



Crearea unui portal de afiliere B2B pentru e-commerce

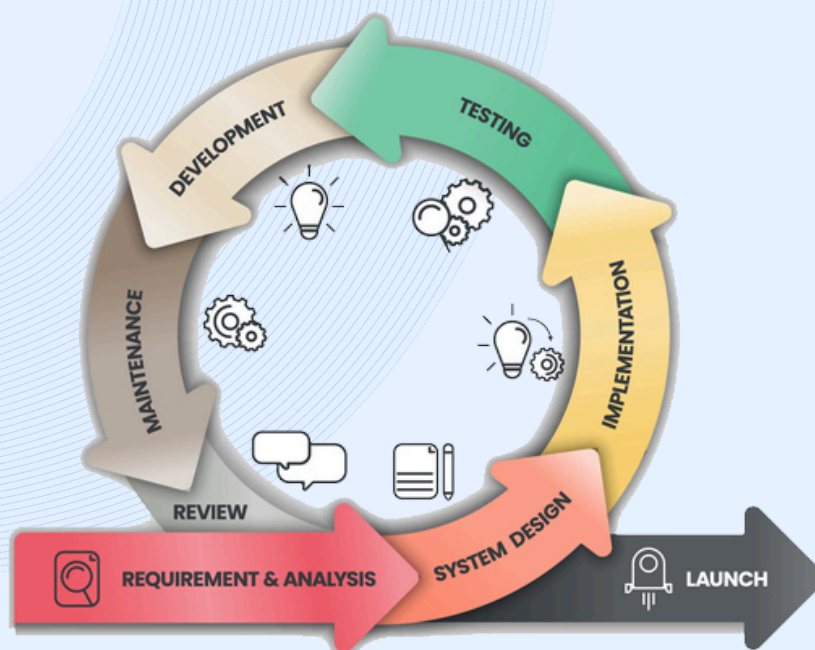
STUDIU DE CAZ

Industrie: Editorial
Client: Confidențial
An: 2024

În 2024, OPTI a implementat un portal de afiliere B2B pentru o companie de e-commerce.

Obiectivul principal a fost îmbunătățirea experienței utilizatorilor pentru clienții business, creșterea volumului de vânzări și păstrarea calității serviciilor pentru clienții individuali.

Noul portal trebuia să integreze diverse activități promoționale, să gestioneze numeroase grupuri de utilizatori și să eficientizeze gestionarea conturilor, astfel încât să răspundă nevoilor speciale ale clienților business.





PROVOCĂRI

Proiectul a prezentat mai multe obstacole:



Platforma trebuia să ofere promoții personalizate care să rezoneze atât cu clienții business, cât și cu clienții tradiționali.



Era nevoie de un sistem de gestionare a conturilor dedicat nevoilor specifice ale clienților business.



Soluția necesita un modul de comunicare pentru gestionarea notificărilor și materialelor de marketing.



Portalul trebuia să ofere acces la funcționalitățile de gestionare a conturilor, cum ar fi istoricul comenzilor, al facturilor și gestionarea detaliilor logistice.



Era nevoie de implementarea unui sistem de monitorizare și analiză pentru urmărirea performanței noului portal și pentru a lua decizii bazate pe date.



SOLUȚIA

Soluția de comerț electronic B2B s-a concentrat pe îmbunătățirea experienței utilizatorului și creșterea conversiilor în segmentul business.

1. PERSONALIZAREA OFERTELOR ȘI A PROMOȚIILOR

- ✓ **Portalul oferă promoții relevante** pe baza tipului de client.
- ✓ **Au fost concepute campanii speciale** cu vouchere pentru a loializa clienții fideli și abonații la newsletter.
- ✓ **Reducerile și promoțiile sunt personalizate** în funcție de indicatorii de performanță ai comenzilor și categoriilor.

2. GESTIONAREA CONTURILOR DE BUSINESS

- ✓ **A fost implementat un proces KYC** (Know Your Customer) pentru a verifica legitimitatea clienților de business.
- ✓ **După logare, clienții business au acces imediat la prețuri personalizate**, îmbunătățindu-le experiența de cumpărare și crescând probabilitatea de conversie.

3. GESTIONAREA COMUNICĂRII ȘI A COMENZILOR

- ✓ **Platforma include un modul de comunicare** pentru notificări legate de conturi și de evenimentele de comandă.

- ✓ **Clienții au posibilitatea de a detalia comenzile,** îmbunătățind acuratețea și eficiența procesului de livrare.
- ✓ **Soluția oferă opțiuni de plată flexibile** adaptate nevoilor clienților business ce doresc să achiziționeze un volum mai mare sau recurent.

4. TRANSPARENȚĂ ȘI ACCESIBILITATE

- ✓ **Portalul permite clienților business să gestioneze mai multe entități** sub un singur cont.
- ✓ **Clienții pot accesa cu ușurință istoricul** detaliat al comenzilor și facturilor.
- ✓ **Soluția suportă multiple adrese de livrare și puncte de colectare,** adaptându-se nevoilor logistice ale clienților.
- ✓ **Platforma include funcționalități precum carduri cadou, retururi și abonamente,** contribuind la experiența generală pozitivă a clienților.

5. MONITORIZARE ȘI ANALIZĂ

- ✓ **Se pot analiza distinct sursele vânzărilor B2B,** oferind perspective asupra performanței portalului de afiliere.
- ✓ **Soluția oferă capacități detaliate de raportare,** permițând filtrarea și analiza datelor de vânzări în vederea luării deciziilor și dezvoltării strategiilor.



REZULTATE

Portalul de afiliere B2B a devenit activ în 2024, stimulând creșterea segmentului B2B.



Creșterea vânzărilor

Ofertele personalizate și gestionarea eficientă a conturilor au dus la o creștere a vânzărilor către clienții business.



UX îmbunătățit

Clienții de business au raportat o experiență de cumpărare mai bună contribuind la satisfacția și la fidelizarea acestora.



Optimizări operaționale

Caracteristicile de gestionare a comunicării și a comenzilor au eficientizat operațiunile, reducând timpul și efortul necesar pentru finalizarea comenzilor mari și a comunicării cu clienții.



Decizii bazate pe date

Monitorizarea specifică B2B și raportarea avansată au oferit date valoroase, permițând decizii informate pentru a îmbunătăți în continuare performanța portalului.

TEHNOLOGII



Frontend: UI și UX (Figma, Bootstrap), Material design



Backend: PHP framework, MySQL, Sphinx Search server, Elasticsearch



TESTIMONIAL

"Colaborarea cu OPTI a fost o plăcere absolută de la început! Sunt foarte rapizi în răspunsuri și finalizarea proiectelor, și a fost o bucurie să lucrăm împreună. Îi recomandăm!"

– Ethan Harris, Spatz Medical

CONTACTAȚI-NE

Direct		Socials	
✉	office@opti-software.com	in	opti-software
☎	+(40) 774 453 302	f	optisoftit
🌐	www.opti-software.com	✕	opti-software
Str. Dr. Ioan Nanu Muscel, nr. 4, București, România			



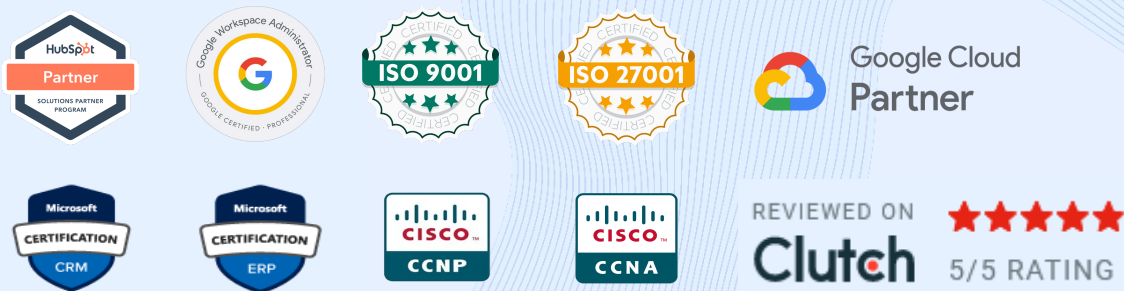
OPTI

PRODUCT DEVELOPMENT, AUTOMATION AND DATA MIGRATION

Software company developing products and cutting costs by automations and data migrations. Founded in 2005, with extensive expertise in retail, medical, publishing, and gaming industries.

The OPTI team includes senior analysts and programmers, is ISO 9001 and ISO 27001 certified, HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner and certified in other technological stacks.

CERTIFICATIONS



KNOW-HOW

