

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
РАЗРАБОТКА
ИНТЕГРАЦИИ
ПОДДЕРЖКА**

B2C и B2B E-COMMERCE РЕШЕНИЙ

О КОМПАНИИ

**СМРО — Команда разработчиков
интернет-магазинов и B2B платформ**

Смро!
Клевые
решения

2000 г.

основание компании

26

количество сотрудников

2 офиса

Москва и Краснодар

Сделали:

более

300

интернет-магазинов

16

проектов
для B2B сегмента

25

проектов на поддержке
и развитии

По версии рейтинга Рунета

3-е место

среди разработчиков интернет-магазинов
в среднем ценовом сегменте

4-е место

среди индивидуальных CMS для разработки
B2C и B2B интернет-магазинов



МЫ ДЕЛАЕМ E-COMMERCE

Compo!
Клевые
решения



Разработка интернет-проектов

- Разработка интернет-магазинов
- Разработка B2B порталов
- Интеграция с внешними сервисами



Интернет-реклама

- SEO
- Контекстная реклама
- Медийная реклама



Сопровождение интернет-проектов

- Разработка плана развития
- Информационная поддержка
- Копирайтинг
- Техническая поддержка



Брендинг и дизайн

- Нейминг
- Разработка логотипа
- Фирменный стиль

ДЕЛИМСЯ ОПЫТОМ РАЗРАБОТКИ

Compro!
Клевые
решения

Наши публикации

B2B e-Commerce.

Как запустить
онлайн-канал продаж
для оптовой торговли



11 ключевых отличий
розничного
интернет-магазина
от B2B-портала



Как подготовиться
к внедрению B2B-
портала или оптового
интернет-магазина
внутри компании?



Переводить ли
оптовый бизнес
в онлайн? Выгоды
против возражений.



Guidebook
"CRM для розницы,
брендов и B2B



Эффективная модель
оптового интернет-
бизнеса (B2B)



Импортозамещение
ERP



Наши выступления

Выступление в рамках
CRM Solutions:
“CRM для B2B
и оптовой торговли”
2016 г.

Выступление
на конференции
“Продажи и Маркетинг
B2B” (видео)
2016 г.

Выступление
на конференции Online
Retail Russia 2016
2016 г.

Бизнес-завтрак
UPGRADE:
E-commerce
для брендов

Задач, которые мы решаем - десятки, вот самые популярные:



- Разделение заказов по признакам (производственная площадка / склад / филиал)
- Закрепление заказов за конкретным менеджером, складом (филиалом) или производственной площадкой
- Отслеживание он-лайн информации об изменении заказа в целом и по каждой позиции
- Автоматизированное выставление счетов и коммерческих предложений
- Автоматизированная подача рекламаций контрагентом и отслеживание их статуса
- Автоматизированное выведение информации по взаиморасчетам для конкретного контрагента
- Настраиваемые алгоритмы ценообразования для контрагентов
- Автоматизированный обмен данными с системами бухгалтерского и складского учета
- Управление сотрудниками (делегирующие доступы для работы системы/права.)
- Управление юр. лицами - разделение заказов, платежей и претензий при работе одного заказчика от нескольких юр. лиц, ведение отдельной истории по каждому

МЫ СДЕЛАЛИ 16 B2B ПРОЕКТОВ



Dean.ru - B2B портал для дилеров и филиалов.



Epilshop.ru - Оптово-розничная площадка по продаже средств для эпиляции

Compo!
Клевые
решения



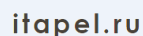
СК Пари - Онлайн канал для оформления и расчета стоимости страховых продуктов B2B/B2C клиентов



Sanstyle.ru - Оптовый интернет-магазин сантехники



Дриада-кухни - Закрытая B2B платформа для дилеров



Itapel.ru - Онлайн-канал и витрина для оформления оптовых заказов на изделия из кожи



Фоамлайн - B2B площадка для отображения полного ассортимента заводов компании, автоматизации заказов для партнеров.



Sanstyle.ru (Плитка) - Оптовый интернет-магазин плитки



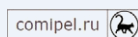
TmtMarket.ru - B2B площадка по продаже отопительного оборудования с элементами CRM.



TisAuto.ru - B2B площадка с многомиллионным каталогом автозапчастей.



AbsFishing.ru - B2B/B2C интернет-магазин по продаже товаров для рыбалки



Comipel.ru - B2B площадка по продаже кожгалантереи напрямую от производителя



ScSco.ru - Площадка для оптовых продаж сетевого оборудования



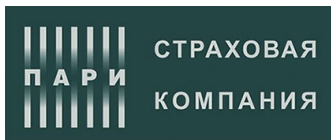
Vodoparad.ru - Оптово-розничная продажа сантехники с индивидуальными ценами по региональным представительствам



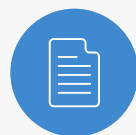
Фабрика дверей BARS - онлайн-заказ дверей для B2B/B2C клиентов



Оптовая площадка для взаимодействия с дилерами по запасным частям и крупногабаритной технике (снегоходы и квадроциклы)



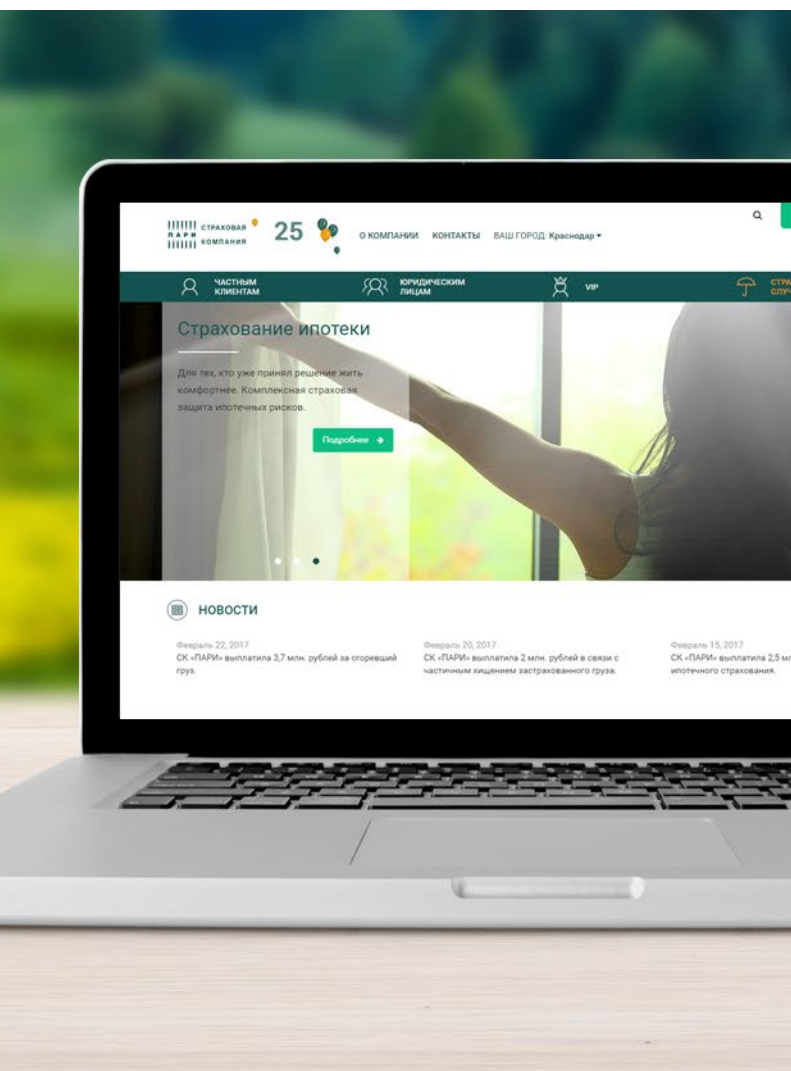
Разработка цифрового канала
для оформления и расчета
стоимости страховых продуктов



Онлайн-платформа для оформления и расчета
стоимости страховых продуктов для физических
и юридических лиц

Особенности проекта

- ✓ Регистрация и авторизация пользователей.
- ✓ Система восстановления паролей.
- ✓ Система управления анкетами.
- ✓ Страховой калькулятор.
- ✓ Система управления заявлениями на страхование.
- ✓ Страховая корзина.
- ✓ Функции распечатки готовых договоров на страхование.
- ✓ Систему справочников ТС, КЛАДР и других.
- ✓ Интеграция с банком-партнером для приема электронных платежей.
- ✓ Интеграция с веб-сервисами компании и создание компонентов для обмена данными по протоколу SOAP.
- ✓ Гибкая архитектура с возможностью оперативного внесения изменений.
- ✓ Полное соответствие платформы всем требованиям закона о страховании.
- ✓ Развитие и поддержка.





В2В площадка
крупного производителя



Группа компаний FoamLine занимается производством и реализацией поролона и является лидером данного рынка в России. В состав Группы компаний входят 9 заводов по производству и переработке ЭППУ и 10 резательных центров в России.



Площадка для отображения полного ассортимента продукции всех заводов компании, ускорения и автоматизации работы с постоянными заказчиками.

Особенности проекта:

- ✓ Быстрая фильтрация по более чем 500 000 позиций со всех заводов.
- ✓ Масштабируемая система с упрощенным добавлением каждой последующей площадки (завода-производителя)
- ✓ Ускоренная форма добавления товара в заказ, фильтр мгновенно отображает все доступные товары, соответствующие выбранным параметрам, а также товары из последних заказов.
- ✓ Автоматическая разбивка всей номенклатуры заказа по площадкам (заводам производителям) для удобства производства и по группам товаров для бухгалтерии.
- ✓ Сложный алгоритм прохождения заказа по цепочке статусов – часть статусов присваивается автоматически, часть приходят из 1С, на некоторые статусы завязана блокировка заказа для редактирования.
- ✓ Отображение данных из 1С по взаиморасчетам и бонусным баллам
- ✓ Рекламации по заказам с отслеживанием их отработки
- ✓ Сложная система оповещений для различных типов событий (смс и почта) по списку эскалации (от младших сотрудников к старшим)
- ✓ Разветвленный алгоритм персонального ценообразования для каждого заказчика.



B2B портал для дилеров

Компания «Дриада» - это один из крупнейших производителей кухонь в России.

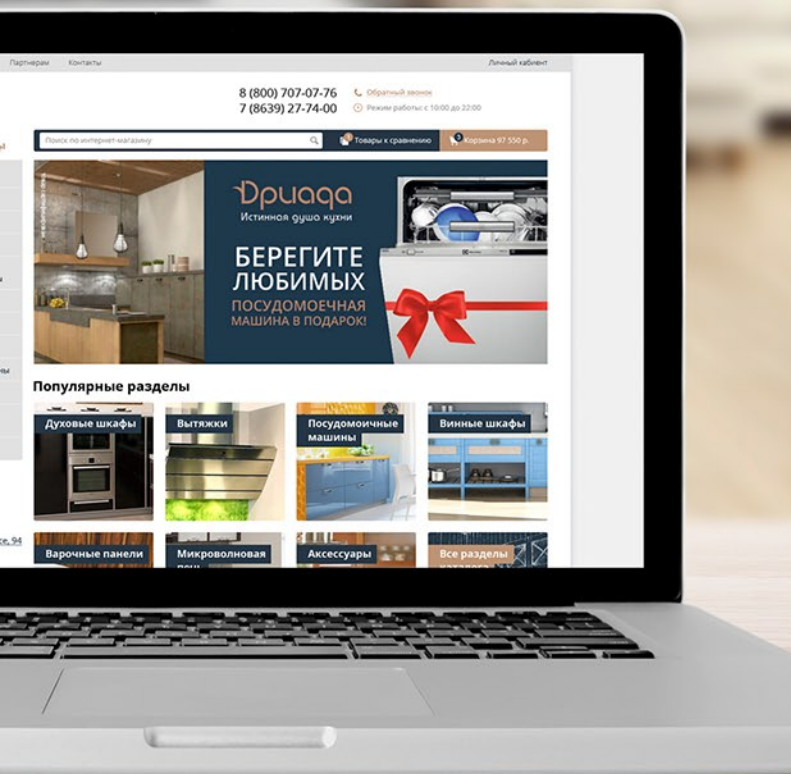
Кухни «Дриада» продаются более чем в 40 городах России, в списке партнерских салонов - более 150 торговых точек.



Специализированный b2b портал для оформления заказов от дилеров и просмотра актуальных данных по взаиморасчетам без участия бухгалтерии.

Особенности проекта:

- ✓ Разграничение прав доступа внутри дилеров – сотрудники салонов видят ассортимент и розничные цены, могут делать заказы. Директор дилера видит персональные закупочные цены, может изменять наценку, создавать/удалять сотрудников, ему доступна статистика по всем заказам.
- ✓ Иерархичный линейный алгоритм формирования наценки – на категорию, либо на бренд, либо на серию.
- ✓ Глубокая двухсторонняя интеграция с 1С (номенклатура, заказы, статусы, контрагенты)
- ✓ Проработанный алгоритм действий при изменении заказа после его отправки с оповещением ответственных лиц.
- ✓ Функционал конкурсов с выделением участвующих товаров, за которые даются баллы, актуальными таблицами участников и подсчетом баллов.





ВОДОЛЕЙ-СТАЙЛ

Оптово-розничный портал
эксклюзивной сантехники



С 1995 года компания успешно работает на Российском рынке элитной сантехники. Широкий ассортимент предлагаемых брендов с уклоном в сторону люксовой продукции. Приоритетным направлением развития является оптовая продажа сантехнического оборудования, развитие сети региональных представителей.



Портал, предназначенный как для оптовых постоянных покупателей сантехники и плитки, так и для разовых розничных заказчиков.

Особенности проекта:

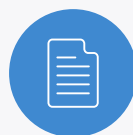
- ✓ Для неавторизованных (розничных) покупателей цена доступна по запросу, вместо корзины присутствует функционал Избранного
- ✓ Продукция двух типов – сантехника и плитка, не должна пересекаться в одном заказе
- ✓ У одного дилера может быть несколько контрагентов и менеджеров
- ✓ Быстрый поиск при вводе части номенклатуры либо артикула ниже в подсказке всплывают варианты товаров в формате картинка – название – описание – цена
- ✓ Сложная система комплектаций – у одного товара может быть несколько типов исполнения (при заказе обязательно выбирается один из них) и докомплектаций (выбираются опционально)
- ✓ Система обновления наличия товара – отслеживается для всех вариантов исполнений и комплектаций
- ✓ Интеграция с 1С – помимо стандартного набора (номенклатура, заказы, контрагенты) разработан механизм создания и отслеживания рекламаций по заказам.



В2В Портал для дилеров
и филиалов

Торговый Дом «ДЕАН» – ключевой участник рынка безопасности России, фактически его ровесник! За 15-летнюю историю Компания стала поставщиком практически всех российских производителей средств безопасности и лидирующих мировых брендов.

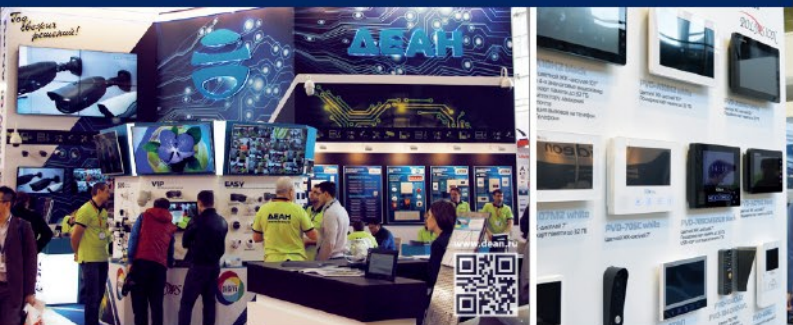
Самый большой склад (более 6500 наименований от 62 поставщиков), всё есть в наличии по самым низким ценам



В2b портал для заказа продукции
из ассортимента компании.

Особенности проекта:

- ✓ Мультирегиональная система сайта, с выбором региона, где находится контрагент и выводом синхронизированной информации по наличию позиций в филиалах данного региона.
- ✓ Линейный алгоритм формирования цен на основе категорий и брендов
- ✓ Синхронизация заказов и менеджеров конкретного контрагента.
- ✓ Возможность заведения менеджеров и нескольких юр. лиц в личном кабинете и последующем выборе наиболее подходящей комбинации при заказе.
- ✓ Т.е. определенный заказ клиенту выгодно загрузить в одном из южных филиалов с выставлением счета на одного из трех заведенных юридических лиц. И после этого происходит дальнейшая синхронизация с глобальной 1С и заказ попадает конкретному менеджеру.





www.tisauto.ru

Задача

Реализовать мощный сайт с возможностью поиска и заказа по нескольким миллионам запчастей

Что было сделано

- 1 Автоматический экспорт из базы 1С (более 2.5 млн. позиций)
- 2 Нечёткий поиск среди товаров
- 3 Регистрация и аутентификация партнёров
- 4 Несколько видов цен и скидок
- 5 Статистика использования
- 6 Разветвлённая система управления заказами

Результат

- ✓ Удобная площадка для покупки запчастей для коммерческого транспорта
- ✓ Уменьшилось время обработки заказа
- ✓ Сократилось количество менеджеров





WWW.SCSCO.RU

Задача

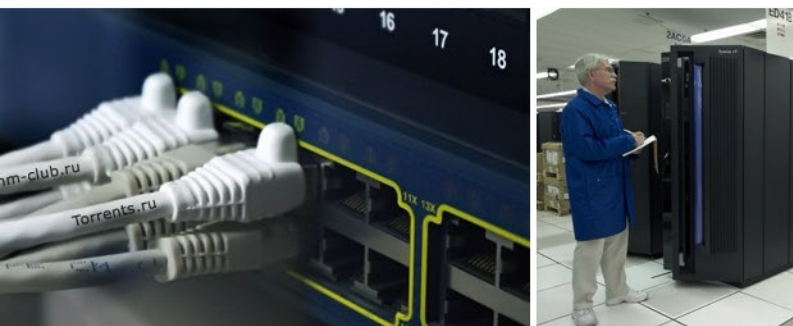
Разработать быструю площадку для оптовых продаж систем связи и сетевого оборудования

Что было сделано

- 1 Реализована система управления товарами по группам оптовых цен
- 2 Фильтрация товаров по регулируемым признакам
- 3 Быстрая система покупки товаров
- 4 Регистрация и аутентификация партнёров
- 5 Удобное управление заказами

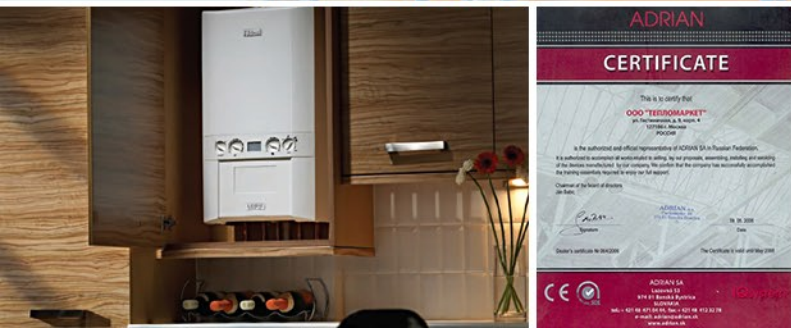
Результат

- ✓ Простая и понятная система с разбивкой товаров по категориям и группам, с колонками оптовых цен, которые видны только авторизованным пользователям
- ✓ Система оптимизирована под отображение большого количества информации, где хорошо ориентируются профессионалы
- ✓ Повысилось удобство работы партнеров
- ✓ Сократилась нагрузка на менеджеров





www.tmtmarket.ru



Задача

Создать оптово-розничную площадку по продаже оборудования водоснабжения и отопления

Что было сделано

- 1 Автоматический обмен данными с системой учета
- 2 Фильтрация товаров по настраиваемым признакам
- 3 Регистрация и аутентификация партнёров
- 4 Ценовые программы контрагентов по категориям и брендам
- 5 Система формирования счетов в зависимости от договора и статуса контрагента
- 6 Формирование конечной цены товара исходя из политики работы с поставщиками (назначение коэффициентов для цен)
- 7 Бонусная программа с возможностью оплачивать бонусами и передавать бонусы партнерам

Результат

- ✓ Многофункциональная B2B платформа
- ✓ Повысилось удобство работы менеджеров
- ✓ Повысилось удобство работы партнеров
- ✓ Ведется дальнейшая разработка функционала



www.abc-fishing.ru

Задача

Создать оптовую площадку по продаже товаров для рыбалки

Что было сделано

- 1 Регистрация и аутентификация контрагентов
- 2 Реализованы механизм и логика работы с оптовыми клиентами
- 3 Каталог и система покупки для зарегистрированных контрагентов

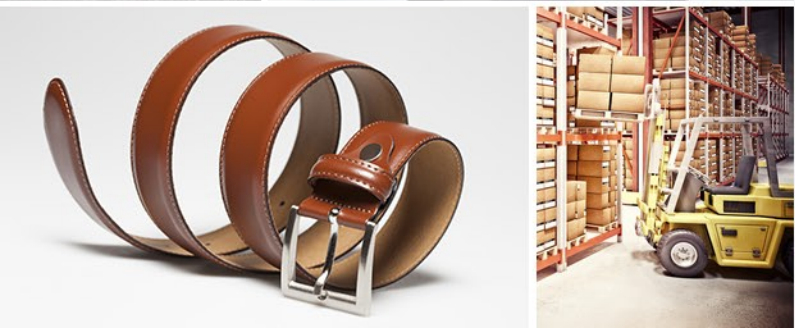
Результат

- ✓ Простая и понятная b2b-площадка
- ✓ Сократилось время на поиск необходимого товара
- ✓ Улучшилась обратная связь с партнерами



ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ КОЖГАЛАНТЕРЕЙ
COMIPEL

www.comipel.ru



Задача

Реализовать максимально быструю площадку для оптовой торговли изделиями из кожи от производителя

Что было сделано

- 1 Автоматическая синхронизация номенклатуры с базой 1С
- 2 Автоматическая синхронизация заказов с 1С
- 3 Система управления ценовой политикой партнеров, синхронизированная с 1С
- 4 Регистрация и аутентификация партнёров
- 5 Синхронизация контрагентов с базой 1С

Результат

- ✓ Быстрая и удобная площадка, где партнеры наблюдают актуальные предложения, исходя из политики назначенной менеджерами
- ✓ В разы уменьшилось время обработки заказов
- ✓ Значительно сократилась нагрузка на менеджеров
- ✓ Повысилась актуальность данных о заказах и партнерах



www.epilshop.ru

Задача

Создать оптово-розничную площадку по продаже средств для эпиляции

Что было сделано

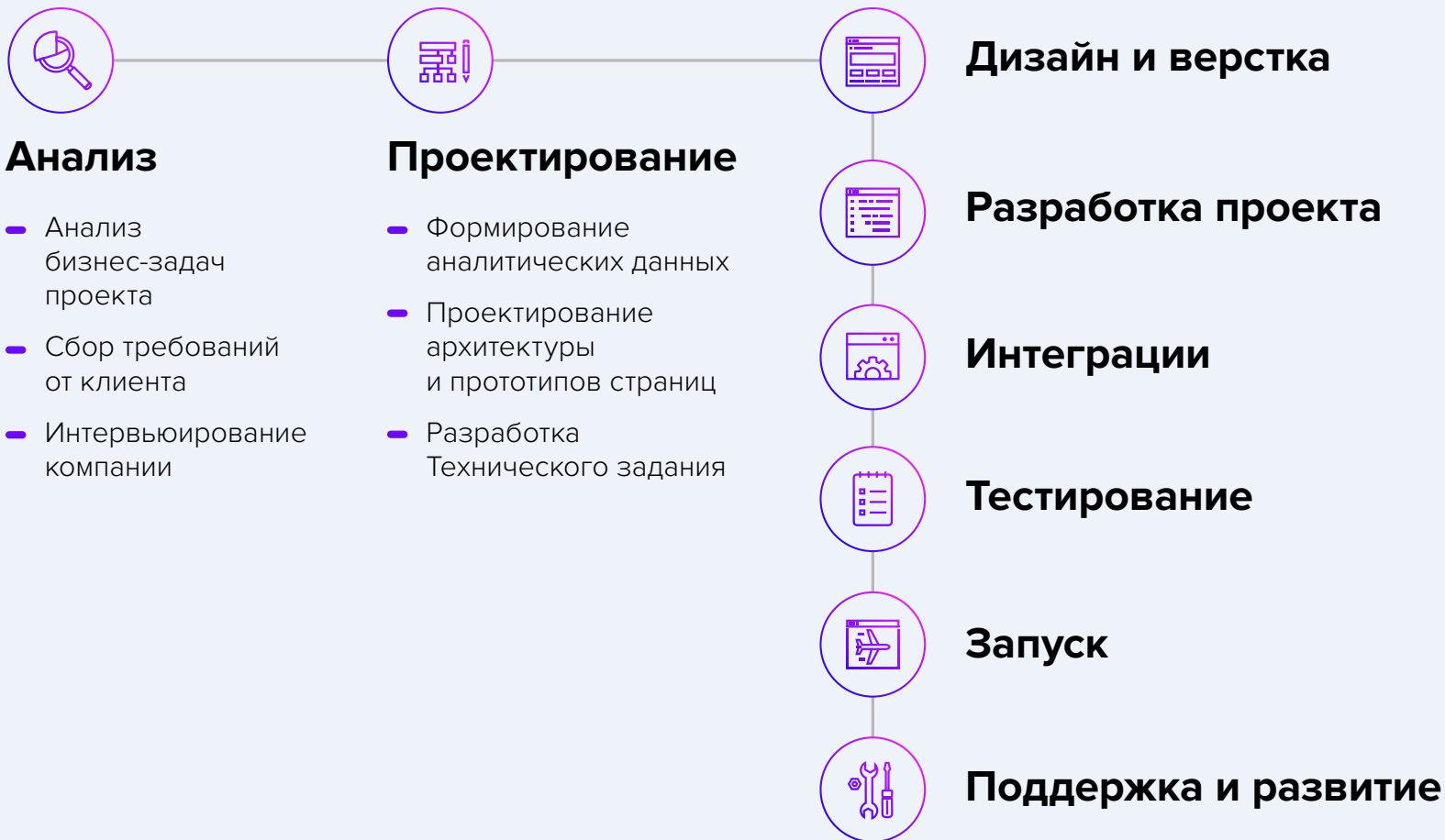
- 1 Разграничение оптовых и розничных покупателей с индивидуальными личными кабинетами
- 2 Система бонусных товаров и промо-кодов
- 3 Возможность набора товаров из личного-кабинета для юридических лиц
- 4 Возможность управления индивидуальными сообщениями от сотрудников площадки к партнерам
- 5 Расширенное и разветвленное управление заказами юридических и физических лиц
- 6 Индивидуальные программы работы с партнерами
- 7 Автоматическое отслеживание выполнения договоров по закупкам с разделением на статусы партнеров

Результат

- ✓ Мощная b2b-система с развитым функционалом, удобным управлением и тесным взаимодействием с партнерами
- ✓ Сократилось время на набор разного товара в единую оптовую корзину
- ✓ Увеличилась конверсия целевого трафика



ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ B2B ПЛАТФОРМЫ



ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ B2B ПОРТАЛА

Compro!
Клевые
решения

Мы опросили наших клиентов, которым разработали оптовый сайт и на основе их ответов составили средние данные:

- более чем на 80% уменьшилось количество ошибок в документах;
- на 80% сократилось время обработки и выставление счета;
- на 10% выросла средняя стоимость одного заказа;
- на 20% увеличилось количество новых клиентов.
- на 25% выросло количество заказов в нерабочее время;
- на 50% сократилось время работы менеджера;
- на 70% сократились операционные затраты;

В среднем, внедрение B2B портала окупается за 1-3 месяца в средней и крупной компании с оборотом от 100 мл. рублей в год, а для малого бизнеса с оборотом от 20 мл. рублей в год окупаемость составляет 6-9 месяцев.

ПЛАТФОРМЫ РАЗРАБОТКИ



Compo B2B — это быстрый и гибкий фреймворк созданный в нашей компании по методологии MVC для решения задач в сфере электронной торговли.

Архитектура Compo B2B CMS разработана под оптовые проекты.



**В 2014 г наша платформа по версии портала
Рейтинг Рунета была признана лучшей студийной cms
для e-commerce.**

Дополнительно на выбор мы предлагаем еще 2 платформы:

1С-Битрикс, Symfony Framework.



ТЕХНОЛОГИИ



Базовые технологии:	☐	Linux, Nginx, Apache, PHP, Compo B2B, Console Component, Bitrix, Symfony
Работа с данными:	☐	MySQL, JSON, XML
Веб-интерфейс:	☐	HTML, Bootstrap, Angular, jQuery
Протоколы интеграции:	☐	SOAP WSDL, REST
Управление версиями:	☐	GitHub
Управление зависимостями:	☐	Composer
Система менеджмента:	☐	Trello

КЛИЕНТЫ

Compo!
Клевые
решения

КУХНИСТРОИ

 **epilshop.ru**
эпиляция от А до Я



СПАРТАК

FoamLine®
INNOVATIVE FOAM TECHNOLOGIES

 **muz.ru**

 **florist.ru**
flower delivery all over the world

 **TEX**
производство промышленных
воздуховодов и шлангов

 **BRABUS®**

 **PlanetaHost**

XorDi
Geprüfte  Qualität

 **АДОНИ**

BARS

polaris
БУДЬ СОБОЙ! остальное - дело техники

TIS
TECHNICAL INTERNATIONAL SERVICE


ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
НЕФТЕГАЗМОНТАЖСЕРВИС

ATEMI

 **Инфо-Предприятие™**

ПЕРСОНА
имидж-лаборатория твоего стиля

 **СТРАХОВАЯ
ПАРИ
КОМПАНИЯ**

 **ARM** Расходные
материалы
оптом

KMS sport
Спортивно-игровое оборудование

IRBIS

 **майм**
КОМПАНИЯ

ОТЗЫВЫ

[СМОТРЕТЬ ВСЕ ОТЗЫВЫ](#)



Перед нашей компанией стояла задача оптимизировать взаимодействие между нашей фабрикой "Кухни Дриада" и дилерами по всей территории России. На выходе мы получили производительную платформу, удобную и понятную нашим партнерам. В ней реализован специфический бизнес-функционал, который невозможно было предусмотреть в готовой коробочной системе. Также проведена полная интеграция с нашими внутренними системами учета и авторизации.

Директор
СТАРУСЕВ СЕРГЕЙ ВИКТОРОВИЧ



В 2008 году запустили стартап epilshop.ru, который стал приоритетным интернет-направлением в нашей компании. И уже 8 лет компания Compro занимается развитием и поддержкой данного проекта. Я с гордостью могу похвастаться, что сегодня epilshop.ru - один из лидеров рынка в области специализированных магазинов для эпиляции.

Генеральный директор
ЯЗЫКОВ ВЛАДИМИР ВАЛЕРЬЕВИЧ



Требовалось структурировать информацию о существующих номенклатурах по 3-м производственным площадкам в центральном регионе и перенести внутренний алгоритм формирования цен в онлайн.

Был оптимизирован интерфейс взаимодействия пользователей с базой данных, разработаны дополнительные возможности по управлению рекламациями, просмотру документации и настройке оповещений о движениях по заказам.

Директор по маркетингу
СВЕРДЛОВА Н.Ю.



ВОДОЛЕЙ-СТАИЛ

Силами специалистов Compro была создана b2b-площадка, призванная дать нашим постоянным партнёрам дополнительные инструменты для плодотворного сотрудничества. Система управления сайтом Compro – уникальный продукт. Она крайне гибкая и максимально удобная как для администратора сайта и контент менеджеров. Работать с ней – одно удовольствие.

Генеральный директор
ВИНОГРАДОВА Н.Ю.

Compro!
Клевые
решения

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

www.compo.ru

Телефон: +7 (495) 500-65-59

Почта: info@compo.ru

Адрес: Москва, ул. Н. Красносельская, 39/2, офис 206