



В эпоху цифровизации b2b оптовая торговля приобретает все больше отличий от b2c. Отчасти этому способствуют новые технологии, позволяющие оптовикам автоматизировать продажи от А до Я.

Розничные покупатели раньше оптовиков освоили интернет-покупки, благодаря чему розничные продавцы внедрили десятки функций, упрощающих продажи онлайн. Многие из них взяла на вооружение b2b торговля. Поэтому организация товаров в каталоге, процесс заключения сделки и проведения оплаты в b2b схожи с b2c.

Тем не менее, решения в b2c принимаются совершенно иначе, чем в опте (подробнее об этом здесь: <https://www.agora.ru/blog/b2b-optovaia-torgovlia/>). Поэтому площадки для оптовой торговли представляют собой высоконагруженные, комплексные, многофункциональные решения, которые предусматривают широкую персонализацию контента, многопользовательское управление, интеграцию с различными сторонними системами.

Переход оптового бизнеса на b2b платформы электронной коммерции приводит к цифровизации продаж, которая качественно меняет весь рынок.

Что это значит для бизнеса:

- Цифровые eCommerce-платформы позволяют перевести онлайн абсолютно все

бизнес-процессы в компании. В условиях пандемии это возможность перевести персонал на удаленный режим работы без потери эффективности труда и падения продаж.

- Автоматизация позволяет ускорить все операции в десятки и даже сотни раз. Это на 30-80% повышает скорость обработки данных, освобождает специалистов от механического труда и способствует росту продаж и увеличению прибыли фирмы.

- Снижение зависимости от квалификации персонала и влияния человеческого фактора. Число ошибок сводится к нулю.

- Автоматический сбор статистики и подготовка отчетов (что также освобождает менеджеров от этой задачи). Статистика eCommerce-платформы собирает куда больше данных, позволяя отслеживать узкие места в воронке продаж и мониторить поведение клиентов на сайте.

- Новые цифровые инструменты позволяют эффективнее управлять спросом, стимулировать продажи неликвидов, ненавязчиво сопровождать клиента на сайте и предоставлять консультации в нужный момент. И все это — без привлечения менеджеров компании.

- Система такой платформы позволяет полностью автоматизировать закупки, отследив их объемы и регулярность. При этом площадка предложит аналоги в качестве замены отсутствующего товара и вовремя напомнит о необходимости оформить заказ.

Таким образом, цифровизация бизнеса обеспечивает максимальный результат при минимальных вложениях времени и денег. Больше о преимуществах цифровой трансформации оптового бизнеса читайте [в статье](#) .