

26 апреля 2024

# Проект «КОРУС Консалтинг» для АККERMANN cement стал победителем премии по клиентскому опыту CX World Awards 2024

*Проект АККERMANN cement и ГК «КОРУС Консалтинг» — [«Как B2B-портал позволил перевести 96% оптовых покупателей в онлайн»](#) — занял первое место в номинации «Лучший клиентский опыт в B2B» на церемонии награждения победителей премии CX World Awards 2024.*

CX World Awards — профессиональная премия в сфере клиентского опыта. В жюри премии входят представители крупнейших российских компаний — «Яндекс», «Мегафон», «Авито», «Сибур» и других. В рамках номинации «Лучший клиентский опыт в B2B» победил проект АККERMANN cement и ГК «КОРУС Консалтинг»: «Как B2B-портал позволил перевести 96% оптовых покупателей в онлайн». За победу боролись такие крупные игроки, как «НЛМК», «ВТБ», «Росбанк» и другие.

[АККERMANN cement](#) и ГК «КОРУС Консалтинг» разработали B2B-портал на «1С-Битрикс: Управление сайтом» с уникальной функциональностью, которая полностью учитывает потребности оптового покупателя цемента, а также

особенности отрасли. Цементная индустрия достаточно консервативна, а клиентский путь к покупке длинный и сложный, к тому же он зависит от таких факторов как налоговое и региональное законодательство, финансовое состояние клиента, загруженность отдельного сотрудника и сезонность. От подписания договора до получения заказа может пройти несколько недель.

Внедрения B2B-портала позволило AKKERMANN cement перевести более 96% оптовых продаж в онлайн, а некоторые регионы перешли на онлайн-покупки полностью. Личный кабинет позволил автоматизировать значительную часть рутинных процессов при большом потоке заявок. Реализованы уникальные для отрасли функции онлайн-отслеживания местоположения груза для авто- и ЖД транспорта, а клиенты и менеджеры теперь получают информацию о дислокации ЖД составов за 2 минуты вместо 2 часов.

Цифровые клиентские сервисы — это один из главных приоритетов нашей компании. Эти решения позволяют нам обеспечивать высокий уровень сервиса и тем самым подтверждать премиальность бренда AKKERMANN cement. Созданный B2B-портал — один из лучших продуктов своего класса в цементной индустрии. Индекс NPS нашей компании за два года вырос до 91% (+7% в 2023 году) в том числе и благодаря личному кабинету клиента. Наши клиенты позитивно отнеслись к обновленному “цифровому” процессу покупки: отмечают скорость и удобство платформы, которая на 100% учитывает их потребности. Благодарим жюри и участников рынка за высокую оценку, планируем и дальше развивать клиентоориентированный подход компании.

Оксана Бочарова,  
 директор по продажам и логистике AKKERMANN cement

*«Благодарим команду AKKERMANN cement за доверие и сотрудничество, а игроков рынка и конкурсное жюри CX Worlds Awards — за высокую оценку. Первый B2B-портал мы совместно запустили еще в 2019 году. За это время нам удалось накопить колоссальный опыт, досконально понять потребности оптового покупателя цемента и разработать решение, которое позволяет не только упрощать путь клиентов к покупке и повышать их лояльность, но и влиять на объем продаж, планировать производство, управлять трудовыми ресурсами компании. Мы рады, что наше решение*

*отвечает высоким требованиям быстро развивающейся СХ-индустрии», —*  
*прокомментировала **Мария Бар-Бирюкова, директор департамента e-commerce, ГК «КОРУС Консалтинг»***

