

06 июня 2025

«КОРУС Консалтинг» добавил новые модули в платформу «Бустрейд»

ГК «КОРУС Консалтинг» выпустила обновление комплексной e-commerce платформы «Бустрейд» для автоматизации продаж, закупок и сервиса. Новый релиз расширяет возможности самостоятельной работы пользователей и включает четыре новых модуля — базу знаний, flash-уведомления, а также разделы «Новости» и «Часто задаваемые вопросы». Эти обновления позволят снизить нагрузку на команды продаж и поддержки ритейлеров и оптовых компаний.

[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. В мае 2025 года команда обновила набор подключаемых модулей платформы: новые инструменты позволят быстрее доносить информацию до клиентов и дистрибьюторов, автоматизировать ответы на типовые запросы и централизовать работу с документацией. Это в свою очередь помогает снизить нагрузку на менеджеров и повышает эффективность работы как внутри команды, так и с внешними партнерами. Все модули доступны во всех компонентах платформы: от b2b-портала до LMS-системы.



Раздел с «Часто задаваемыми вопросами» помогает новым пользователям и снижает объем повторяющихся обращений. С помощью раздела «Новости» компании могут оперативно делиться информацией о новинках, акциях и изменениях в ассортименте; раздел заменяет ручные рассылки и звонки клиентам. База знаний — централизованное хранилище для инструкций, презентаций, обучающих материалов и другой документации по продукции, которая позволит ускорить онбординг партнеров. Наконец, flash-уведомления — визуальные баннеры, которые отображаются при входе в систему и помогают быстро донести важную информацию до пользователя: например, о выходе нового прайс-листа или начале предзаказов. Это маркетинговый инструмент, который позволяет стимулировать продажи конкретных позиций.

Ранее большинство этих задач, от рассылок до онбординга, решались вручную через письма, звонки, пересылку PDF-файлов и личные онлайн-хранилища сотрудников. Это создавало путаницу и ошибки, поскольку информация обновлялась несвоевременно и децентрализованно. Более того, менеджеры тратили до нескольких часов еженедельно на поддержку актуальности документации. Теперь информация доступна менеджерам и партнерам в рамках единого окна и обновляется в 3 раза быстрее.

Все обновления направлены на разгрузку сервисных и коммерческих команд средних и крупных компаний, например производителей и оптовиков. Новые модули усиливают самостоятельную работу пользователей платформы и делают коммуникацию с контрагентами более эффективной. Наш опыт с клиентами показывает: благодаря автоматизации доступ к информации для b2b-клиентов ускоряется в десятки раз — с двух часов до двух минут. Новые инструменты развивают и усиливают этот эффект.

Кристина Барзаковская,
директор по продукту департамента e-commerce ГК «КОРУС
Консалтинг»