

15 мая 2024

«КОРУС Консалтинг» представил новый бренд «Бустрейд» — B2B-портал для оптовых клиентов

ГК «КОРУС Консалтинг» завершила брендинг одного из своих ИТ-продуктов — платформы для запуска B2B-портала. Ранее решение было известно на рынке как KORUS | B2B-портал.

Продукт получил название «Бустрейд». В основу концепции заложены два прочтения. В первом варианте «БУС» расшифровывается как «1С-Битрикс: Управление Сайтом» — то есть технологическая база платформы в сочетании с «трейд»: управление торговлей, продажами. А во втором прочтении сочетание «boost» и «trade» в переводе с английского может означать «обеспечивать стремительный рост торговли», что фактически и является главной задачей продукта. Название и фирменный стиль помогут повысить узнаваемость продукта, а также будут способствовать его продвижению и позиционированию на рынке.

Функциональность и инструментарий «Бустрейд» сформированы исходя из потребностей ведущих российских компаний и выверены по запросам более чем 20 крупных заказчиков, среди которых AKKERMANN cement, «Газпром



нефть — Смазочные материалы, «Востокцемент», «Сталепромышленная компания» и другие. Часть заказчиков пользуются B2B-порталом уже более 5 лет и с его помощью доводят объем оптовых онлайн-продаж до 100%. Кейсы с использованием платформы на постоянной основе номинируются на такие крупнейшие отраслевые премии, как Global CIO, Tagline Awards, [CX Awards](#).

Сейчас «Бустрейд» — это готовое решение для запуска личного кабинета оптового клиента на базе «1С-Битрикс: Управление Сайтом». Среди его инструментов: регистрация и авторизация пользователей, каталог с наглядной витриной, корзина и чекаут, а также готовые модули для интеграции сторонних систем. Запуск платформы доступен за 2-3 месяца.



Потребность в брендинге и позиционировании продукта на рынке назрела уже давно. B2B-портал давно вырос из обычной услуги в полноценную самостоятельную платформу, которая закрывает задачи среднего и крупного бизнеса в рамках оптовых онлайн-продаж. Решение помогает нашим партнерам достигать поставленных бизнес-целей: повышать объемы оптовых онлайн-продаж, лояльность и LTV клиентов, оптимизировать трудовые ресурсы. За годы сотрудничества с десятками Enterprise-клиентов наша команда накопила значительный опыт и брендинг — это логичный этап развития платформы.

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