

wapro hybrid

Success Story

Autokosmetyki - rynek kosmetyków samochodowych w e-Commerce



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





Rynek kosmetyków samochodowych dynamicznie rośnie. Zdecydowaną większość detergentów stanowią kategorie produktów dedykowanych dla rynku B2B – myjni i warsztatów samochodowych. W ostatnich czasach mocno rozrastają się kategorie środków do utrzymania czystości oraz pielęgnacji przeznaczone dla rynku detalicznego (konsumenckiego).

Firma NIKO działa na nim od 17 lat i prowadzi sprzedaż do dwóch segmentów rynku: detalicznego i hurtowego. Firma ta, jako jedna z pierwszych, wdrożyła rozwiązanie Wapro Hybrid.



Byłem pierwszym klientem Wapro Hybrid i z dużą niecierpliwością czekałem na to rozwiązanie.

Sylwester Stalke,
Dyrektor Zarządzający

wapro hybrid





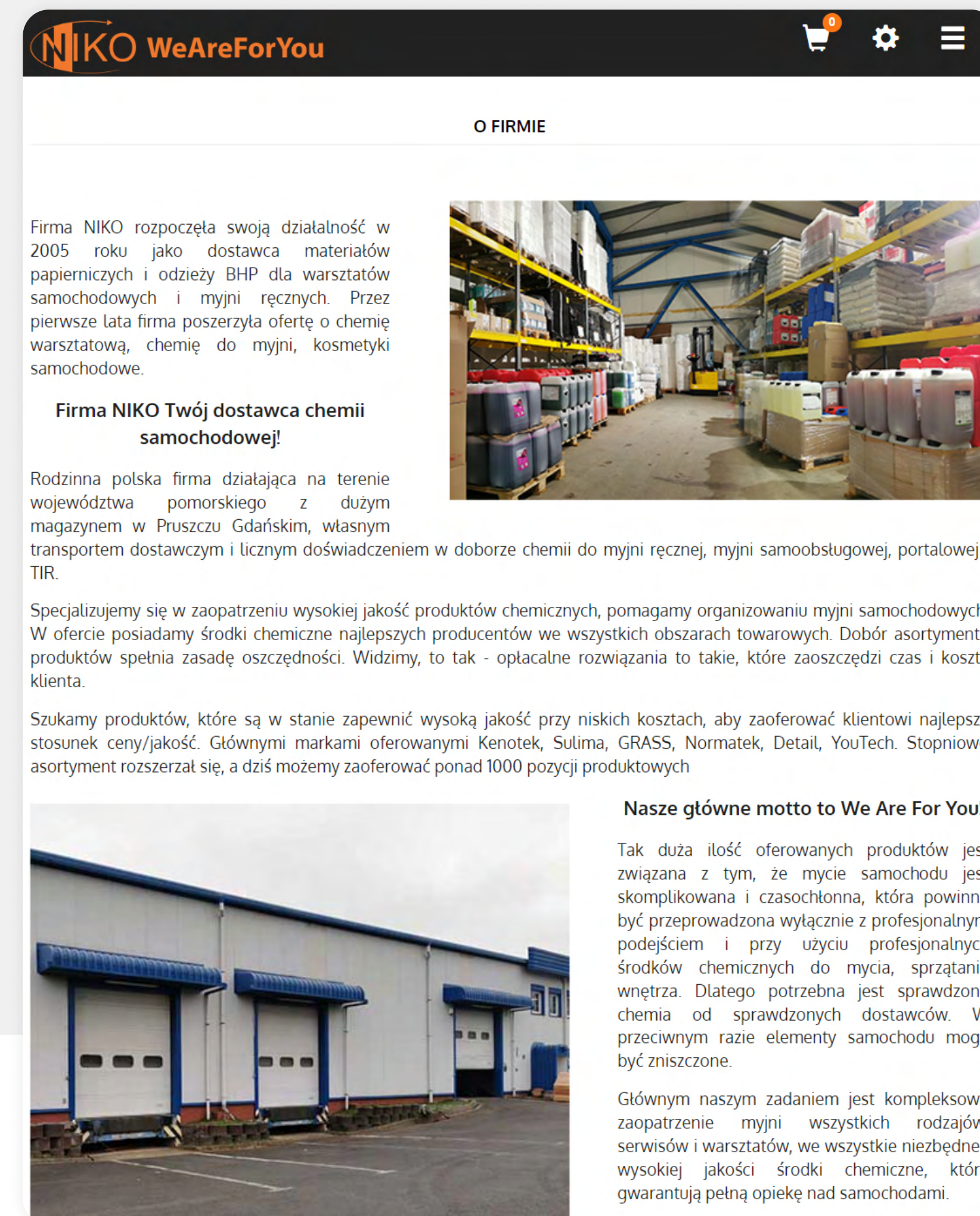
Kim jest nasz klient?

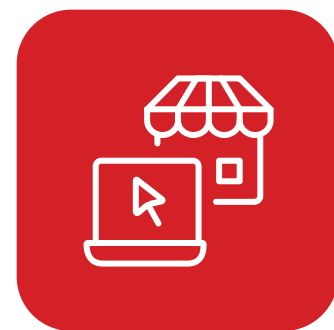
Firma NIKO rozpoczęła swoją działalność w 2005 roku i oferuje ogromny wybór:

- profesjonalnej chemii i kosmetyków samochodowych od znanych producentów,
- wyrobów do mycia zewnętrznego oraz wewnętrznego samochodów osobowych i ciężarowych,
- produktów do myjni samoobsługowych i ręcznych.

Kim są klienci firmy NIKO?

- | | |
|---|---|
|  serwisy samochodowe |  auto spa |
|  myjnie ręczne |  warsztaty samochodowe |
|  studia autodetailingowe |  tysiące klientów detalicznych |
|  myjnie bezdotykowe | |





e-Commerce by NIKO

wczoraj i dziś

Wczoraj

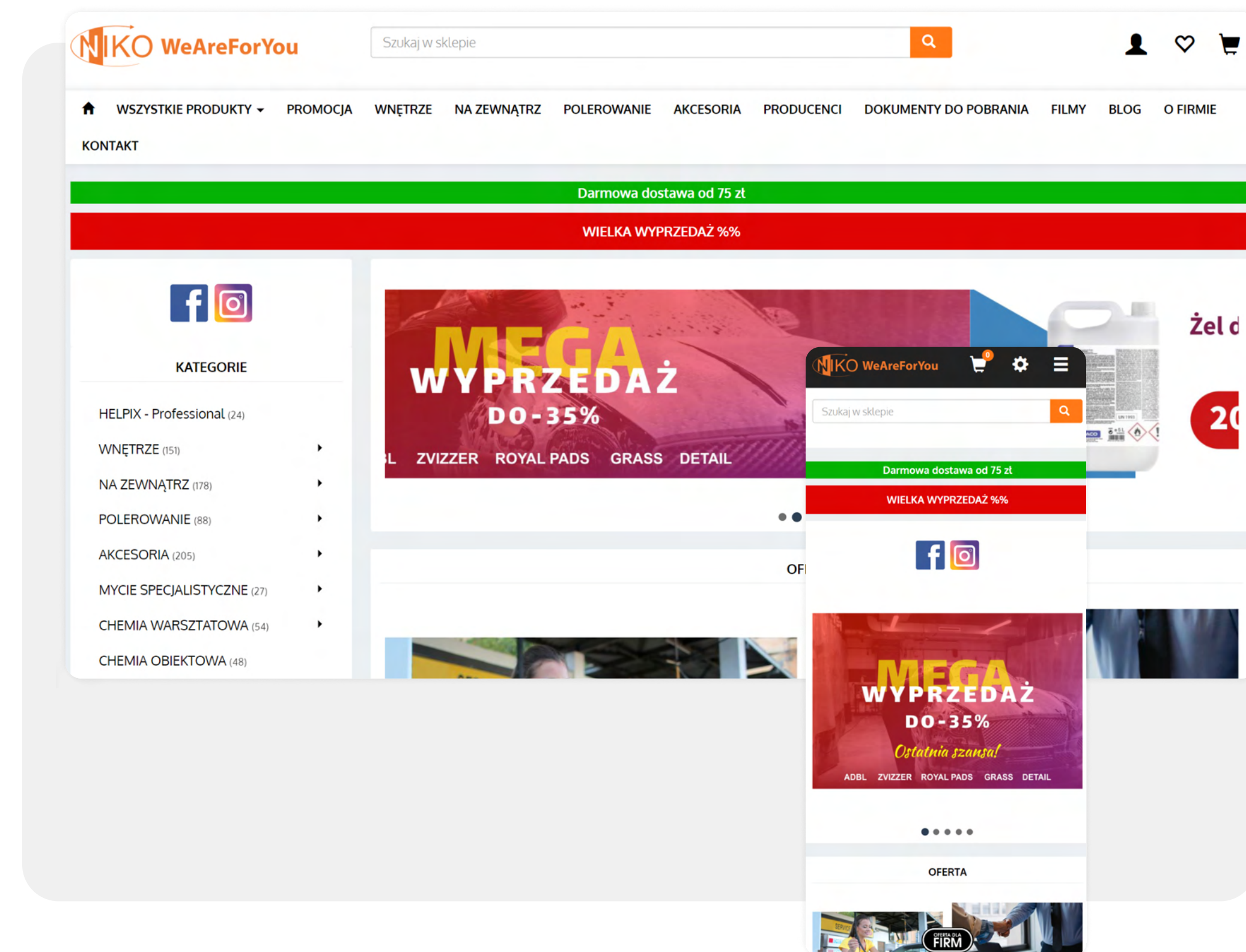
Firma NIKO sprzedawała w kanale online wyłącznie do partnerów hurtowych i korzystała w tym zakresie z Wapro B2B. Przełom nastąpił w chwili, gdy w planach rozwojowych pojawiło się poszerzenie rynku zbytu i sprzedaży do klientów detalicznych. Zbiegło się to w czasie z wprowadzeniem do oferty AssecoBS rozwiązania Wapro Hybrid.

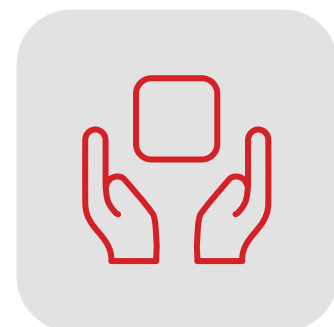
Dziś

Wapro Hybrid to rozwiązanie B2M, czyli B2B2C – jedna platforma do prowadzenia sprzedaży do klientów biznesowych i konsumentów. Rozwiązanie jest zintegrowane z programem magazynowym Wapro Mag.

Migracja z Wapro B2B do Wapro Hybrid przebiegła szybko i bez żadnych komplikacji oraz bez utraty pozycjonowania.

wapro **b2b** —————> wapro **hybrid**





Korzyści z migracji do Wapro Hybrid

1 Niski koszt poszerzenia sprzedaży o kolejny segment kupujących.

2 Narzędzia do obsługi partnerów (B2B) wzbogacone zostały o rozwiązania specyficzne i potrzebne do sprzedaży konsumenckiej (B2C).

 Rozwiązania dla B2C

logowanie przez facebooka i konto google, serwisy opinii, porównywarki cenowe, google shopping, wyświetlanie cen brutto.

3 Bez konieczności skomplikowanych operacji bazodanowych przy migracji.

4 Bez dodatkowych kosztów na działania SEO – przy migracji z Wapro B2B na Wapro Hybrid nie ma utraty pozycjonowania

5 Bez konieczności szkolenia z obsługi systemu dla administratorów sklepu (identyczny panel administracyjny).

5 Utrzymanie spójnego wizerunku firmy, szczególnie dla klientów B2B.

wapro **b2b** —————> wapro **hybrid**



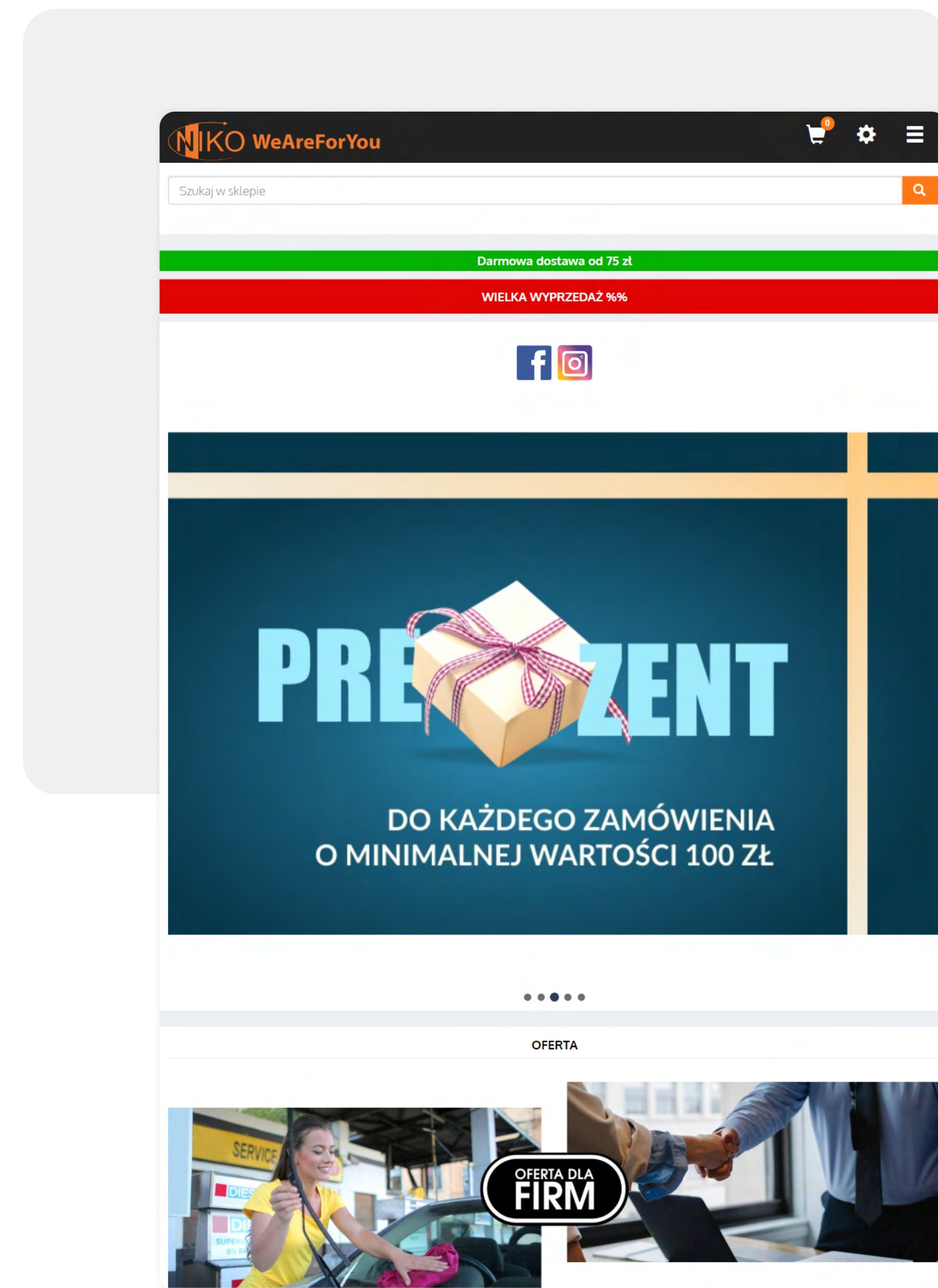


Dlaczego Wapro Hybrid?

Firma NIKO wykorzystuje przygotowaną pod **optymalizację SEO** Platformę e-Commerce Standard od Asseco (a w niej przyjazne linki, optymalizacje grafik, zdjęć i tekstów, meta tagi i wiele innych) w celu zwiększenia widoczności i ruchu z wyników wyszukiwania. Pozycjonowanie platformy pozwala klientom detalicznym oraz klientom z segmentu B2B, którzy szukają swoich dostawców, na łatwe znalezienie w Internecie asortymentu sprzedawanego przez firmę NIKO.



Klient reklamuje i pozycjonuje jeden sklep w Internecie. Jego sklepy nie konkurują ze sobą o pozycję w Google.



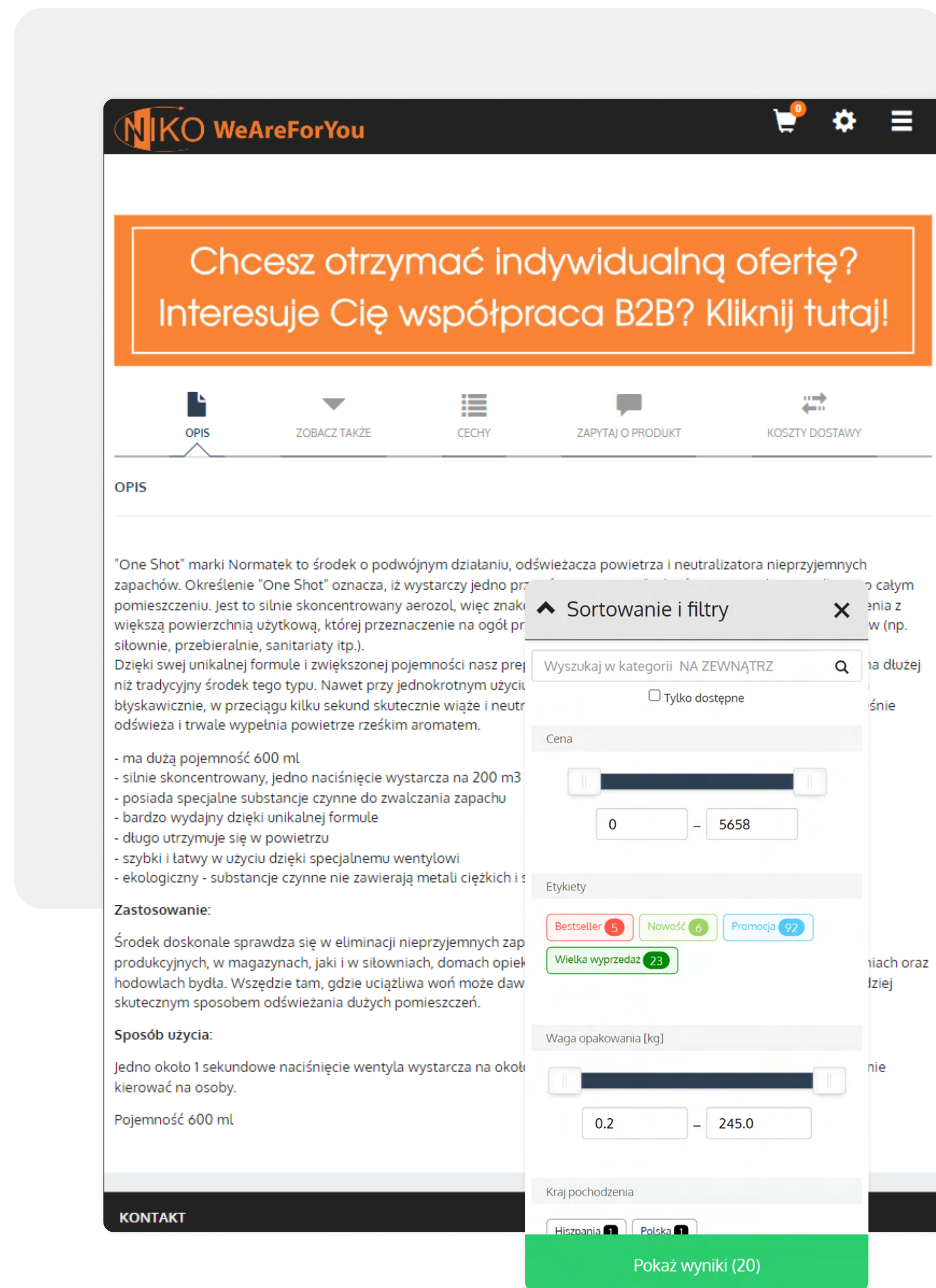


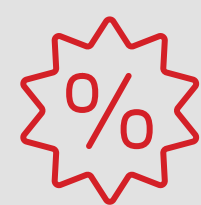
Dlaczego Wapro Hybrid?

Produkty sprzedawane przez firmę NIKO to towary specjalistyczne. W ich sprzedaży ważną rolę pełni wykwalifikowany zespół sprzedażowy, który wspiera klientów w zakresie **specjalistycznej wiedzy o produktach**. Aspekt ten jest szczególnie ważny przy klientach detalicznych, którzy nie znają produktów. Wapro Hybrid daje szerokie możliwości w zakresie prezentowania produktów, ich opisów, cech, specyfikacji, kart technicznych czy instrukcji. System podpowiada zamienniki lub produkty podobne, umożliwia szybkie wyszukiwanie produktów. Klienci B2B mają dodatkowo do dyspozycji wiele tzw. szybkich opcji zamawiania, aby sprawnie dokonać zakupów.



Tak przygotowana platforma sprzedażowa uwalnia czas pracowników.



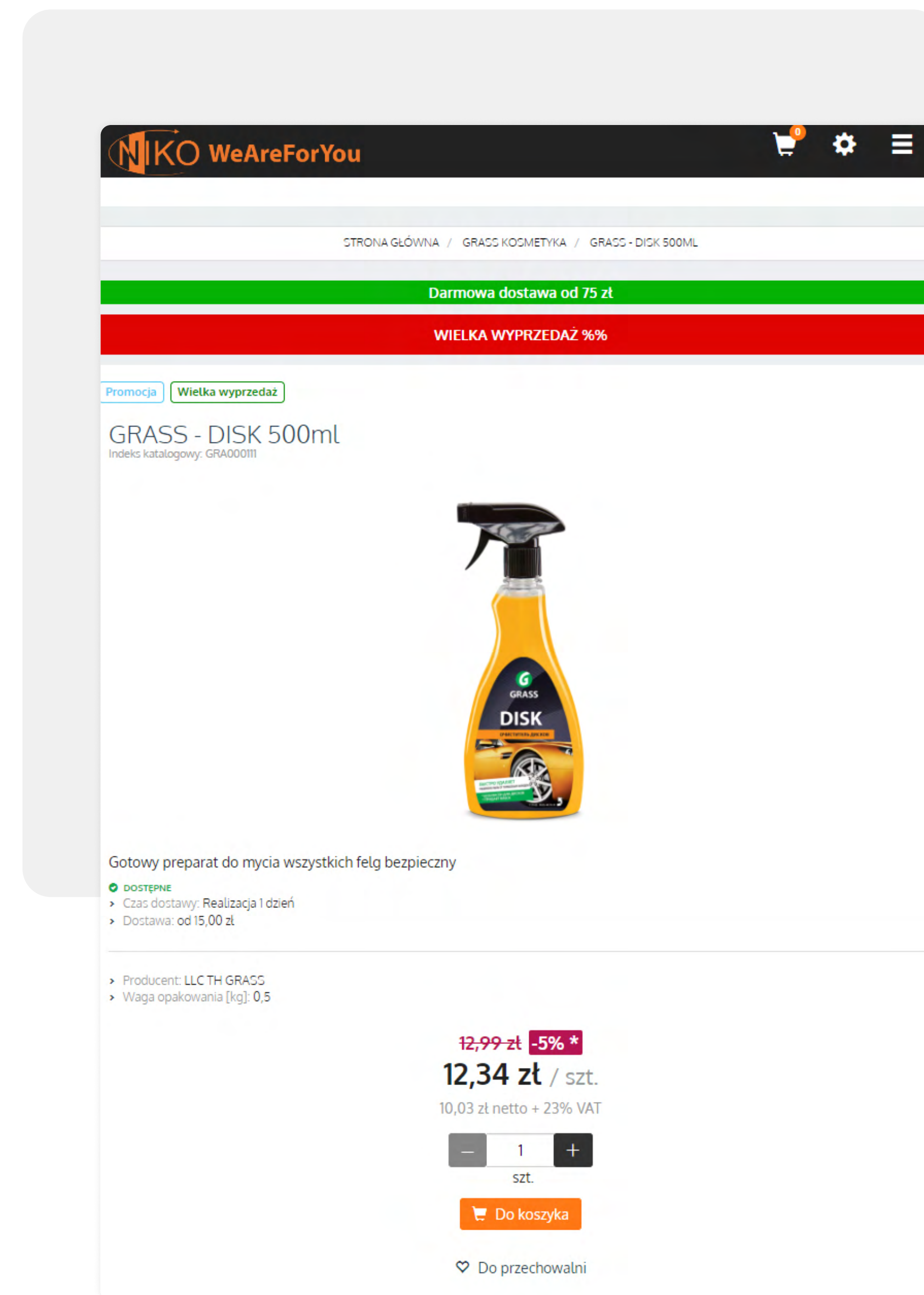


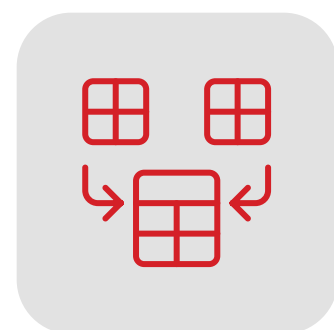
Dlaczego Wapro Hybrid?

Firma NIKO stosuje wiele **mechanizmów rabatowych** dla klientów biznesowych oraz akcje marketingowe dla klientów detalicznych – wyprzedaże na konkretne produkty czy promocje producenckie.

Zróżnicowanie upustów cenowych dla różnych klientów jest możliwe dzięki **dynamicznej segmentacji klientów**. Ustawienie rabatów dla konkretnych segmentów odbiorców jest proste i intuicyjne, a przypisywanie nowych klientów do grup odbywa się automatycznie.

Mechanizm segmentacji oraz **cenników grupowych i indywidualnych** pozwala na budowanie bardzo złożonych siatek cenowych dla klientów anonimowych, zalogowanych detalicznych czy biznesowych. Umożliwia również ustalenie indywidualnych cen na część asortymentu dla konkretnego partnera biznesowego.





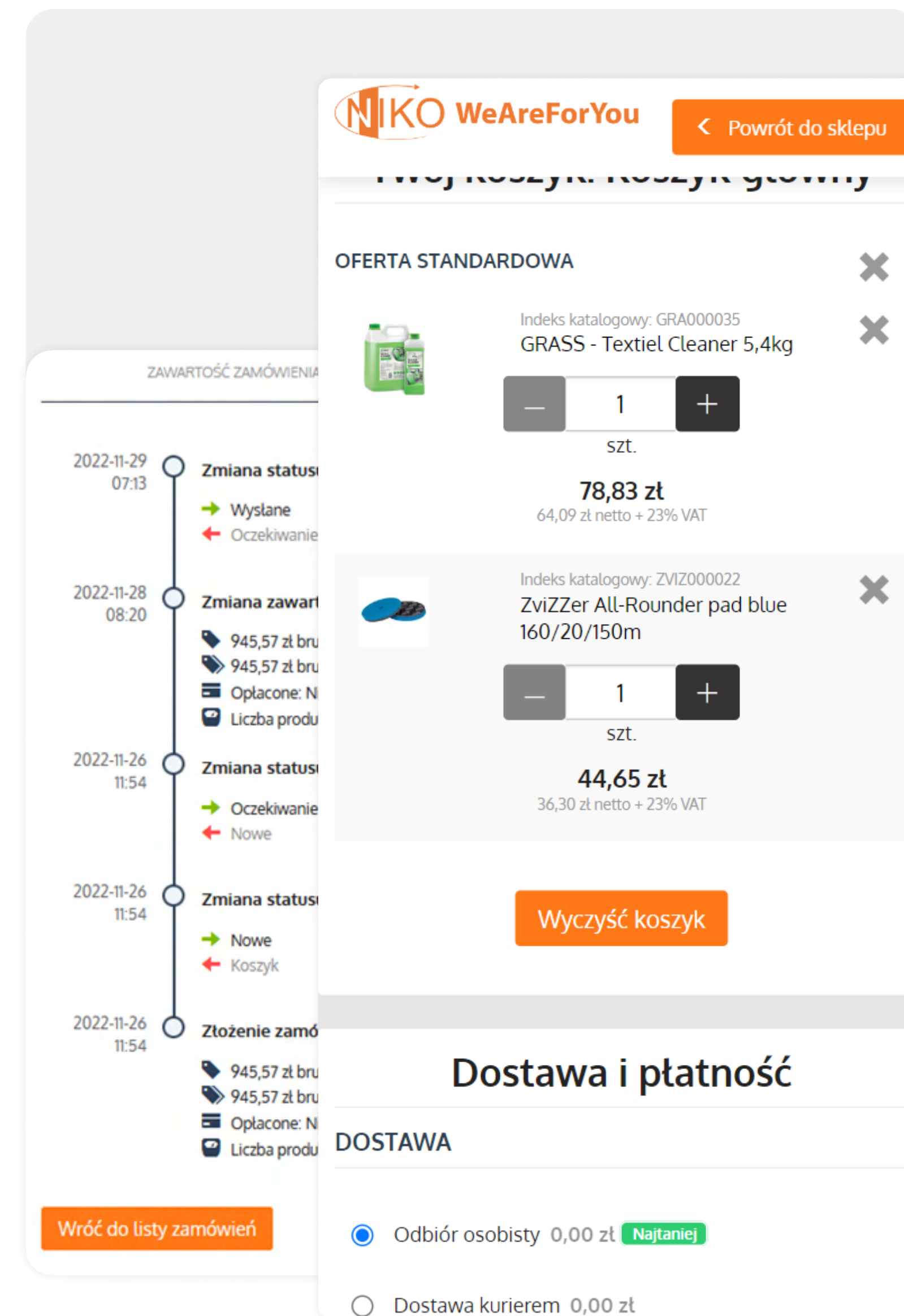
Wapro Hybrid z Wapro Mag

Integracja Wapro Hybrid z programem sprzedażowo-magazynowym Wapro Mag daje gwarancję zgodności obu systemów.

Korzystając z takiego rozwiązania, firma NIKO zautomatyzowała proces płatności, obsługi klienta oraz wysyłki zamówień i **w pełni korzysta ze sprawnego i efektywnego zarządzania swoim sklepem.**

- 1 Aktualizacja stanów magazynowych w sklepie, dzięki czemu towar dostępny jest od ręki a klienci nie odkładają zamawiania na później.
- 2 Sprawność obsługi zamówień w czasie wyprzedaży i pików sprzedażowych.
- 3 Automatyzacja wyboru dostawcy oraz procesu płatności, co przyspiesza realizację zamówień.
- 4 Skrócenie czasu dostarczenia – zamówienia złożone do godziny 10:30 wysyłane są tego samego dnia.

wapro **hybrid** wapro **mag**





Korzyści z Wapro Hybrid



Poszerzenie sprzedaży o nowy segment klientów – konsumentów.

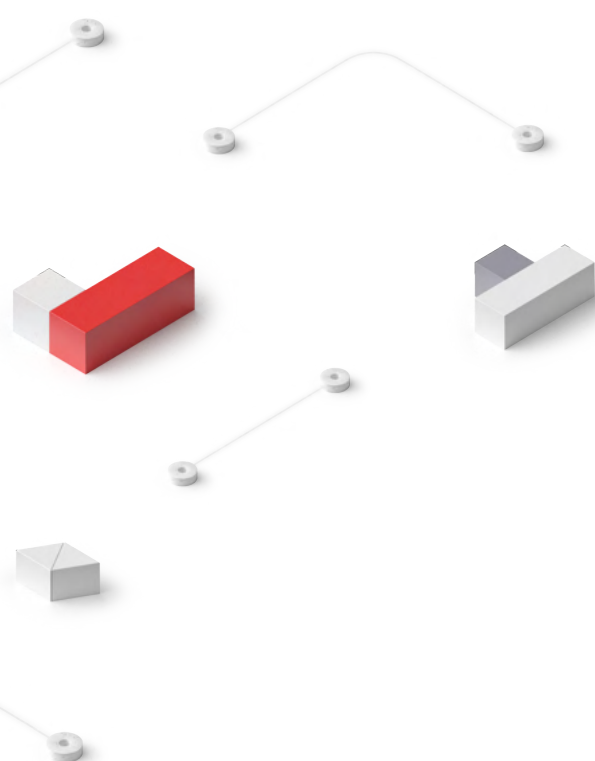


Pozyskanie nowych klientów B2B z całego kraju (wcześniej pozyskiwanie wyłącznie przez przedstawicieli handlowych na obszarze województwa pomorskiego).



Zwiększenie ilości klientów o 100% w ciągu pół roku od uruchomienia sklepu wapro **hybrid**.

wapro hybrid = ekspansja sprzedażowa





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

wapro hybrid

Platforma Sprzedażowa do kanałów B2B i B2C

wapro mag

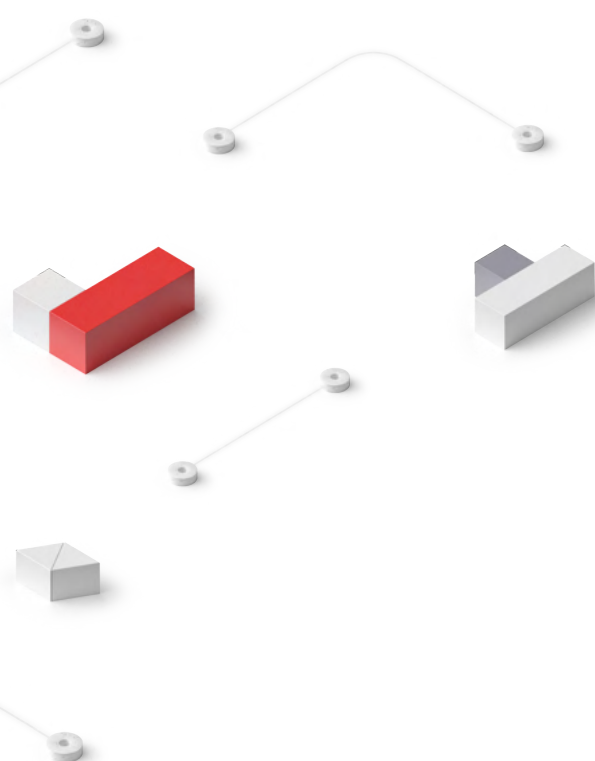
Sprzedaż i magazyn

wapro mobile

Mobilny handlowiec

wapro jpk

Jednolity Plik Kontrolny





Plany na przyszłość

Rynek się powiększa, mamy coraz więcej klientów detalicznych i partnerów biznesowych. Dodatkowo wprowadziliśmy markę własną, która generuje większe obroty niż wszystkie inne marki, które mamy. Zaczęliśmy współpracować (na zasadach wyłączności) z firmami z Hiszpanii i Ukrainy. **Dotychczasowy sukces w sprzedaży online pozwolił nam na podjęcie decyzji o nowym biznesie.** Planujemy otworzyć się na nowy rynek i będziemy zaopatrywać salony barberskie, fryzjerskie i salony tatuażu. Klienci B2B są otwarci na zakupy online i widać, że jest duże zapotrzebowanie na taką sprzedaż. Wizualnie i funkcjonalnie rozwiązanie Wapro Hybrid, w stosunku do konkurencji, jest bardzo dobre.

Lubię rozwiązania, które pozwalają mi na szybkie załatwienie sprawy. Szukałem rozwiązania, które przyspieszy moją pracę. Wapro Hybrid jest takim rozwiązaniem. Próbowałem różnych programów biurowo-magazynowych i dla mnie Wapro Hybrid jest rozwiązaniem idealnie dopasowanym do moich potrzeb i preferencji. Zatrudniony nowy handlowiec opanował program w tydzień, co bardzo oszczędziło nasz czas i pieniądze. Program jest intuicyjny i zrozumienie go jest proste i szybkie. Jesteśmy cały czas w kontakcie z serwisem technicznym i jeżeli jest taka potrzeba, to na bieżąco reagują i dokonują usprawnień.

Sylwester Stalke,
Dyrektor zarządzający,
Niko Ewa Stalke



Success Story

Autokosmetyki - rynek kosmetyków samochodowych w 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.

22 702 89 02

info@asecobs.pl

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