

wapro b2b

by ASSECO

Innowacja i ekologia w gastronomii

Jak być eco w e-Commerce?

bagstar

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





O jakiej branży myślicie, gdy wokół tyle mówi się o zanieczyszczeniu środowiska i potrzebie podjęcia działań chroniących naszą planetę poprzez zmniejszenie ilości odpadów?

Która branża idealnie wpasowuje się w trend recyklingu? A na dodatek, biorąc pod uwagę trend zamawiania jedzenia z dowozem do domu czy brania na wynos to asortyment, której branży przychodzi na myśl?

Branża opakowań z eco-ofertą. Opakowania ekologiczne i biodegradowalne dla gastronomii. A gdyby jeszcze połączyć całość ze światem e-Commerce?

Da się i jest to gwarancją sukcesu.

Przedstawiamy firmę Bagstar, która współpracuje z Wapro ERP już od 18 lat, a od 8 lat sprzedaje swoim klientom biznesowym na platformie handlu hurtowego Wapro B2B.

Zobaczcie, jak Bagstar rozwija się z Wapro ERP.

bagstar | **wapro b2b**





Kim jest nasz klient?

Bagstar posiada najszerszą w Polsce ofertę opakowań i materiałów eksploatacyjnych do sklepów i lokali gastronomicznych (HoReCa).



Ofertę Bagstar stanowi ciągle rosnąca ilość artykułów niezbędnych do prowadzenia lokali, restauracji, cateringu, hotelu, sklepu, piekarni czy biura.



W swojej ofercie posiadają również urządzenia gastronomiczne oraz zastawy stołowe renomowanych firm.



Można się u nich zaopatrzyć od sztucców, poprzez chemię, porcelanę, opakowania, po piece i stoły chłodnicze.



Współpracują z najlepszymi polskimi i zagranicznymi producentami z Francji, Hiszpanii, Niemiec i Włoch, a także Turcji i Chin.

Nasz klient w liczbach:

32

lata doświadczenia

200

m² showroom

+90%

zamówień realizowanych tego samego dnia

+600

obsługiwanych zamówień dziennie

7300

m² powierzchni magazynu

+30 000

produktów w ofercie





Firma Bagstar stawia na innowacyjność.

Potwierdzeniem tych słów było wdrożenie Platformy e-Commerce Standard by Asseco w wariancie Wapro B2B w 2015 roku.

Był to rok, w którym na rynku pojawiło się rozwiązanie umożliwiające sprzedaż online w modelu B2B oferowane przez Asseco.

Bagstar był jednym z pierwszych klientów, którzy wdrożyli nasze rozwiązanie w swojej firmie.

Klient korzysta z zaawansowanych funkcjonalności, ułatwiających współpracę w segmencie klientów B2B.

bagstar | **wapro b2b**

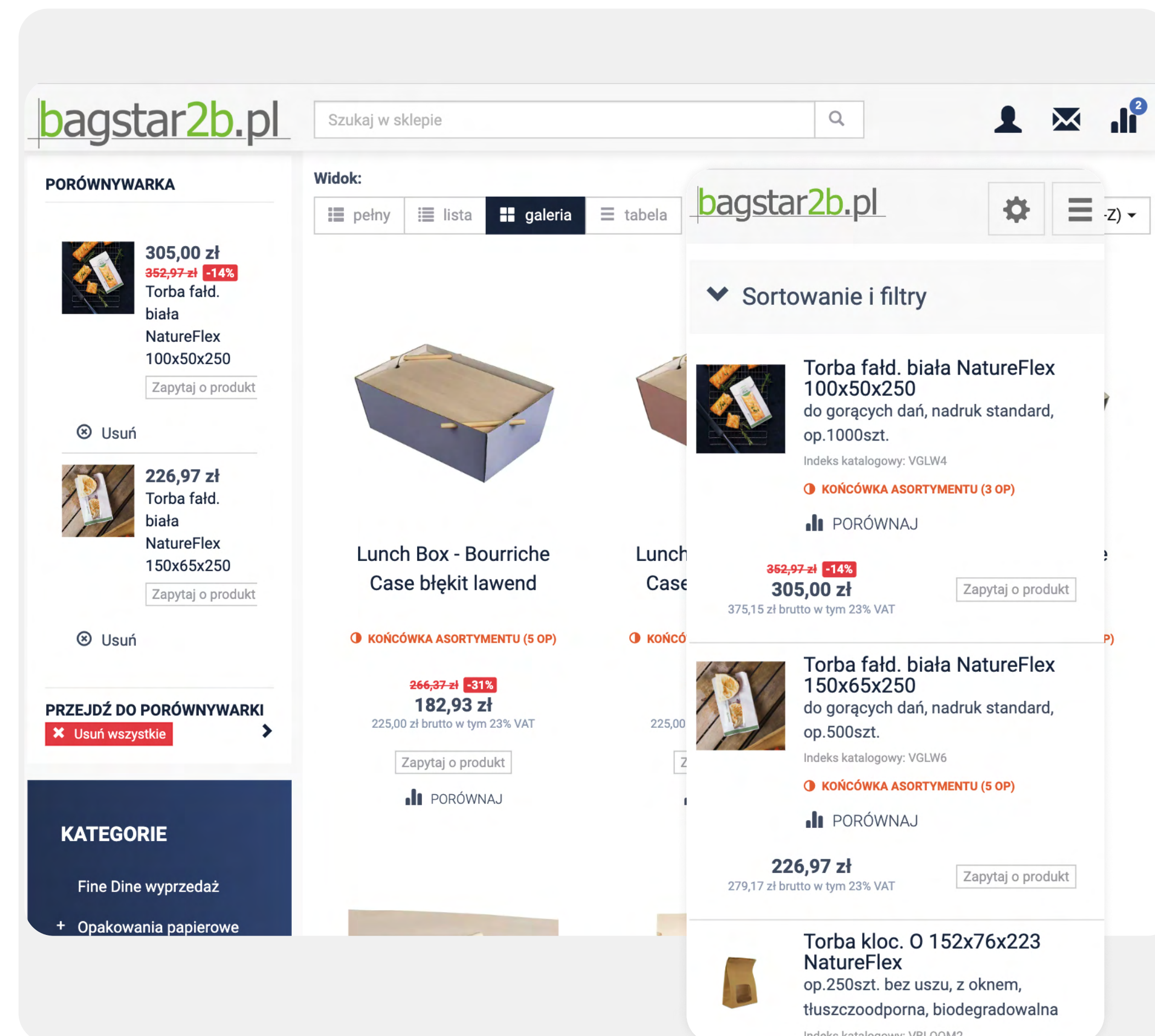




Dlaczego Wapro B2B?

Klientami Bagstar, ich partnerami biznesowymi, są przedstawiciele szeroko rozumianej branży gastronomicznej – hoteli, firm cateringowych, pubów i restauracji. Potrzebują oni konkretnych produktów, o odpowiednich wymiarach i w określonych ilościach (zazwyczaj zamawiają wielokrotnie, w ilościach hurtowych). Dlatego dużym ułatwieniem są dla nich opcje szybkiego zamawiania dostępne w Wapro B2B, takie jak:

- dedykowane listingi produktów,
- możliwość importu zamówienia z pliku,
- szablony zamówień – własne lub przygotowane przez managera,
- dodawanie produktu z wyszukiwarki zlokalizowanej w koszyku (tzw. szybki koszyk),
- możliwość wybierania jednostki sprzedażowej dla pozycji asortymentowej (sztuka, opakowanie zbiorcze),
- wielokoszykowość – tworzenie wielu koszyków np. z zamówieniami dla różnych punktów gastronomicznych,
- szybkie ponowienie zamówienia z listy historycznych zakupów.



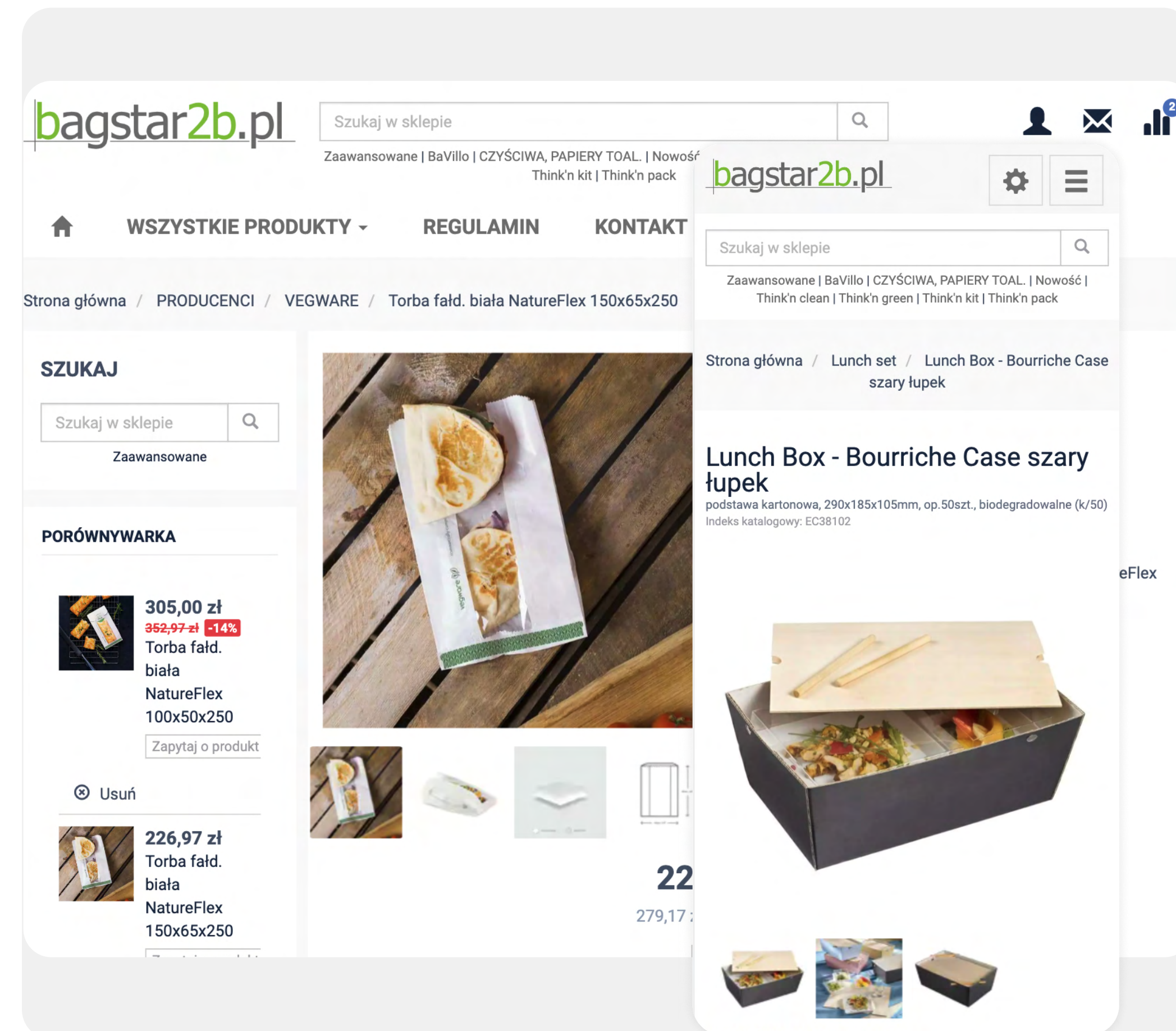
wapro b2b





Dlaczego Wapro B2B?

- Niezwykle istotna w branży gastronomicznej jest **szybkość doręczenia zamówień**, dlatego cały proces sprzedażowo-magazynowy musi cechować niezawodność, automatyzacja i wydajność. Bagstar jest w stanie zrealizować i dostarczyć tego samego dnia zamówienie złożone do godziny 8:30, wykorzystując swoją flotę transportową (na terenie Warszawy i jej okolic).
- Z platformy handlu hurtowego korzystają klienci (np. lokale gastronomiczne), którzy uzupełniają stany magazynowe o mocno sprecyzowany asortyment. W produkcie znaczenie ma każdy milimetr opakowania i liczba sztuk w opakowaniach zbiorczych. Przy produktach uwzględnione powinny być wszystkie parametry, takie jak: długość, szerokość, średnica, pojemność i wiele innych. **Mimo ogromu informacji, karta produktu jest czytelna i przejrzysta.**
- Nieograniczony w czasie dostęp do zamawiania jest kolejnym, niezwykle ważnym aspektem w branży naszego klienta. Po zamknięciu lokalu czy pubu, czyli w godzinach nocnych i podczas weekendów, zazwyczaj tworzy się uzupełniające zamówienie. Dzięki Wapro B2B **pozycje z zamówienia są automatycznie zdejmowane ze stanu magazynowego**, a kolejni klienci znają bieżącą dostępność produktów o każdej porze.



wapro **b2b**

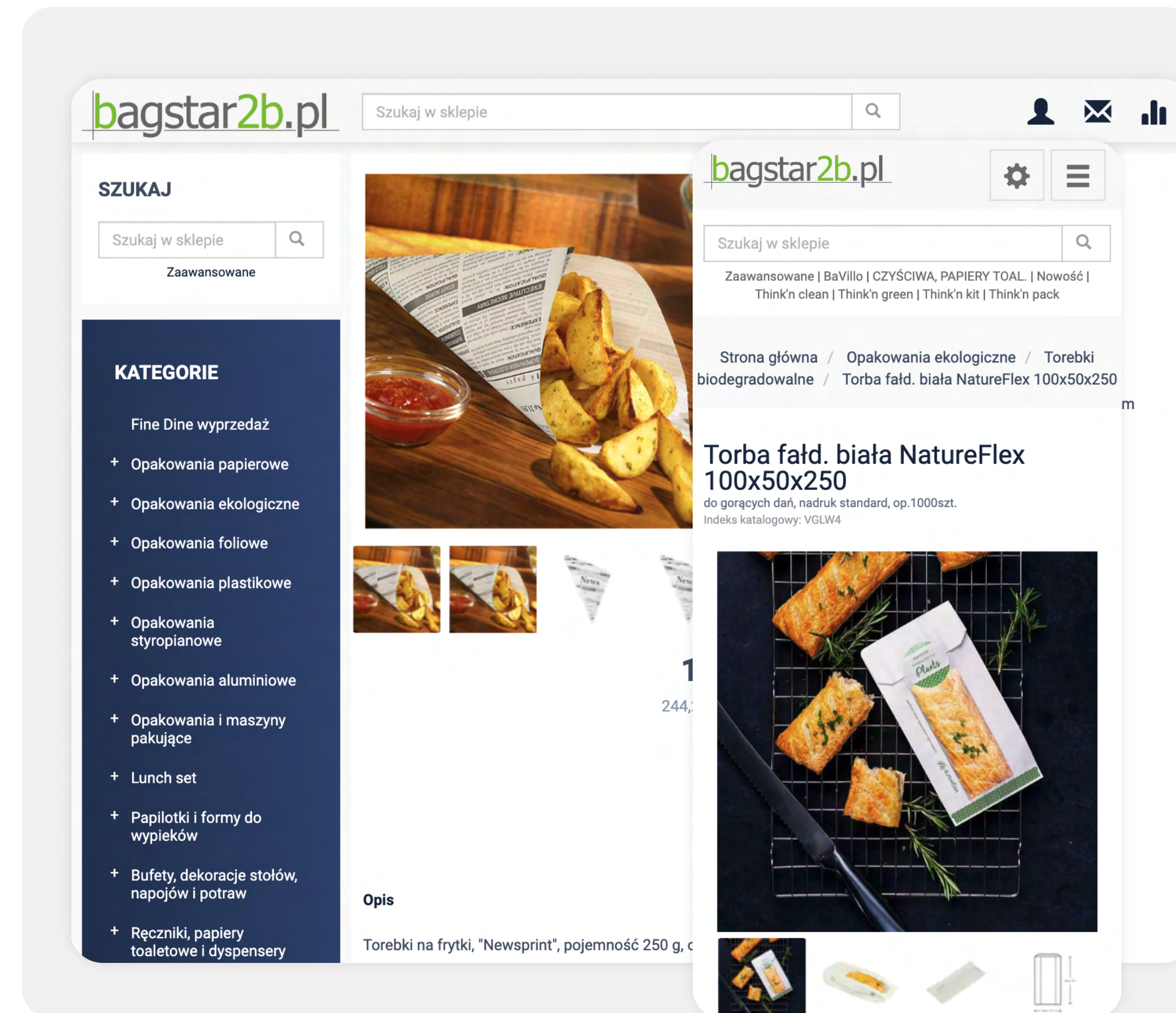




Dlaczego Wapro B2B?

- Platforma od Asseco umożliwia klientom końcowym pobieranie faktur, przeglądanie historii zakupów, dostęp do rozrachunków i kontrolę limitu kredytowego. Działają również mechanizmy miękkiej windykacji, czyli automatycznego wysyłania wiadomości przypominających o zbliżającym się terminie płatności za fakturę. Całość funkcjonalności **zapewnia efektywną współpracę z parterami biznesowymi**.
- Wapro B2B zapewnia obsługę cenników indywidualnych i grupowych, zaawansowanych promocji i kuponów rabatowych, segmentację klientów i obsługę wielu magazynów.
- Nasz klient wykorzystał platformę e-Commerce by Asseco do **ekspansji międzynarodowej**, używając dostępnych w niej opcji wielojęzyczności i wielowalutowości, a także zarządzania tłumaczeniami. Rozwiązanie pozwala również na wysyłki zagraniczne oraz udostępnia międzynarodowe systemy płatności.

wapro **b2b**





Kompleksowe wdrożenie, które zapewni wsparcie dla każdego obszaru działalności firmy:

wapro b2b

Platforma Biznesowa

wapro mobile

Mobilny handlowiec

wapro fakir

Finanse i księgowość

wapro mag

Sprzedaż i magazyn

wapro jpk

Jednolity Plik Kontrolny

wapro gang

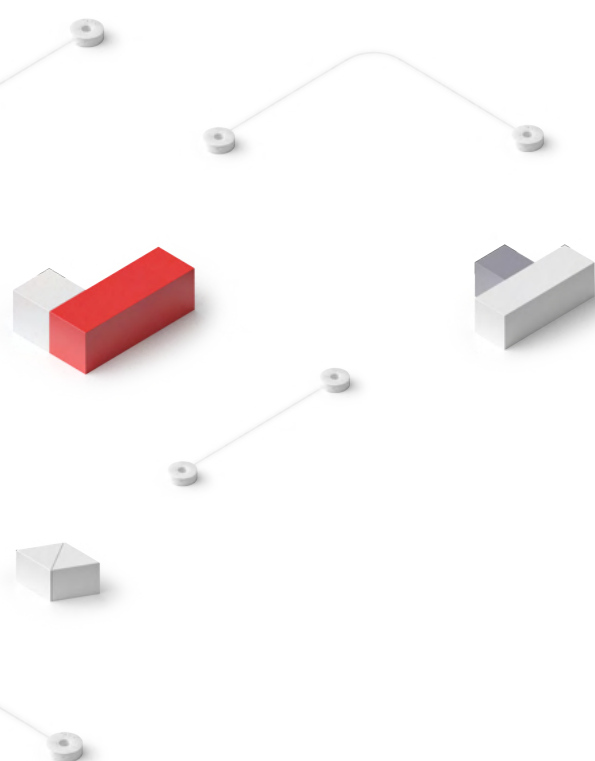
Kadry i Płace

wapro best

Środki trwałe

wapro analizy

Analizy wielowymiarowe





Plany na przyszłość

Bardzo ważnym obszarem działań jest rozwój e-Commerce. Zapewnienie klientom łatwiejszych i bardziej intuicyjnych zakupów online jest dla Bagstar priorytetem. Firma planuje również zwiększenie swojej obecności w mediach społecznościowych, aby dotrzeć do szerszej grupy klientów oraz promować swoją ofertę.

Zamierzenia Bagstar mają na celu zwiększenie zainteresowania marką na rynku europejskim. Firma ma nadzieję, że jej innowacyjne podejście do oferty przyciągnie klientów, którzy szukają zrównoważonych i ekologicznych rozwiązań.

Dzięki ekspansji na nowe rynki, wprowadzeniu nowatorskich produktów i rozwijaniu e-Commerce, Bagstar planuje zwiększyć swoją konkurencyjność oraz zwiększyć sprzedaż w ciągu najbliższych kilku lat. Firma jest przekonana, że ich innowacyjne podejście do biznesu będzie korzystne dla środowiska naturalnego i zyska uznanie klientów.

Czas pandemii zmusił wiele firm do zmiany swojego modelu biznesowego i postawienie na sprzedaż online. Debiut Bagstar w e-Commerce miał miejsce znacznie wcześniej i dzięki zintegrowanym mechanizmom udało nam się utrzymać ciągły wzrost sprzedaży. Chcę podkreślić, jak ważne było dla nas rozwiązanie dostarczone przez Asseco. **Platforma B2B, którą wdrożyliśmy 8 lat temu, pozwoliła nam na łatwe zarządzanie asortymentem i zamówieniami, a także zapewnienie naszym klientom najlepszej obsługi.** Wapro Mobile dla przedstawicieli handlowych umożliwił nam utrzymanie kontaktu z odbiorcami i sprawne realizowanie zamówień na odległość. Dzięki temu mogliśmy zachować ciągłość pracy, zapewnić naszym klientom najlepszy serwis, pomimo ograniczeń i trudności, jakie pojawiły się na drodze. **Właśnie dlatego nacisk na rozwój e-Commerce jest jednym z naszych głównych priorytetów na przyszłość.**

Jakub Owczarczyk,
Dyrektor sprzedaży i marketingu,
Bagstar.pl



Innowacja i ekologia w gastronomii

Jak być eco w e-Commerce?



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

Dział sprzedaży

22 702 89 02

sprzedaz.wapro@asecobs.pl

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



Obserwuj nas na LinkedIn