

Wdrożenie platformy marketplace B2B

/ Koncepcja realizacji zgodnie z podejściem Composable Commerce



Koncepcja wdrożenia platformy handlowej B2B umożliwiającej uzyskanie wyższych przychodów, wykorzystanie nowych kanałów i dotarcie do szerszego grona odbiorców.

Platformy marketplace zmieniają charakter dystrybucji w wielu branżach na całym świecie. Klienci uzyskują wygodny dostęp do różnorodnych produktów oferowanych przez wielu dostawców w jednym miejscu. Z punktu widzenia dystrybutorów, marketplace to szersza baza odbiorców, większa widoczność i uproszczone ścieżki sprzedaży.

Marketplace zapewniają korzyści wszystkim zainteresowanym stronom, zwiększając poziom innowacyjności i stymulując rozwój. **Kto zyskuje najwięcej? Najczęściej te firmy, które wychodzą z inicjatywą wdrożenia i rozwoju nowej platformy marketplace.** Są prekursorami i w ten sposób wzmacniają swoją pozycję rynkową.

Na kolejnych stronach przedstawiamy naszą koncepcję rozwoju nowoczesnej i nastawionej na rozwój platformy marketplace dla obszaru B2B.

Co?	Dlaczego?	Jak?
Jedno wygodne miejsce zakupów dla wybranej grupy docelowej. Platforma marketplace B2B do sprzedaży produktów typowych – specjalistycznych dla danej branży oraz asortymentu poszerzającego standardową ofertę dostawców.	Prowadzenie własnej platformy handlowej umożliwia właścicielowi sprzedaż produktów własnych oraz tych dystrybuowanych przez dostawców zewnętrznych (third-party). Oznacza to zdecydowanie szerszą ofertę, większą penetrację rynku i lepsze dotarcie do nowego, większego grona odbiorców.	Podejście composable commerce zapewniające największą elastyczność w rozwoju architektury – każdy z elementów systemu można rozwijać niezależnie, co daje dużą swobodę w dostosowywaniu funkcjonalności do potrzeb inwestora.

/Kluczowe technologie

Naszym celem jest osiągnięcie **jak najlepszych rezultatów w jak najbardziej efektywny kosztowo sposób** w perspektywie długoterminowej. Aby to osiągnąć, przyjrzyliśmy się różnym technologiom, z których część pozwalałaby zaspokoić bieżące potrzeby przy niższych kosztach – jednak stanowiłyby blokery przy dalszym rozwoju.

Ostatecznie wybraliśmy dwa rozwiązania, które są niezbędne dla tej koncepcji: Commercetools oraz Pimcore.

PIMCORE®

Pimcore

Zalety:

- **Kompozycyjność:** Dzięki modułowej budowie mamy możliwość pracy nad podstawowymi funkcjonalnościami i ich rozbudowy. Nie byłoby to możliwe w przypadku monolitu.
- **Dostosowanie ceny sprzedaży:**
- Commercetools obsługuje indywidualne katalogi cenowe i umożliwia naliczanie indywidualnej marży na cenę sprzedaży dostawcy (ograniczone np. w Mirakl) essential for marketplaces.

Wady:

- **Koszty licencji:** Relatywnie wysoki koszt licencji Commercetools
- **Koszty wdrożenia:** Wyższe koszty – ale w podziale na etapy implementacji



commercetools

Commercetools

Zalety:

- **Koszty licencji:** Pimcore Community Edition jest darmowy.
- **Zarządzanie produktami:** Pimcore nie tylko pozwala sprzedawcom zarządzać swoimi produktami, ale także pozwala właścicielowi marketplace zarządzać dwoma sklepami jednocześnie.

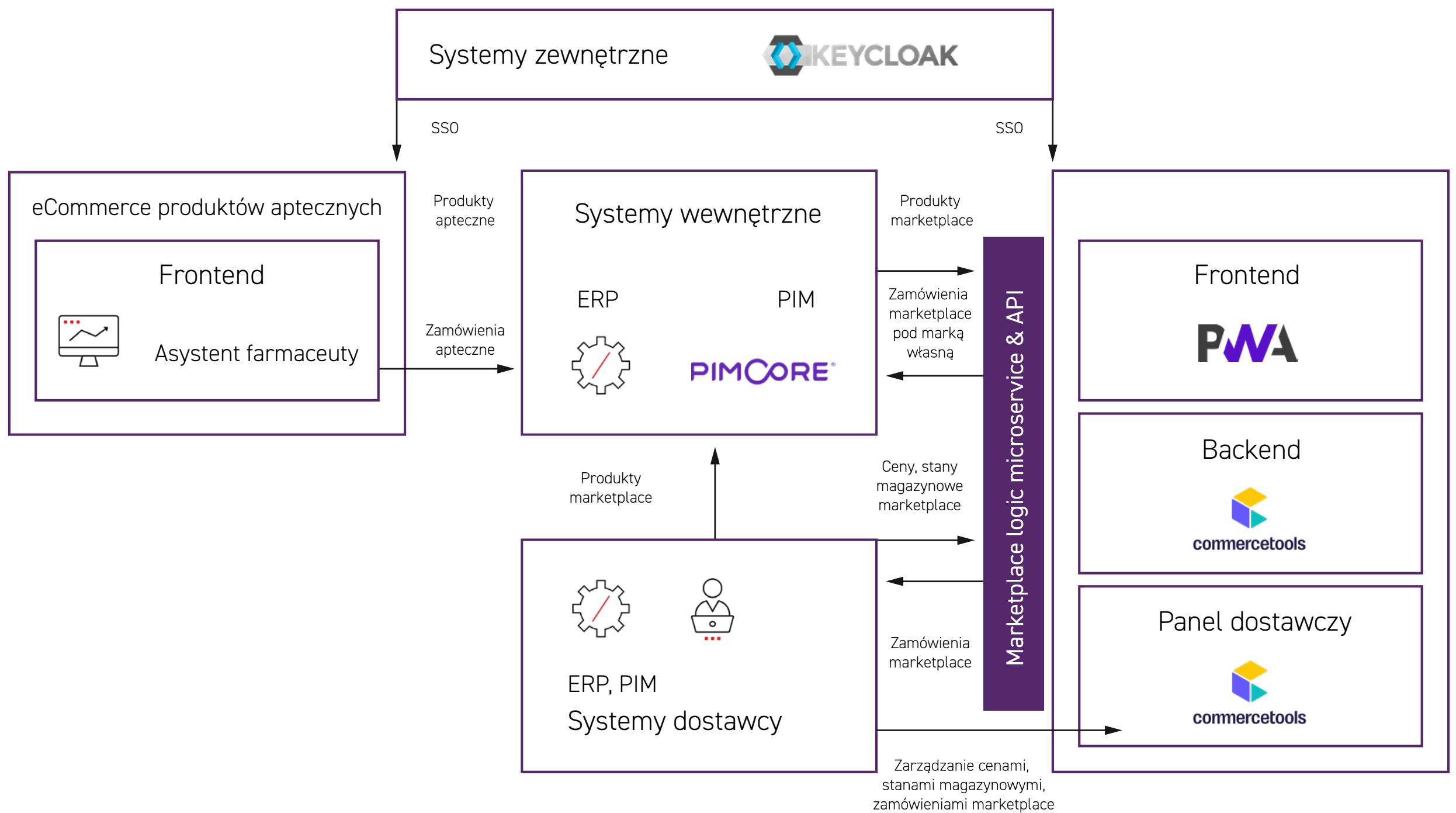
Wady:

- **Dodatkowy panel do obsługi:** Dostawcy pracują na dwóch panelach - poza Commercetools, również na Pimcore. Jest jednak możliwość osadzenia jednego systemu w drugim, co ułatwiłoby również obsługę.

Więcej o innych technologiach i podejściach, które były brane pod uwagę, możesz przeczytać [tutaj](#).



/Concept Overview



Etap 1

Wdrożenie MVP – sprzedaż produktów inwestora

W pierwszej fazie uruchamiamy platformę marketplace za pomocą commercetools i integrujemy ją z systemem ERP.

Na tym etapie sprzedawcy nie mogą zarządzać własnymi towarami, więc ten krok jest przeznaczony do selektywnego włączania, podczas gdy dalsze funkcje są rozwijane.

Etap 2

Wdrożenie panelu dla dostawców

Dodanie Pimcore, który pobiera dane z systemu ERP i przekazuje je do platformy marketplace.

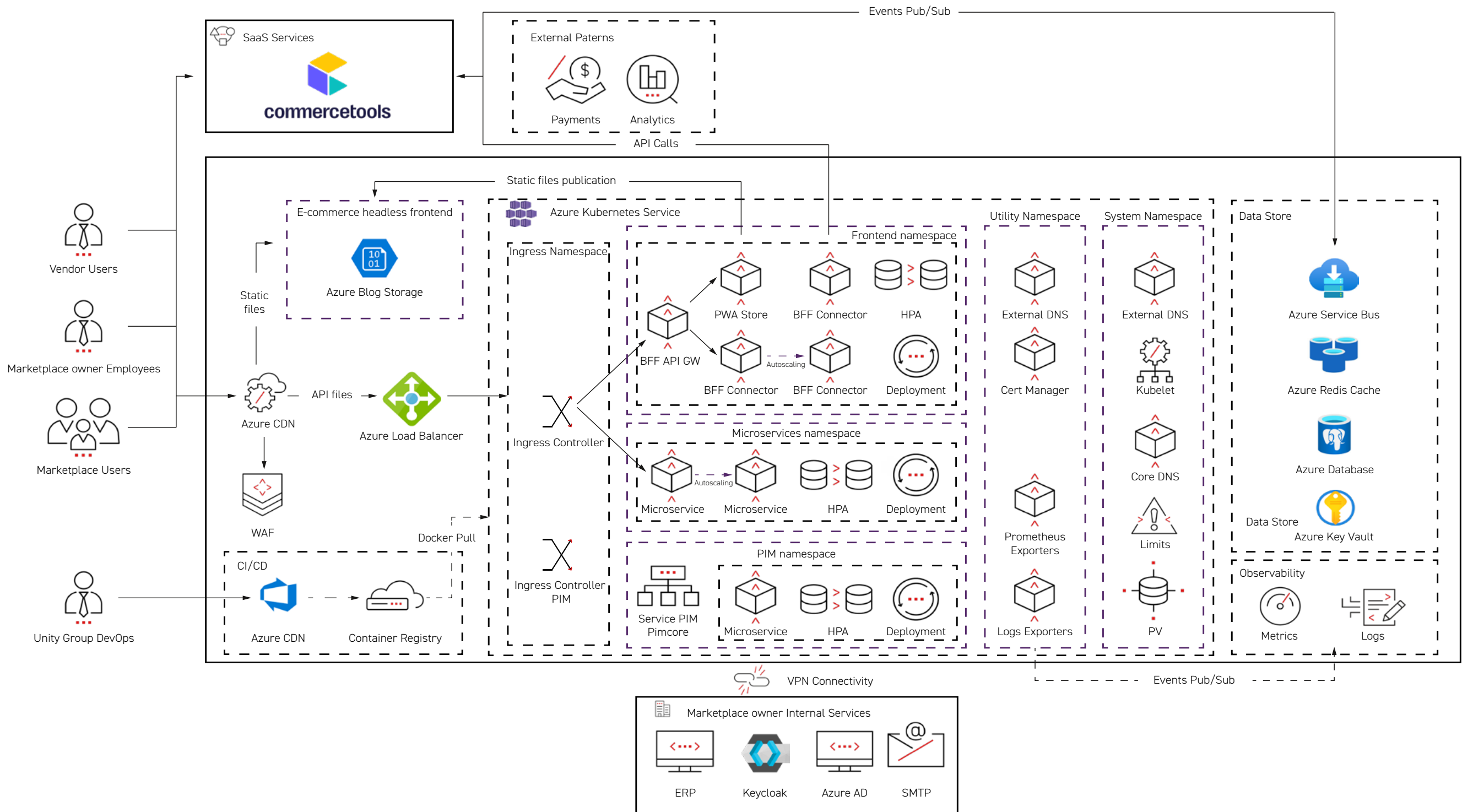
Dzięki Pimcore sprzedawcy mogą teraz zarządzać własnymi produktami, a za pomocą commercetools mogą zarządzać cenami i poziomami zapasów.

Etap 3

Integracja e-commerce z marketplace

Teraz inwestor może zarządzać zarówno własnym sklepem, jak i produktami na platformie marketplace (commercetools), z jednej lokalizacji, bez oddzielnych zestawów danych.

Szczegóły techniczne / Architektura



0 Unity Group

Unity Group realizuje rozwiązania w zakresie transformacji handlu cyfrowego <od 1997 roku>, realizując do tej pory ponad 500 projektów. Oferujemy rozwiązania oparte na 4 kluczowych fundamentach:

> KLIENT

Rozwiązania e-commerce, portale self-service i platformy digital experience pozwalające na przyspieszenie sprzedaży i budowanie zaangażowania klientów.

> DANE

Rozwiązania typu Business Intelligence oraz analiza danych siłą napędową Twojej firmy.

> PROCESY

Od informacji o produktach, cenach, zarządzaniu zatowarowaniem i zamówieniami po cyfryzację procesów biznesowych dla trwałego zwiększenia efektywności.

> ARCHITEKTURA

Solidna, skalowalna i bezpieczna architektura IT, która wzmacnia Twoją firmę.

25+

Lat na rynku

150+

Zadowolonych klientów

500+

Wdrożonych klientów

500+

Ekspertów

+48 71 358 41 00

contact@unitygroup.com