

03 сентября 2020

ГК «КОРУС Консалтинг» создала B2B-портал для дистрибуторов «Газпромнефть – Смазочные материалы»

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила разработку и внедрение B2B-портала с личным кабинетом в компании «Газпромнефть – Смазочные материалы» в рамках проекта по улучшению качества сервиса при взаимодействии с дистрибуторами. Новый удобный онлайн-сервис для контрагентов производителя позволил оптимизировать процессы планирования и заказа продукции. Партнеры компании получили эффективный инструмент для управления закупками онлайн.

Объемы продукции, которые реализует «Газпромнефть – СМ», предполагают работу с большим количеством данных, включенность в процесс продаж различных подразделений и большое количество партнеров. Чтобы оптимизировать процессы было решено разработать единую платформу, которая перевела бы взаимоотношения «Газпромнефть – СМ» с дистрибуторами на принципиально новый уровень – личный кабинет контрагента, который упростил бы коммуникацию, предоставил бы эффективные инструменты для взаимодействия и в режиме реального времени отображал бы историю взаимоотношений и актуальные статусы



заказов. Для создания B2B-портала была привлечена ГК «КОРУС Консалтинг» – ей предстояло автоматизировать процесс закупок смазочных материалов с привязкой к планированию производства.

В рамках проекта сотрудникам «КОРУС Консалтинг» требовалось не только спроектировать инструмент, но и интегрировать его в существующую ИТ-инфраструктуру «Газпромнефть – СМ», обеспечить обмен данными между различными системами. Все это в целом сделало проект масштабным и сложным в реализации. Личный кабинет дистрибутора для «Газпромнефть – СМ» был создан на базе платформы [«1С-Битрикс: Enterprise»](#) и решения [«KORUS | B2B-Портал»](#).

Личный кабинет контрагента в онлайн-площадке охватывает все сквозные процессы продаж: от планирования потребности до конечного исполнения закупок. Прием, оформление и согласование заявок на продукцию происходит в онлайн-режиме, 24/7, что позволяет более точно планировать объемы производства.

Для упрощения работы в сервисе созданы шаблоны прогнозных заявок на будущие периоды и функция повтора заявок из истории. Дистрибуторы также получили возможность следить за статусом выполнения заявок, отслеживая информацию о согласованных объемах в режиме реального времени. Специальные опции позволяют им самостоятельно законтрактовать продукцию и сформировать разнарядку на доставку. Также стало проще контролировать финансовые показатели, получать информацию по каждому договору и подавать гарантийные письма об оплате продукции. В личном кабинете дистрибутора доступна отчетность о плане/факте по заявленной,

согласованной, законтрактованной и отгруженной продукции.

Уникальной функциональностью личного кабинета стала возможность подавать заявку на планирование потребности, самостоятельно создавать проекты дополнений к договору, а также оформлять разнарядки на конкретные виды транспорта. Кроме того, система позволяет резервировать нераспроданные остатки – в результате дистрибутор может оформить заявку на оставшуюся продукцию по выгодной цене.

Новый B2B-портал «Газпромнефть – СМ» интегрирован с системой коммерческого учета. Новым инструментом будут пользоваться более 70 дистрибуторов и 20 специалистов отдела клиентского сервиса.

«Это уникальный опыт для рынка e-commerce – мы автоматизировали сложные процессы продаж и планирования производства нефтепродуктов. Более того, проекты такого масштаба единичны даже в мировой практике. Приятно подчеркнуть, что это решение было создано на базе нашего коробочного B2B-портала. При этом мы значительно его доработали. Теперь функциональность нашего продукта соответствует потребностям достаточно новой отрасли для e-commerce», – отметила **Анастасия Гусакова, директор по консалтингу ГК «КОРУС Консалтинг».**

«Новый личный кабинет сделал взаимоотношения с нашими дистрибуторами более прозрачными и управляемыми. Мы ожидаем, что это позволит увеличить эффективность продаж и снизить дебиторскую задолженность. Контрагенты компании уже оценили новые онлайн-инструменты, а мы планируем и дальше развивать проект – на очереди автоматизация портрета формирования дистрибутора, добавление отчетности, нужной для

дистрибутора, такой как исполнение бизнес-плана, а также настройка подачи и контроля исполнения обязательств в рамках гарантийных писем», – говорит **Айгуль Литвинова, руководитель проекта DMRS «Газпромнефть – Смазочные материалы».**

«Газпромнефть – смазочные материалы» – дочернее предприятие «Газпром нефти», специализирующееся на производстве и реализации масел, смазок и технических жидкостей. Создано в ноябре 2007 года. Продукция выпускается на 6 производственных площадках в России, Италии и Сербии.

Потребителями продукции компании являются крупнейшие промышленные предприятия, ассортимент включает 700 наименований масел и смазок для всех секторов рынка (более 2800 товарных позиций). Компания также занимается производством и реализацией судовых масел. «Газпромнефть – смазочные материалы» занимает 23% рынка фасованных смазочных материалов России, а также работает в 86 странах мира. Продукция компании имеет свыше 400 одобрений ведущих производителей техники: КАМАЗ, BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen, Volvo, Renault, General Motors, Cummins, MAN, ZF, Bosch Rexroth и др.