

31 июля 2025

«КОРУС Консалтинг» добавил больше инструментов клиентского самообслуживания на платформу «Бустрейд»

ГК «КОРУС Консалтинг» выпустила обновление комплексной e-commerce платформы «Бустрейд» для автоматизации продаж, закупок и сервиса. Теперь клиенты платформы могут управлять пользовательскими ролями, использовать умные фильтры с расширенным поиском, настраивать страницу оформления заказа и цены с учетом НДС.

Платформа «Бустрейд», разработанная командой «КОРУС Консалтинг», включает в себя b2b-портал, портал поставщика, LMS-систему, чат-боты и другие сервисы для автоматизации продаж, закупок и сервиса.

Ключевое нововведение июльского обновления платформы — **гибкая ролевая модель**, которая позволяет владельцу портала настраивать уровни доступа (от просмотра каталога до полного оформления заказа) для разных категорий пользователей. Такая функция особенно востребована среди компаний с широкой дистрибьюторской или партнерской сетью: это упрощает доступ конечных пользователей к информации о товарах и избавляет от необходимости обращаться в поддержку или в отдел продаж заказчика.

Также в обновлении появились **умные фильтры и расширенный поиск**. Пользователь может искать товары не только по артикулам, но и по ключевым характеристикам или произвольным словам — фильтры настраиваются исходя из структуры каталога и специфики клиентского пути. Это помогает ускорить поиск нужных позиций и сократить путь к покупке за счет более точной и быстрой навигации по каталогу.

Помимо этого, **интерфейс и функциональность** страницы оформления заказа теперь можно настраивать с учетом потребностей b2b-заказчика. Так, владелец платформы может задавать поля оформления заказа, настраивать способы оплаты и доставки, выбирать конечного грузополучателя и даты доставки. Это позволяет автоматизировать оформление заказов «до двери» с минимальным участием менеджеров контрагента.

Наконец, в «Бустрейд» появились **настройки цен с учетом НДС**. Теперь стоимость товара считается в корзине с учетом НДС, который задала компания-продавец. В итоге покупатель видит окончательную цену товара в корзине. Данное обновление особенно важно, поскольку юристы в документации часто учитывают суммы с НДС. Корректный расчет НДС избавляет от необходимости дорабатывать договоры вручную и дает возможность заранее закладывать и согласовывать необходимый бюджет на приобретение товара.

Все внедряемые функции — от ролевой модели до настройки полей заказа — могут быть гибко настроены заказчиком решения **без программирования**. В результате снижаются издержки клиента на поддержку и сопровождение, сокращается количество рутинных обращений контрагентов к менеджерам клиента, что в результате ускоряет цикл покупки.



Мария Бар Бирюкова,
директор департамента e-commerce
ГК «КОРУС
Консалтинг»

Каждое действие, требующее от клиента уточнений по телефону или электронной почте — это потенциальный барьер, снижающий конверсию и повторные заказы. Поэтому обновление платформы направлено на расширение возможностей клиентского самообслуживания. Чем меньше этапов оформления заказа требуют вмешательства менеджера, тем выше вероятность, что клиент завершит покупку. Все это в итоге сокращает объем рутинных операций, экономит время и повышает удовлетворенность клиента, а бизнес получает более гибкий и предсказуемый клиентский путь.