепица Döcke PIE EURASIA/ ЛАБИРИНТ/ Коричневый	не доступен	- 1 +	23.26 кг	0.019 м³	шт.	1 792.90 /	1 792.90 /	0.00%	1 792.90 /	×
2	Гибкая черепица Döcke PIE EURASIA/ ЛАБИРИНТ/ Серый	доступен	- 1 +	23.26 кг	0.019 м³	шт.	1 792.90 /	1 792.90 /	0.00%	1 792.90 /	×
3	Гибкая черепица Döcke PIE STANDARD/ КРОНА/ Коричневый	не доступен	- 1 +	24.25 кг	0.019 м³	шт.	1 792.90 /	1 792.90 /	0.00%	1 792.90 /	×
4	Ламинированная черепица Döcke PIE DRAGON/ ЛУХ/	не доступен	- 1 +	28.27 кг	0.019 м³	шт.	1 792.90 /	1 792.90 /	0.00%	1 792.90 /	×

Коммерческое предложение

Менеджер:

Дата действия:

ФИО клиента:

Email клиента:

Телефон клиента:

[СКАЧАТЬ КП](#)

Благодаря этому, теперь дилеры могут

Видеть рекомендованную розничную цену на этот товар и/или группу товаров

Видеть все закупочные цены и самостоятельно устанавливать наценку на товар

Формировать “Торговое предложение” для конечного потребителя с выгрузкой в формате pdf непосредственно в ЛК дилера

Просчитывать доход при установленной наценке

Сохранять всю историю покупок конечного потребителя

Реализовали программу лояльности

The screenshot displays the Döcke website's loyalty program configuration page. The header includes the Döcke logo, a search bar, and navigation icons for shopping cart, favorites, support, settings, and user profile. The main navigation menu contains links for Home, Catalog, Cart, Orders, Loyalty (highlighted), News, Constructor, and Addresses.

Программа лояльности

Категории клиентов | Категории товаров

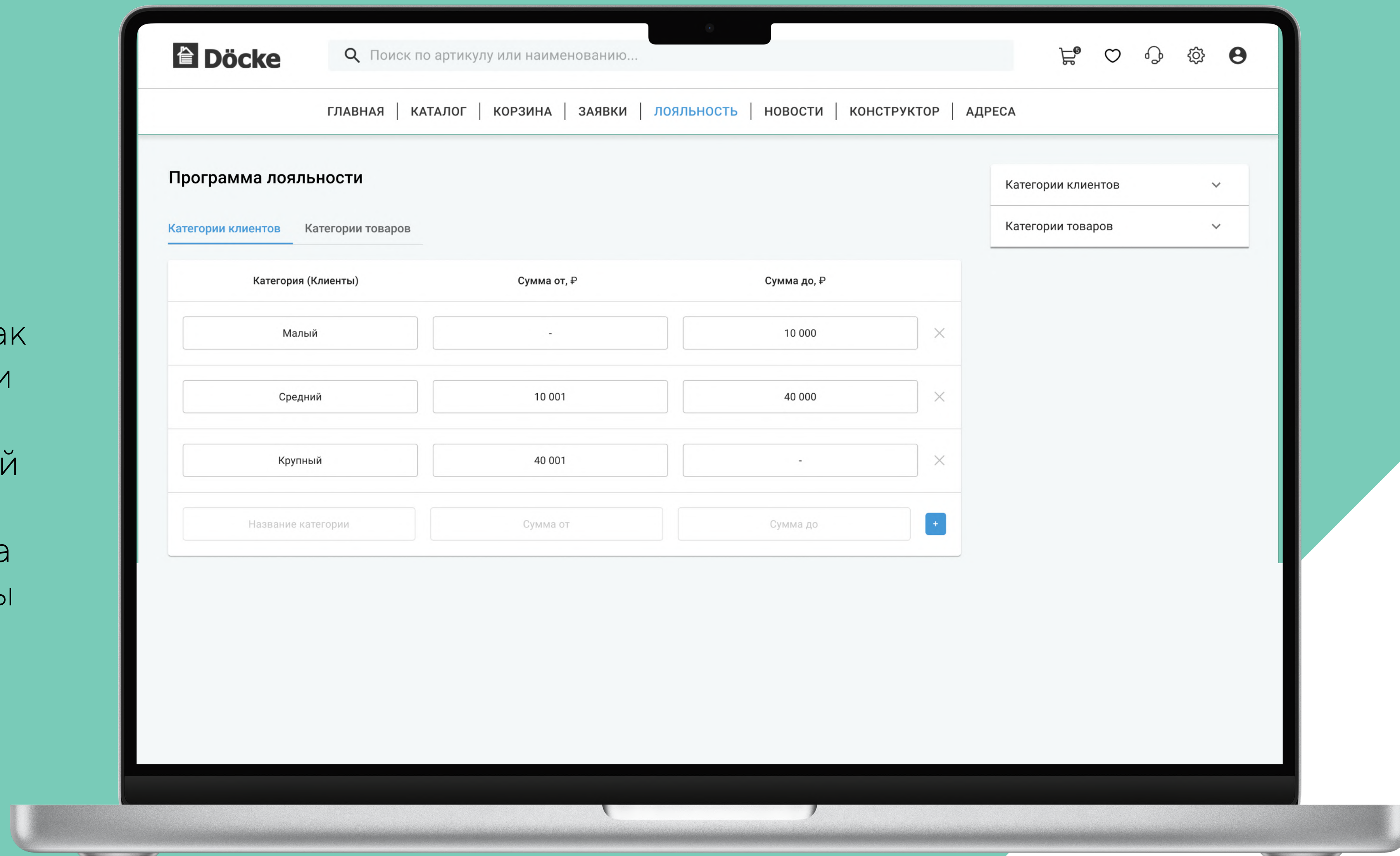
Категория (Товаров)	Малый	Средний	Крупный	
> Древесные материалы	1.00%	1.00%	1.00%	×
> Профиль	5.00%	5.00%	5.00%	×
Добавить раздел	Введите значение	Введите значение	Введите значение	+

Категории клиентов

Категории товаров

Теперь МОЖНО:

- настраивать скидки как индивидуальные, так и групповые, для конечных покупателей
- настраивать скидки на определенные группы товаров



Польза от проекта в цифрах

на 20%

помогли увеличить количество
оптовых заказов

на 50%

уменьшилось для дистрибьюторов
количество заказов, создаваемых
вручную менеджерами

на 30%

уменьшили процент корректировок
заказов

400-1000

человек (представителей компаний)
ежедневно пользуются B2B порталом

Отзыв заказчика

Команда разработки оставила положительное впечатление — настоящие профессионалы. Подготовка к задаче, разбор и углубление в проект дает хорошие результаты.

Команда решила, как и технические проблемы по проекту, так и разрабатывала новый функционал для адаптации бизнеса и перевода его в digital.

Реализованный проект по переводу наших партнёров помог сделать бизнес удобнее, а нашим клиентам стало удобнее работать с нами.

Мы перевели 50% наших дистрибьюторов в B2B портал, а после доработки всех проектов будут переведены 95% всех клиентов.

Ход разработки реализованных проектов показывает высокий уровень коммуникации, всегда получаем обратную связь по проекту в реальном времени. Как результат команда разработки решает задачи в срок и с минимальными корректировками, что очень ценится в нашей компании.

Команду IQ Dev буду рекомендовать для сотрудничества.

Вадим Батыгин

Менеджер по развитию интернет-проектов Döcke

Состав команды



TeamLead/
Аналитик



Backend—
разработчик



Frontend—
разработчик

Технологии на проекте:



PHP

Язык программирования



Rest API

Программный интерфейс



1С – Битрикс

CMS



MySQL

База данных

Что будет дальше

На сегодняшний день идут доработки и улучшения работы функционала для дистрибьютеров.

Мы расширяем возможности работы портала, добавляем новые роли. Например, для сотрудников Доске добавлена роль, в которой пользователи могут управлять данными для работы дистрибьютеров с POS-материалами.

Параллельно активно работаем с клиентом над разработкой интернет-магазина Доске.

