

Portaluri e-commerce B2B integrate cu SocrateCloud și Pluriva

Prețuri personalizate, conturi corporate și sincronizare
bidirecțională Woocommerce-ERP

STUDIU DE CAZ

Industrie: Distribuție / Comerț B2B / eCommerce

Clienți: Trei companii din România din producție și distribuție

An: 2026

► [Citește toate studiile de caz](#)



INTRODUCERE

Clienții noștri foloseau ERP-uri românești (SocrateCloud și Pluriva) pentru administrarea clienților, produselor, stocurilor, prețurilor și regulilor comerciale. Site-urile lor erau construite în WordPress, iar dezvoltarea canalului digital necesita implementarea unui portal B2B online, conectat direct la ERP.

Un magazin B2B nu putea funcționa însă cu aceleași prețuri și condiții pentru toți utilizatorii. Fiecare companie-client trebuia identificată și asociată cu condițiile comerciale stabilite în ERP: în pagina de produs, în rezultatele căutării, în secțiunile de produse recomandate, la selectarea variațiilor și, în final, în comandă.

Cum a creat OPTI portaluri e-commerce B2B:

Am proiectat și implementat un strat de integrare între ERP și WooCommerce, astfel încât ERP-ul să rămână sursa regulilor comerciale, iar site-ul să devină un portal de autoservire pentru clienții business.

Obiectivul a fost să păstrăm ERP-ul ca sursă de adevăr și să oferim o experiență de comandă ușor de folosit.





PROVOCĂRI

Portalul e-commerce B2B trebuia să păstreze logica comercială a ERP-ului în fiecare moment al experienței online.

1. Prețuri și discounturi personalizate în toate ecranele



Prețul personalizat trebuia afișat în:

- categorii și liste de produse
- rezultate de căutare
- produse recomandate și produse similare
- paginile produselor
- coș și comandă

2. Produse variabile, fără reîncărcarea paginii



Prețul corect trebuia afișat imediat după selectarea variației, fără refresh, păstrând comportamentul standard și rapid al WooCommerce.



Sistemul trebuia să evite situația în care un preț calculat pentru o listă comercială era reutilizat din cache pentru alt client.

3. Aceeași companie-client, mai multe identități în ERP



Integrarea trebuia să recunoască **toate identitățile asociate** și să aplice prețurile speciale ale întregului grup.

4. Sincronizarea bidirecțională fără duplicate



Fluxul trebuia să funcționeze atât din ERP către site, cât și din site către ERP:

- un client marcat în ERP și asociat unei adrese de e-mail trebuia să primească automat un cont în magazin
- o companie nouă înregistrată în site trebuia creată și în ERP
- CUI-ul trebuia validat în timp real în formularul de înregistrare

5. Control asupra produselor, stocurilor și prețurilor



Clienții aveau nevoie de un mecanism predictibil pentru sincronizarea clienților, prețurilor, produselor și stocurilor.



Rulările trebuiau să poată fi pornite manual sau executate automat, prin sarcini programate (cron)



Pentru produsele cu prețuri în EUR, sistemul trebuia să realizeze conversia în RON folosind cursul zilnic BNR, dar să permită și introducerea unui curs manual și configurarea frecvenței de actualizare.



SOLUȚIE

OPTI a implementat extensii B2B pentru WooCommerce și un strat de integrare adaptat sistemului ERP al fiecărui client.

Soluția a separat trei responsabilități esențiale:
identitatea companiei, regulile comerciale și sincronizarea datelor.

1. Activarea automată a clienților B2B



În ERP, clienții eligibili pentru acces online pot fi marcați printr-un indicator dedicat. Integrarea:

- creează automat utilizatorul în WordPress
- asociază utilizatorul companiei din ERP
- salvează identificatorii ERP și lista comercială asociată
- activează accesul la prețurile B2B



Formularul de înregistrare din site creează atât contul WooCommerce, cât și compania corespunzătoare în ERP.

2. Prețuri și discounturi preluate din ERP



Motorul de prețuri identifică utilizatorul autentificat, compania și lista sa de preț, apoi aplică valoarea corespunzătoare în toate componentele magazinului:

- pagini de produs
- categorii și căutări
- recomandări
- produse simple
- produse variabile
- coș și comandă

3. Recunoașterea companiei după CUI



Dacă mai multe înregistrări ERP au același CUI, sistemul reunește denumirile asociate și le tratează ca parte a aceleiași entități comerciale.



În acest mod, un client primește prețurile speciale corecte chiar dacă sediile sau punctele sale de lucru sunt înregistrate separat în ERP.

4. Prețuri corecte pentru produsele variabile

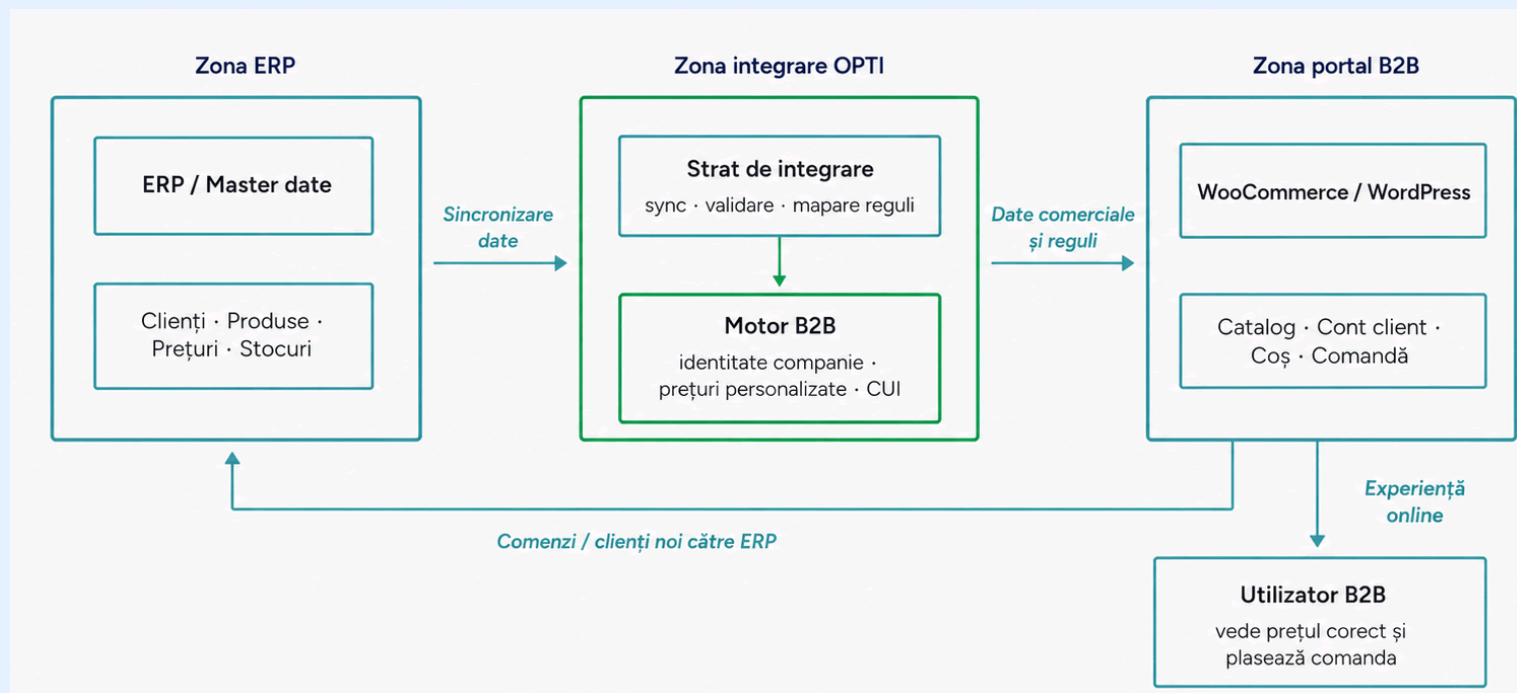


Un client nu trebuie să vadă nici măcar temporar prețul altui client. De aceea, cache-ul WooCommerce este diferențiat și după lista comercială, astfel încât prețurile calculate pentru un client să nu fie reutilizate pentru altul.



ARHITECTURĂ

Integrarea construită de OPTI păstrează datele comerciale în sistemul în care sunt administrate deja și expune în WooCommerce doar informațiile necesare experienței de cumpărare B2B.



CUVÂNTUL ECHIBEI



"În B2B, provocarea nu este doar sincronizarea produselor. Prețul, identitatea companiei și regulile comerciale trebuie să rămână consistente în fiecare punct al experienței: catalog, produs, coș, comandă și comunicările către client. "

— Daniel Curculescu, Data Engineer



REZULTATE

Portaluri de vânzare B2B, unde clienții văd, caută și comandă în condițiile comerciale din ERP.



5.000+ clienți B2B sincronizați

Clienți sincronizați între ERP și portal, împreună cu identificatorii și condițiile comerciale asociate



Activare automată noi clienți

Pentru clienții B2B noi, formularele site-ului creează contul online și compania corespunzătoare în ERP.



1.000+ comenzi B2B / lună

Comenzile folosesc prețurile speciale și populează un nomenclator propriu în ERP



Conversie valutară la cerere

Administratorii pot controla frecvența actualizării și pot folosi un curs manual la nevoie.



Control asupra sincronizărilor

Echipa poate sincroniza separat clienții, prețurile, produsele și stocurile.



Lansare fără downtime

Toate portalurile B2B au fost lansate fără downtime și fără afectarea comenzilor B2C.

TESTIMONIAL

“OPTI gestionează foarte organizat și eficient proiectele. Comunică clar, răspund rapid solicitărilor și se adaptează atunci când cerințele tehnice se modifică în cursul implementării. Au livrat platformele în termenul prevăzut și au fost mereu proactivi să le îmbunătățească.”

—Roxana Chițu, Project manager

TEHNOLOGII ȘI METODOLOGIE

Servicii: analiză de business, integrare ERP–eCommerce, dezvoltare de extensii WooCommerce, dezvoltare backend, sincronizare de date, QA, lansare controlată și suport

Tech: WordPress, WooCommerce, PHP, MySQL, integrare REST/API, cron, SocrateCloud / Pluriva, integrare curs valutar BNR.

Metodologii și bune practici: Maparea regulilor de business , definirea sursei unice pentru fiecare tip de informație, implementare incrementală, matrice de testare B2B, testare de regresie, testarea izolării cache-ului, lansare controlată.

Standarde: ISO 9001 (calitate), ISO 27001 (securitatea informației).

AFLĂ MAI MULTE

- ⇒ Citește studiul de caz despre [Integrarea CRM HubSpot pentru ticketing sportiv \(100.000+ bilete\)](#)
- ⇒ Citește studiul de caz despre [Monitorizare prețuri și stocuri - aplicație de price intelligence pentru mii de produse](#)
- ⇒ Citește [Ghidurile de integrare AI în fluxuri B2B în 2026](#) →
- ⇒ Vezi toate [Serviciile noastre e-commerce](#) →

CONTACT

Direct	Adresă
 office@opti.ro  +(40) 774 453 302  www.opti.ro	Str. Dr. Ioan Nanu Muscel 4, București, România  



OPTI Software

Procese de business mai inteligente. Rezultate scalabile.

Construim **software, agenți AI și integrări de date** alături de servicii Google Cloud și HubSpot CRM, cu certificări de calitate, securitate, și AI.

Am obținut multiple premii și distincții, în 2026 **Best R&D Program of the Year** la Gala ANIS și **Bronze Startup of the Year** la RO Startup Awards. Fondată în 2005, OPTI este HubSpot Solution Partner, Google Cloud Partner, cu personal certificat individual în tehnologiile folosite.

CERTIFICĂRI



KNOW-HOW

