

# CASE STUDY DOSPEL

Wdrożenie Comarch e-Sklep w wersji B2B

## O FIRMIE

Firma DOSPEL jako Lider Wentylacji posiada 50 lat doświadczenia na rynku wentylacji, w tym 23 lata doświadczenia w produkcji rekuperacji, jest jedną z najbardziej rozpoznawanych marek w branży wentylacyjnej. Misją firmy jest zapewnienie najlepszej ceny przy najwyższej jakości oraz inwestowanie w nowoczesne, skuteczne technologie z myślą o zdrowiu ekologii i energooszczędności.

Biura handlowe zlokalizowane na terenie całej Polski i kilku krajów europejskich, ułatwiają dostęp do produktów, a pracujący w nich doradcy zawsze pomogą w wyborze odpowiedniego urządzenia.

Firma zajmuje powierzchnię 6 hektarów, z czego 4 hektary przeznaczone są pod hale produkcyjne



## WDROŻENIE



## WYZWANIA

- Zamówienia od kontrahentów składane były poprzez e-mail lub telefon, co wiązało się z koniecznością aktywnego udziału pracowników w całym procesie
- Telefoniczna obsługa klienta ograniczona była do godzin pracy firmy
- Nieprecyzyjności w składanych zamówieniach mailowych – często wymagały one dodatkowego omówienia szczegółów z klientem,
- Platforma B2B niezintegrowana z systemem ERP - zamówienia wprowadzane manualnie, przez co rosło ryzyko popełnienia błędów,
- Brak możliwości korzystania z historii zamówień oraz tworzenia nowego zamówienia poprzez korektę wcześniejszych,
- Obsługa zagranicznych kontrahentów, która generowała potrzebę posiadania wielojęzycznego narzędzia do składania zamówień



Po wcześniejszym wdrożeniu systemu Comarch ERP Optima, dzięki któremu wszelkie procesy w firmie, zarówno sprzedażowe, logistyczne i księgowe zostały zoptymalizowane, nie mieliśmy wątpliwości, że e-Sklep B2B firmy Comarch będzie dla nas idealnym rozwiązaniem. Współpraca z firmą Computer Center zaowocowała błyskawicznym uruchomieniem platformy B2B, a nasi polscy i zagraniczni Klienci biznesowi zyskali wygodne i intuicyjne narzędzie do składania zamówień. Wiemy, że podjęliśmy dobrą decyzję. Comarch E-sklep w wersji B2B skutecznie odciążył pracę działu sprzedaży i spełnia wszystkie nasze wymagania, a nasi Klienci cenią sobie możliwość łatwego dostępu do aktualnych o produktach i cenach, co przekłada się na większe zadowolenie i lojalność.



Magdalena Adamik, Kierownik Działu Wdrożeń ERP

## ROZWIĄZANIE

Na pierwszym spotkaniu od razu zapadła decyzja o wdrożeniu Comarch e-sklep w wersji B2B. Integralność systemów była pierwszorzędnym atutem. Wdrożenie przebiegło sprawnie – od momentu podjęcia decyzji do uruchomienia pierwszego zamówienia minęło 1,5 miesiąca. Konfiguracja B2B wraz z ERP Optima była po stronie Computer Center. Pierwszym etapem było ustawienie towarów i grup towarowych. Klient dostarczył arkusze excel z danymi potrzebnymi do importu dla produktów w B2B. Nazwa, opis, link do zdjęć oraz atrybuty zostały wczytane zapytaniami SQL. Po stronie panelu e-sklepu został wykorzystany standardowy szablon Szafir dla B2B z delikatnymi modyfikacjami. Po testach całego systemu klienci szybko przyzwyczaili się do nowej platformy B2B i zaczęli składać zamówienia przy jej użyciu. W ostatnim kroku zainstalowano oraz skonfigurowano moduł Comarch e-Sklep Sync. Od tej pory klienci posiadający konto w B2B mają ciągły wgląd do swoich dokumentów.



**Przyspieszenie obsługi**  
85%



**Wzrost zamówień**  
35%



**Redukcja błędów**  
30%



**Dostępność**  
24h/7

## KIM JESTEŚMY

Na rynku IT działamy od 1991 roku. Specjalizujemy się w integracji systemów informatycznych klasy ERP w firmach i przedsiębiorstwach różnej wielkości z każdej branży. Tworzymy również dedykowane rozwiązania dla Comarch ERP Optima i XL, modyfikacje interfejsu Comarch ERP XL czy indywidualne wydruki i raporty.



## KORZYŚCI

### Zadowoleni Klienci i efektywny zespół sprzedaży

Po wdrożeniu Comarch e-Sklep B2B obsługa zagranicznych kontrahentów stała się niezwykle łatwa- dzięki prostej zmianie języka na platformie B2B odbiorca od razu widzi produkty z opisami w wybranym tłumaczeniu. Klienci chwalą sklep za intuicyjny i wpisujący się w najnowsze trendy interfejs aplikacji oraz efektywne wyszukiwanie towarów - zarówno po kodach jak i nazwie. Doceniają również ciągły wgląd do swoich dokumentów. Automatyczne pojawianie się zamówień składanych przez klientów w Comarch ERP Optima jako RO, pozwoliło na wyeliminowanie pomyłek dotyczących ilości towaru i miejsca odbioru zamówienia, co przekłada się na niższe koszty obsługi rosnącej liczby klientów.

## SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI



(+48) 34 365 51 32



kontakt@center.pl



www.center.pl

