

23 декабря 2024

Спрос на собственные e-commerce продукты «КОРУС Консалтинг» на базе платформы «Бустрейд» вырос в 2 раза

После того как интерес со стороны крупных заказчиков к российским экосистемным продуктам для решения задач e-commerce начал расти, в начале 2024 года ГК «КОРУС Консалтинг» запустила комплексную e-commerce платформу «Бустрейд». Уже во втором полугодии спрос на платформу вырос в 2 раза по сравнению с первыми 6 месяцами. В компании рассчитывают, что в ближайшие три года доля выручки от ИТ-решений собственной разработки составит не менее 10% от общей выручки e-commerce направления.

Рынок e-commerce в России растет опережающими темпами: согласно прогнозам Data Insight, его объем по итогам 2024 года увеличится на [36%](#) и превысит 10 трлн рублей. Для сравнения, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), за 2023 год рынок интернет-торговли вырос всего [на 28%](#). В условиях стремительного развития онлайн-торговли, в том числе в B2B-сегменте, и серьезной конкуренции растет потребность в автоматизации бизнес-процессов, связанных с продажами, маркетингом и обслуживанием



клиентов. Наиболее востребованными остаются ИТ-решения, которые закрывают эти задачи по принципу «единого окна» — без переключения между различными системами и приложениями.

Чтобы удовлетворить эту потребность рынка, в «КОРУС Консалтинг» весной 2024 года запустили экосистемный продукт [«Бустрейд»](#) — комплексную e-commerce платформу для среднего и крупного бизнеса. Она состоит из нескольких функциональных модулей и веб-приложений: инструментов для запуска B2B-портала и создания корпоративного интернет-магазина, а также личного кабинета поставщика и LMS-системы для партнеров.

Кроме того, на платформе доступен ряд дополнительных сервисов, в том числе для мониторинга и расчета стоимости доставки, а также управления воротами на складе (Gate Management). Кроме того, пользователи платформы могут подключить чат-боты и Telegram Mini Apps, которые упрощают и ускоряют взаимодействие с клиентами и партнерами во всех доступных каналах.

Уже сейчас ИТ-решение закрывает большую часть задач, связанных с управлением взаимоотношениями с партнерами, B2B и B2C-клиентами, а также другими бизнес-процессами в области продаж, маркетинга и сервиса. В ближайшее время клиентам «КОРУС Консалтинг» станут доступны такие функциональные блоки, как нишевый B2B-маркетплейс, SRM-портал для поставщиков и рекомендательный ИИ-сервис.

Сегодня к собственным продуктам «КОРУС Консалтинг» в области электронной коммерции подключились уже более 20 крупных клиентов, работающих с оборудованием и электротоварами, стройматериалами, автомобилями и автозапчастями. Кроме того, разработками компании пользуются металлургические, нефтегазовые, химические и лизинговые компании.

Например, проект разработки и развития B2B-портала, реализованный для AKKERMANN cement, одного из крупнейших производителей цемента в России, был награжден жюри CX Awards за [лучший клиентский опыт в B2B](#). В рамках проекта удалось перевести в онлайн более 96% оптовых продаж во всех регионах присутствия AKKERMANN cement.

По прогнозам компании, на горизонте трех лет выручка от реализации «Бустрейд» и линейки e-commerce сервисов собственной разработки, входящих в нее, составит 10% от общей выручки направления.



Мария Бар-Бирюкова,
партнер и заместитель
генерального директора
«КОРУС Консалтинг»

В последние годы мы активно развиваем собственные e-commerce-решения и в процессе создания продуктов в первую очередь ориентируемся на интересы клиентов. Так, при запуске «Бустрейд» мы проанализировали запросы свыше 100 крупных компаний. Именно исходя из их потребностей мы предложили рынку такой масштабный экосистемный продукт. Подключать функциональные модули «Бустрейд» можно как по отдельности для решения локальных задач, так и вместе. В последнем случае заказчик получает комплексную платформу, которая позволяет выйти на совершенно новый уровень сервиса для клиентов и партнеров.

Помимо собственной разработки, e-commerce направление «КОРУС Консалтинг» продолжает пополнять свой продуктовый портфель партнерскими решениями. В этом году клиентам компании стали доступны цифровые сервисы Isource, а также инструменты платформы Ensi,

предназначенной для внедрения и запуска PIM-, OMS-систем и маркетплейсов.

