

01 декабря 2025

## **«КОРУС Консалтинг» добавил на b2b-портал «Центра снабжения ДВ» инструменты для планирования продаж, онбординга и быстрого кредитования**

*ГК «КОРУС Консалтинг» обновила b2b-портал поставщика стройматериалов «Центр снабжения ДВ» (официальный поставщик ГК «Востокцемент»). В новую версию решения вошли опция «Кредит в корзине» от «СберБизнес», интерактивный тур-онбординг для новых пользователей и инструменты планирования продаж. Новые возможности b2b-портала позволили упростить клиентский путь к покупке, а также сократить нагрузку на менеджеров и снизить влияние человеческого фактора на бизнес-процессы.*

**ООО «Центр снабжения ДВ»** — официальный представитель по реализации продукции заводов АО «Спасскцемент», Филиала «Теплоозерскцемент» АО «Спасскцемент», Филиала «Сахалинцемент» АО «Спасскцемент», АО «Дробильно-сортировочный завод», АО «Бетоныч», ООО «Тайгер Микс».

ГК «КОРУС Консалтинг» сотрудничает с командой «Центра снабжения ДВ» уже с 2019 года и выполнила ряд крупных проектов в рамках цифровой трансформации предприятия. Среди них — миграция с Microsoft Dynamics 365 CRM на BPMSoft, аудит, оптимизация и глубокая кастомизация b2b-портала.

Проект развития b2b-портала получил продолжение. Команда «КОРУС Консалтинг» добавила в личный кабинет контрагента новые функции, среди которых инструменты планирования продаж. Теперь клиенты самостоятельно формируют плановые заявки на год и подтверждают отгрузку необходимых объемов товара на следующий месяц. Напоминания о подтверждении заявки приходят в личный кабинет, на электронную почту и в Telegram-бот. После закрытия отчетного периода менеджеры получают отчеты с отображением динамики изменения объемов продаж по каждому клиенту. Расширенные функции портала позволяют менеджерам «Центра снабжения ДВ» быстрее согласовывать объемы поставок с клиентами на следующий месяц. Покупатели же могут сообщать о необходимых объемах продукции в любое удобное время.

Также на b2b-портале появился интерактивный тур, который автоматически запускается после регистрации пользователей в личном кабинете. Новый пользователь может узнать, что нужно сделать для оформления первого заказа — например, подтверждение контактных данных или заключение договора. Сценарии адаптируются под каждого пользователя: если, например, e-mail уже подтвержден, этот шаг в туре пропускается. Более того, в отдельном туре подробно разъясняются все стадии оформления заказа, что позволяет клиентам избежать ошибок и сократить количество обращений в поддержку. В результате новые покупатели получают понятное руководство по личному кабинету, которое улучшает их клиентский опыт. Это позволяет менеджерам сосредоточиться на индивидуальных задачах клиентов, вместо того чтобы тратить время на типовые консультации.

Наконец, для юридических лиц на обновленный b2b-портал добавили новый способ оплаты товара — сервис «Кредит в корзине» от «СберБизнес». Оформление кредита занимает 3 минуты и происходит в личном кабинете на этапе оплаты. Это позволяет экономить время контрагентов на оформлении кредита и получать заказ быстрее.



Михаил Сабуров  
Руководитель направления  
департамента e-commerce, ГК  
«КОРУС Консалтинг»

Мы выстраиваем развитие b2b-портала так, чтобы он решал прикладные задачи пользователей в личном кабинете и становился для них привычным рабочим инструментом. Калькулятор, платежные инструменты, интерактивный тур-онбординг — все это про удобство, скорость и уважение к покупателям. Чем меньше времени клиент тратит на рутину, тем больше ценности он видит в сервисе.



Эльдар Хамидулин  
Начальник департамента  
цифрового развития, ООО  
«Центр снабжения ДВ»

Для нас важно, чтобы цифровые сервисы были не просто витриной, а рабочей опорой для клиентов. Новые функции позволяют ускорить оформление и получение заказов, снять нагрузку с менеджеров и водителей, а нашим партнерам — быть уверенными в прозрачности и точности процессов. Это укрепляет долгосрочные отношения и делает сотрудничество комфортным для всех сторон.

