

26 января 2026

«КОРУС Консалтинг» добавил на b2b-портал «Центра снабжения ДВ» калькулятор объема продукции и несколько способов авторизации

ГК «КОРУС Консалтинг» продолжила кастомизацию b2b-портала поставщика стройматериалов «Центр снабжения ДВ» (официальный поставщик ГК «Востокцемент»). Среди последних обновлений — калькулятор объема продукции, возможность авторизации через соцсети и рассылка уведомлений через чат-бот для водителей-получателей заказов. Инструменты позволяют клиентам сократить путь к покупке и сделать его более удобным, а компании — экономить ресурсы, ускорять ключевые бизнес-процессы и повышать лояльность клиентов.

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 и реализовала ряд крупных проектов в рамках цифровой трансформации. Среди них — миграция с Microsoft Dynamics 365 CRM на BPMSoft, аудит, оптимизация и глубокая кастомизация b2b-портала.

Теперь на b2b-портале появился **калькулятор по расчету объема продукции** и контрагентам не нужно выполнять расчеты вручную: рассчитать оптимальное количество продукции можно как на отдельной странице, так и в карточке товара. С помощью калькулятора можно рассчитать объем бетона для заливки разных типов фундаментов, количество сухой смеси штукатурки, стяжек пола или кладки, а также вес щебня в зависимости от его объема. Инструмент позволяет покупателям быстрее принимать решения и заказывать оптимальный объем продукции.

Помимо этого, специалисты «КОРУС Консалтинг» **оптимизировали чат-бота**, работающего в связке с b2b-порталом «Центр снабжения ДВ». Теперь клиенты компании могут получать уведомления об изменениях статуса заказа, договора или доверенности. Помимо этого, эксперты **интегрировали бот с электронной очередью для получения заказов на пунктах самовывоза**. Бот отправляет уведомления водителям о ключевых действиях на складе: например, информирует о подходе очереди.

Наконец, для упрощения регистрации и входа в личный кабинет «КОРУС Консалтинг» **интегрировали b2b-портал с инструментами авторизации «Яндекс ID» и VK ID**. Эти сервисы автоматически передают уже подтвержденные пользователями данные (ФИО, телефон и почту), что позволяет экономить время на авторизацию и быстрее создавать аккаунт. Также остается возможность входа через «СберБизнес ID», который дополнительно передает данные юрлица и подтверждает права сотрудника действовать от его имени.



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

Все обновления позволяют команде заказчика укреплять долгосрочные отношения с клиентами, ускорять циклы сделки и повышать эффективность процессов. В текущих обновлениях мы сфокусировались на удобстве контрагентов и сделали так, чтобы оформление заказов, планирование закупок и финансовые операции занимали у них минимум времени и проходили максимально прозрачно. Для нас важно, чтобы каждая новая функция не перегружала пользователей, а помогала им решать конкретные задачи.



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

Для нас b2b-портал — это не просто канал продаж, а стратегический инструмент взаимодействия с клиентами. Благодаря новой функциональности наши партнеры быстрее ориентируются в сервисе, могут быстрее планировать поставки, оплачивать и получать их. Это напрямую влияет на скорость сделок, качество обслуживания и в конечном счете — на устойчивость нашего бизнеса.

