

17 апреля 2026

«КОРУС Консалтинг» запустил b2b-портал для UNILIN на базе «Бустрейд»

Команда «КОРУС Консалтинг» внедрила b2b-портал для UNILIN, одного из ведущих международных производителей строительных и отделочных материалов. Новый b2b-портал заменил глобальное решение, которое компания использовала ранее, и стал локальным инструментом для автоматизации оптовых продаж и взаимодействия с контрагентами. Проект реализован с использованием готовой модульной архитектуры e-commerce платформы «Бустрейд», что позволило запустить решение в эксплуатацию в три раза быстрее, чем при разработке с нуля. На b2b-портале контрагенты оформили уже около 700 заказов.

[UNILIN](#) работает с распределенной сетью дистрибьюторов в сегменте напольных покрытий, а также строительных и отделочных материалов. В рамках импортозамещения компонентов ИТ-инфраструктуры компании требовалось заменить зарубежный b2b-портал локальным решением, а также расширить его функциональность. Прежнее решение не поддерживало работу с рекламациями, не имело базы знаний и справочных разделов. При этом менеджеры по продажам тратили значительную часть времени на ручную обработку и отслеживание заказов, а также актуализацию цен и остатков, что удлиняло цикл сделки и снижало качество сервиса для партнеров.

Проект реализован на базе модуля [b2b-портала платформы «Бустрейд»](#) для автоматизации продаж, закупок и сервиса. Команда «КОРУС Консалтинг» использовала модульную структуру платформы, чтобы адаптировать

функциональность решения под специфику оптового бизнеса UNILIN. В частности — настроила работу с альтернативными единицами измерения продукции (погонный метр, квадратный метр) и расширенные сценарии обработки рекламаций. B2b-портал позволяет контрагентам одновременно получить доступ к каталогу, актуальным остаткам и ценам, статусам заказов, действующим промо-предложениям и финансовой информации. Дополнительно специалисты подключили сервисные модули, которых не было в предыдущем решении: базу знаний, новостной раздел и FAQ — они упрощают работу с продуктовой линейкой и повышают информированность контрагентов.

Внедрение готового b2b-портала на базе «Бустрейд» прошло всего за два месяца, что в три раза быстрее, чем в случае с самописными решениями. При этом b2b-портал остается гибким в дальнейшей поддержке: UNILIN сможет подключать новые модули и расширять функциональность b2b-портала по мере роста потребностей бизнеса. Через систему уже оформлено более 730 заказов, к b2b-порталу подключены 30 клиентов; в планах — поэтапное подключение до 130 контрагентов и дальнейшее масштабирование продаж и клиентской базы.



Александр Тернавский
 Руководитель поддержки и
 развития бизнес-приложений
 UNILIN

Переход с глобального b2b-портала на локальное решение был для нас не только важным шагом в сторону импортозамещения, но и возможностью улучшить клиентский сервис. Мы получили удобные инструменты для работы с заказами и рекламациями, а наши контрагенты — единое цифровое окно с актуальной информацией по товарам, ценам и статусам взаимодействия. При этом для нас важно, что система остается гибкой и может развиваться вместе с бизнесом.





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

Главное в этом проекте — скорость получения первых результатов, которая становится доступной при быстром запуске. От старта проекта до начала полноценной работы портала прошло около двух месяцев, что крайне важно для такого крупного производителя, как UNILIN. Чем быстрее контрагенты получают возможность работать через b2b-портал, тем быстрее снижается объем операционной нагрузки и появляются новые возможности для роста компании, поскольку менеджеры перестают тратить много времени на рутинные операции.

