

wapro b2b
by **ASSECO**

Success Story

Branża motoryzacyjna na drodze e-Commerce



<https://wapro.pl/erp/b2b/>





Branża motoryzacyjna jest jedną z ostatnich branż, które postanowiły przenieść swoje kanały sprzedaży do świata Internetu. Z raportu przygotowanego przez Santander Bank Polska, Mobile Institute i Stowarzyszenie Dystrybutorów i Producentów Części Motoryzacyjnych (SDCM) „E-commerce B2B – biznes w sieci. Perspektywa branży motoryzacyjnej – rynek części i napraw” wynika, że 39% dystrybutorów części i warsztatów samochodowych prowadzi sprzedaż internetową. Sektor motoryzacyjny jest mniej obecny w e-Commerce B2B niż średnia dla wszystkich badanych branż.

To dobry moment dla firm działających w branży na rozpoczęcie sprzedaży online.

Nasz klient Diesel Centrum-Polska, który wdrożył rozwiązanie sprzedaży w modelu B2B i wykorzystał omnichannelowe podejście do biznesu opowiada o realiach branży automotiv.



wapro b2b





Kim jest nasz klient?

Diesel Centrum-Polska Sp. z o.o. jest przedstawicielem jednej z włoskich firm **Nova Ditex Srl**, działającej na rynku wtryskowym od ponad 40 lat. DCP Sp. z o.o. działa na rynku od 1997 roku.

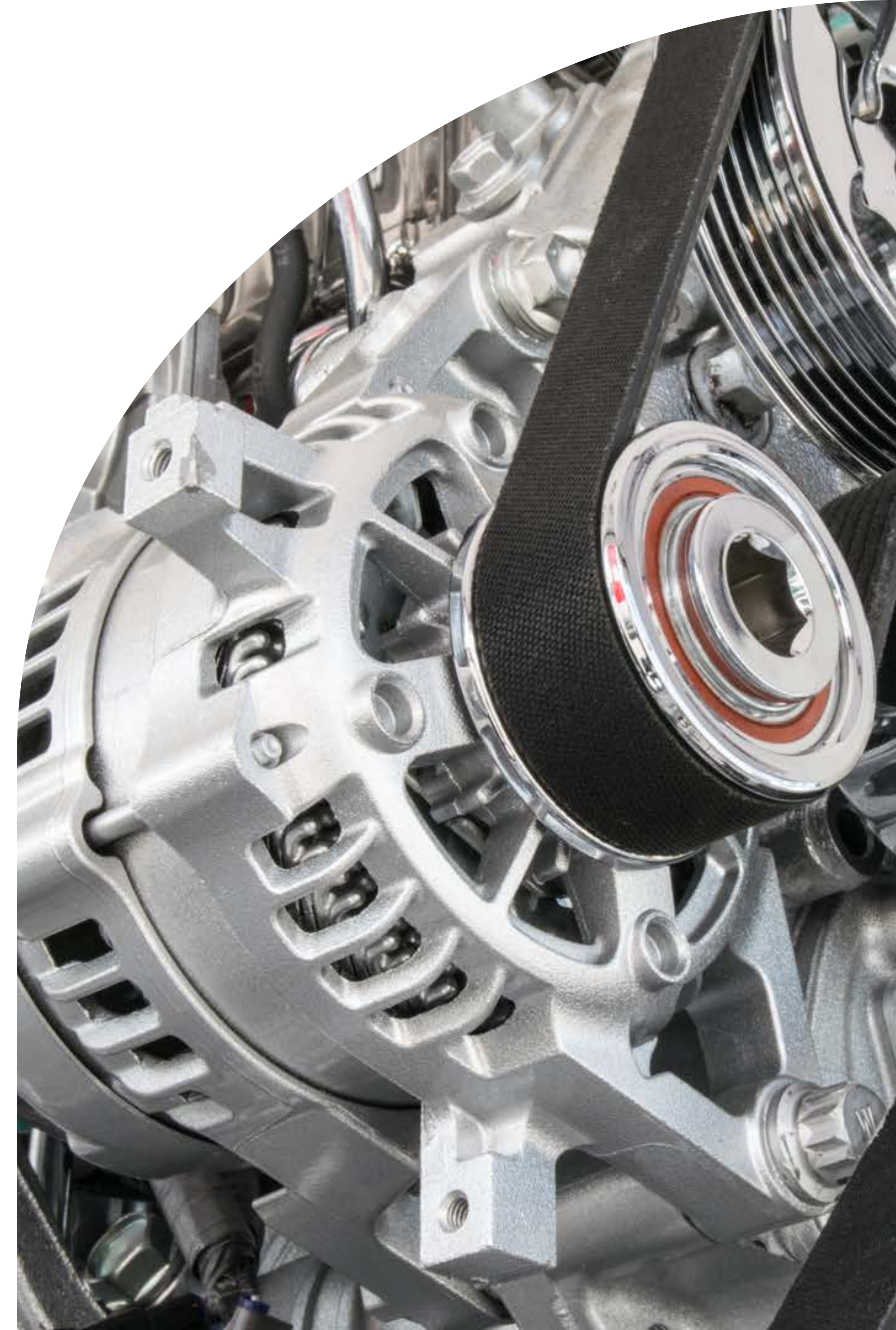
Przedsiębiorstwo specjalizuje się w sprzedaży części zamiennych aparatury wtryskowej silników Diesla, wyposażaniu warsztatów serwisowych, doradztwie technicznym i szkoleniach z zakresu nowoczesnych układów wtryskowych.

Brzmi skomplikowanie? I tak właśnie jest.

Firma ma wąską dziedzinę specjalizacji, co jest zaletą, gdyż nie ma rozbudowanej i rozdrobnionej konkurencji, ale także wadą, ponieważ potrzebna jest specjalistyczna wiedza techniczna o produkcie. Dlatego pracownicy firmy pełnią rolę doradców i ekspertów, co angażuje dodatkowo ich czas.



wapro **b2b**





Platforma sprzedażowa

W 2019 roku Diesel Centrum-Polska wdrożyło u siebie rozwiązanie e-Commerce Standard w wariantcie Wapro B2B.

Uruchomienie platformy e-Commerce B2B było odpowiedzią na rosnące potrzeby partnerów handlowych oraz zmianę pokoleniową klientów końcowych, dla których Internet stał się naturalnym kanałem dokonywania zakupów.

Kim są klienci firmy Diesel Centrum-Polska?

To przede wszystkim warsztaty samochodowe i duże hurtownie, ale też i mniejsi klienci detaliczni.

Jakiej platformy potrzebował klient?

Klient szukał platformy, w której mógłby łatwo zaprezentować obszerną wiedzę branżową i techniczną o asortymencie.



wapro **b2b**





Dlaczego Wapro B2B?

Klient szukał rozwiązania, platformy handlu hurtowego, która pozwoli mu na profesjonalne zaprezentowanie asortymentu i łatwiejsze obsługiwanie dużego grona swoich klientów. Co takie rozwiązanie musiało posiadać w swojej ofercie?

- 1 **Nieograniczony dostęp do usług o każdej porze** – szybką możliwość sprawdzenia stanu magazynowego i cen, o każdej porze 24/7. Warsztaty samochodowe podczas montażu czy naprawy są w stanie zweryfikować ilość magazynową poszukiwanego elementu, zarezerwować go u swojego dystrybutora i jednocześnie podać klientowi przybliżony czas dostawy oraz orientacyjną wycenę.
- 2 Dodatkowo, niezwykle istotne są **strony prezentujące przedmiot sprzedaży** – jego opis, zdjęcia czy szczegółowe informacje techniczne w formie załącznika do karty produktu. Każdy produkt jest unikatowy, ma indywidualne ceny dopasowane do konkretnego modelu, dlatego tak istotne jest, aby opis i zdjęcie, a także cechy produktu odzwierciedlały jego stan faktyczny.

- 3 Ważną rolę odgrywają **Aktualności**, w których przedsiębiorstwo informuje o aktualnych promocjach czy nowych dostawach produktów.



Warstwa informacyjna platformy sprzedażowej dostarcza wiedzy produktowej i branżowej, dzięki czemu pełni funkcję doradczą, oszczędzając czas pracowników związany z doradztwem.





Dlaczego Wapro B2B?

- 4 Zakup części zamiennych online wymaga specjalistycznej wiedzy, korzystania z profesjonalnych katalogów, dlatego wbudowany mechanizm do **wysyłki newsletterów** sprawdza się w branży naszego klienta. Informacje o nowościach, bestsellerach czy prezentowanie technicznych aspektów produktów w formie regularnych wysyłek newsletterowych zwiększają świadomość klientów o produktach i pełnią funkcję informacyjno-marketingową.
- 5 Możliwość szybkiej dystrybucji produktu do miejsca, gdzie jest on potrzebny, to jeden z najważniejszych czynników przy sprzedaży online w branży motoryzacyjnej. Dlatego gotowa integracja rozwiązania e-Commerce z **systemem magazynowo-sprzedażowym Wapro Mag gwarantuje niezawodność w realizacji zamówień.**
- 6 Firma Diesel Centrum-Polska prowadzi sprzedaż wysyłkową z dostawą do 24 godzin. Integracje z InPostem, Orlen Paczka oraz licznymi kurierami pozwalają na doręczenie potrzebnego asortymentu w maksymalnie krótkich terminach.





Dlaczego Wapro B2B?

- 7 Wapro B2B daje naszemu klientowi **kontrolę nad polityką handlową i cenową**, dzięki rozbudowanym funkcjonalnościom do tworzenia warunków cenowych.
- 8 Klientom końcowym platforma zapewnia **stały dostęp do dokumentów sprzedażowych**, takich jak: faktury, zamówienia, rozrachunki.
- 9 Możliwość pobierania faktur, przeglądania historii zakupów, korzystania z szablonów zamówień czy otrzymywania przypominających informacji o zbliżającym się terminie płatności za fakturę **zapewnia efektywną współpracę z partnerami biznesowymi**.



Portal self-service dla klientów końcowych, który daje im tak wiele korzyści, odciąża pracowników firmy i pozwala im skupić się na indywidualnych potrzebach klientów.





Kompleksowe wdrożenie WAPRO ERP, które zapewnia wsparcie dla każdego obszaru działalności firmy Diesel Centrum-Polska

wapro **b2b**

platforma biznesowa do handlu hurtowego

wapro **gang**

system kadrowo-płacowy

wapro **mag**

system sprzedażowo-magazynowy

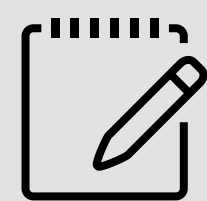
wapro **jpk**

tworzenie i wysyłka Jednolitego
Pliku Kontrolnego

wapro **fakir**

program finansowo-księgowy





Referencje

“Wapro B2B jest rozwiązaniem, na które czekaliśmy. Pozwala nam łatwiej komunikować się z naszym głównym typem klienta, jakim jest warsztat specjalistyczny obsługujący aparaturę wtryskową silników Diesla. Dostęp do bazy 24/7 jest dla naszych klientów niezmiernie istotny, ponieważ w natłoku codziennych obowiązków często brakuje czasu na składanie zamówienia i wyszukiwanie dostępności części zamiennych. Dzięki Wapro B2B już po godzinach swojej pracy, nasz klient może szybko i łatwo zamówić brakujący asortyment. Jednym z ważniejszych modułów, jaki stale wykorzystujemy, jest newsletter. **Jest to nieodzowny element pracy każdego dnia, dzięki któremu informujemy naszych klientów o nowościach, promocjach czy zmianach cen.** Umożliwia nam również przekazanie przewidywanych terminów dostaw towarów, na które klienci czekają, szczególnie biorąc pod uwagę problemy z dostępnością materiałów w dziedzinie motoryzacyjnej. Kolejnym istotnym elementem dla naszego klienta korzystającego z platformy Wapro B2B jest dostęp do rozrachunków. W każdej chwili może sprawdzić, czy występują przeterminowane należności. Jest to możliwe dzięki pełnej integracji z systemem księgowym Wapro Fakir oraz sprzedażowym Wapro Mag. Platforma Wapro B2B posiada szeroki zakres funkcjonalny zarówno w zakresie obsługi systemu e-Commerce, jak i w zakresie udogodnień dla klientów biznesowych. **Jest ona w stanie sprostać najbardziej wymagającym oczekiwaniom sprzedawców oraz ich partnerów biznesowych.**”

Sebastian Mozer,
Kierownik ds. Sprzedaży,
DIESEL CENTRUM-POLSKA sp. z o. o.

Success Story

Branża motoryzacyjna na drodze e-Commerce



Obserwuj nas na LinkedIn



Daj nam znać, jak możemy Ci pomóc.
Skontaktuj się z nami tak, jak lubisz,
a my z przyjemnością odpowiemy na Twoje pytania.

+48 728 325 752

info@asecobs.pl

<https://wapro.pl/erp/b2b/>