

19 февраля 2025

«КОРУС Консалтинг» разработал портал поставщика на базе платформы «Бустрейд»

Новое веб-приложение позволит автоматизировать закупки для собственных нужд бизнеса, а также повысить эффективность взаимодействия с поставщиками.

Портал поставщика (SRM-портал, веб-кабинет поставщика) реализован как отдельный модуль в рамках экосистемной e-commerce платформы «Бустрейд». [«Бустрейд»](#) — собственное решение ГК «КОРУС Консалтинг», включающее инструменты для автоматизации процессов электронной торговли, продаж и клиентского сервиса: b2b-портал, lms-система, расчет стоимости доставки и чат-боты, а теперь — и портал поставщика. Его можно использовать в рамках некоммерческих закупок компании для ее собственных нужд (мебель, канцтовары, компьютерная техника и т.д.), которые не попадают под действие 44-ФЗ и 223-ФЗ. Модуль можно

подключить к любым действующим закупочным системам компаний.

За счет единой для всех участников информационной онлайн-среды, удобных ценовых и других закупочных инструментов, новое веб-приложение позволяет автоматизировать те рабочие задачи, на которые раньше у менеджеров по закупкам и поставщиков могло уходить до нескольких часов рабочего времени в день. Например, планирование и оформление некоммерческих закупок, рассылка запросов поставщикам и консолидация предложений, обмен документами, работа с рекламациями и т.д. Таким образом, с помощью портала поставщика средний и крупный бизнес сможет повысить прозрачность закупочных процессов, эффективность команд по закупкам, качество цепочек поставок, снизить издержки, связанные с человеческим фактором, минимум на 10%, а также сократить цикл сделки.





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

Отсутствие автоматизации закупок, вне зависимости от отрасли или компании, может привести к неправильным коммуникациям, ошибкам и нерациональным тратам. Для решения этих задач мы вывели на рынок портал поставщика на базе платформы «Бустрейд» — решение, которое позволит централизовать, стандартизировать и автоматизировать разрозненные процессы в рамках закупочной деятельности. Интерес к подобным решениям подтверждают и наши внутренние данные: по нашим оценкам спрос на платформенные e-commerce-продукты среди российского бизнеса во втором полугодии 2024 года увеличился в 2 раза по сравнению с первым полугодием.