

17 октября 2025

«КОРУС Консалтинг» выпустил новую версию платформы «Бустрейд» с разделом «акции» и конструктором ролевых моделей

ГК «КОРУС Консалтинг» продолжает развивать собственную комплексную e-commerce платформу «Бустрейд» для автоматизации продаж, закупок и сервиса. В последнем обновлении на платформе появился конструктор ролевых моделей — теперь настраивать права можно не только для внешних, но и для внутренних пользователей заказчика. Помимо этого, в каталоге появился раздел «акции», который позволяет контрагентам отслеживать дисконтные предложения и оперативно принимать решения о покупках, а производителям — быстрее продавать остатки товара.

Платформа «Бустрейд», разработанная командой «КОРУС Консалтинг», включает в себя b2b-портал, портал поставщика, LMS-систему, чат-боты на базе ИИ и другие сервисы для автоматизации продаж, закупок и сервиса.

В последнем релизе команда расширила функциональность ролевых моделей. Теперь действия ролей можно настраивать не только для внешних пользователей (например, для сотрудников компании-контрагента, обеспечивая им доступ к каталогу, ценам и заказам), но и для внутренних пользователей заказчика. К примеру, менеджеры компании-заказчика смогут заполнять базу знаний, регистрировать новых сотрудников и управлять номенклатурой. Крупные компании с множеством сотрудников могут разграничивать права и давать доступ только к нужным разделам или действиям в административной панели. Например, менеджеры компании-заказчика смогут заполнять базу знаний, регистрировать новых сотрудников и управлять номенклатурой.

Таким образом, на платформе появился полноценный «конструктор» ролевых моделей с десятками настроек под каждую потребность бизнеса и его клиентов. Это снижает риски ошибок и повышает уровень безопасности в рамках работы с системой. Более того, настроить конструктор можно в административной панели без программирования, обращений в поддержку и долгих согласований. Это не только экономит время, но и оптимизирует затраты на сопровождение системы, упрощает масштабирование и повышает управляемость системы со стороны бизнеса.

Помимо этого, на платформе «Бустрейд» появился раздел «Акции». Условия акций «подтягиваются» из учетной системы в личный кабинет контрагента и

отображаются в соответствующем разделе b2b-портала с привязкой к акционным товарам. Теперь у контрагентов всегда есть доступ к информации об акциях, и они могут вовремя принимать решения о покупке. Более того, инструмент позволит производителям распродавать остатки товара из предыдущих партий или товары, снятые с ассортимента, тем самым снижая издержки на хранение. А менеджеры производителя смогут реже звонить и рассылать письма контрагентам о текущих скидках компании.









Кристина Барзаковская,
 директор по продукту
 платформы «Бустрейд»

Конструктор ролевых моделей решает сразу несколько задач. Он обеспечивает безопасность и контроль доступа, помогает соответствовать корпоративным и отраслевым требованиям, упрощает масштабирование при подключении к платформе новых партнеров, а также новых внутренних сотрудников заказчика. Благодаря гибким настройкам повышается прозрачность процессов, снижается количество ошибок и нагрузка на менеджеров, а разные категории пользователей получают только те функции, которые действительно нужны для работы. Что касается раздела “акции”, то этот инструмент очень востребован среди производителей. Освобождение складских помещений ускоряет денежный оборот, позволяет поддерживать темпы производства и снижает издержки хранения (например, минимизирует риски устаревания, порчи товаров). Контрагентам раздел полезен тем, что помогает экономить благодаря своевременному решению о покупке.