

16 мая 2025

## «КОРУС Консалтинг» расширил возможности платформы «Бустрейд»

*ГК «КОРУС Консалтинг» разработала чат-бот для коммуникации с клиентами на базе комплексной [e-commerce платформы «Бустрейд»](#). Новый инструмент позволяет автоматизировать взаимодействие с заказчиками и повысить его эффективность за счет интеграции с ИТ-системами и привычными мессенджерами.*

Чат-бот реализован как отдельный подключаемый модуль в рамках e-commerce платформы «Бустрейд». Это собственное решение «КОРУС Консалтинг», включающее инструменты для цифровизации B2B-продаж, некоммерческих закупок и клиентского сервиса: B2B-портал, LMS-систему, расчет доставки, портал поставщика, а теперь и чат-бота.

Чат-бот позволяет автоматизировать до 90% повторяющихся запросов, сократить нагрузку на сотрудников отделов продаж, логистики и поддержки, ускорить обработку заказов и улучшить клиентский опыт. Так, чат-бот понимает обращения по ключевым словам, формирует корзину, отправляет



заказ в учетную систему и уведомляет о статусе заявок в привычных для клиента каналах — от Telegram до b2b-портала. Кроме того, бот может подключаться к базе знаний, извлекать информацию из учетных систем или корпоративных документов и отвечать на вопросы, выходящие за рамки стандартного сценария оформления закупок и продаж.

Решение актуально для среднего и крупного бизнеса, который взаимодействует с клиентами и партнерами с помощью личных кабинетов, мессенджеров и платформ для электронной коммерции. Благодаря работе 24/7/365, высокой скорости отклика и масштабируемости, новый модуль платформы «Бустрейд» подходит для компаний с распределенной клиентской базой и большим объемом сервисных коммуникаций. По предварительным оценкам, чат-бот позволяет бизнесу снизить объем ручных операций на 50-60%, а также на порядок повысить предсказуемость и устойчивость всех процессов в рамках взаимодействия с клиентами.



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

Чат-бот — это не просто новый канал продаж, а полноценный инструмент, который берёт на себя типовые задачи, вплоть до полноценного оформления заказа, помогая бизнесу сосредоточиться на стратегических задачах. Мы создали это решение ориентируясь на высокий спрос со стороны рынка: компании ищут гибкие, экономически оправданные способы масштабирования и повышения качества сервисной поддержки без роста штата. Мы уже протестировали чат-бот вместе с нашим заказчиком, который выходил на новые для себя рынки, и видим, что это позволило значительно снизить объем ручной работы для всех участников процесса.