

Firma Snap Outdoor, wyłączny dystrybutor na Polskę takich marek outdoorowych, jak: Ocuń, Rock Pillars, Bridgedale, Climbing Technology, Zamberlan, Metolius, Grippy udostępniła internetową platformę B2B do obsługi zamówień hurtowych. Za zaprojektowanie i wdrożenie platformy odpowiedzialna jest Agencja Interaktywna Positive Power Sp. z o.o.

- Platforma powstała w związku z ciągłym rozwojem firmy Snap, rosnącą ilością oferowanych produktów i partnerów przedsiębiorstwa. Jej głównym celem jest usprawnienie sprzedaży poprzez zautomatyzowanie procesu składania zamówień – mówi Katarzyna Czyrnek, Client Service Director w Positive Power sp. z o.o., odpowiedzialna za projekt od strony Agencji.

Dzięki integracji wszystkich systemów firmy Snap oraz jej partnerów (hurtowni i sklepów sportowych) kontrahenci firmy mają dostęp do rozbudowanej, aktualizowanej na bieżąco oferty produktowej wraz z informacją o dostępności danego towaru, statusach zamówień oraz historii dotychczasowych transakcji.

- To kompletne rozwiązanie, które prowadzi naszych partnerów od momentu złożenia zamówienia, poprzez jego realizację, aż do rozliczenia i dostawy – mówi Elżbieta Czmoń, właścicielka Snap Outdoor. - Ułatwia kontakty handlowe, pomaga też kontrolować rosnącą ilość zamówień i zamawiających.

Platforma jest zintegrowana z programem magazynowo-sprzedażowym. Pozwala to na stały monitoring stanów magazynowych i pełne zautomatyzowanie procesu zamówień i sprzedaży. Inne ważne cechy to m.in.: łatwy do przeglądania i aktualizacji katalog produktów wraz z intuicyjną wyszukiwarką, indywidualny panel kontrahenta i administratora, możliwość zapisywania, podglądu i wydruku zamówień, podgląd i wydruk faktur, śledzenie statusu zamówienia, definiowanie sposobów dostawy i form płatności, zarządzanie kontrahentami. Ważną funkcją jest również system tworzenia grup rabatowych i zindywidualizowane zarządzanie promocjami w ich zakresie, przydatne m.in. podczas tworzenia programów partnerskich czy akcji promocyjnych dla kontrahentów.

Platformę wyposażono w rozbudowany CRM, ułatwiający zarządzanie kontaktami z klientami poprzez m.in.: terminarz spotkań, bazę klientów, szczegółową historię kontaktów, powiadomienia i alerty czy tworzenie notatek.

Positive Power