



asreco

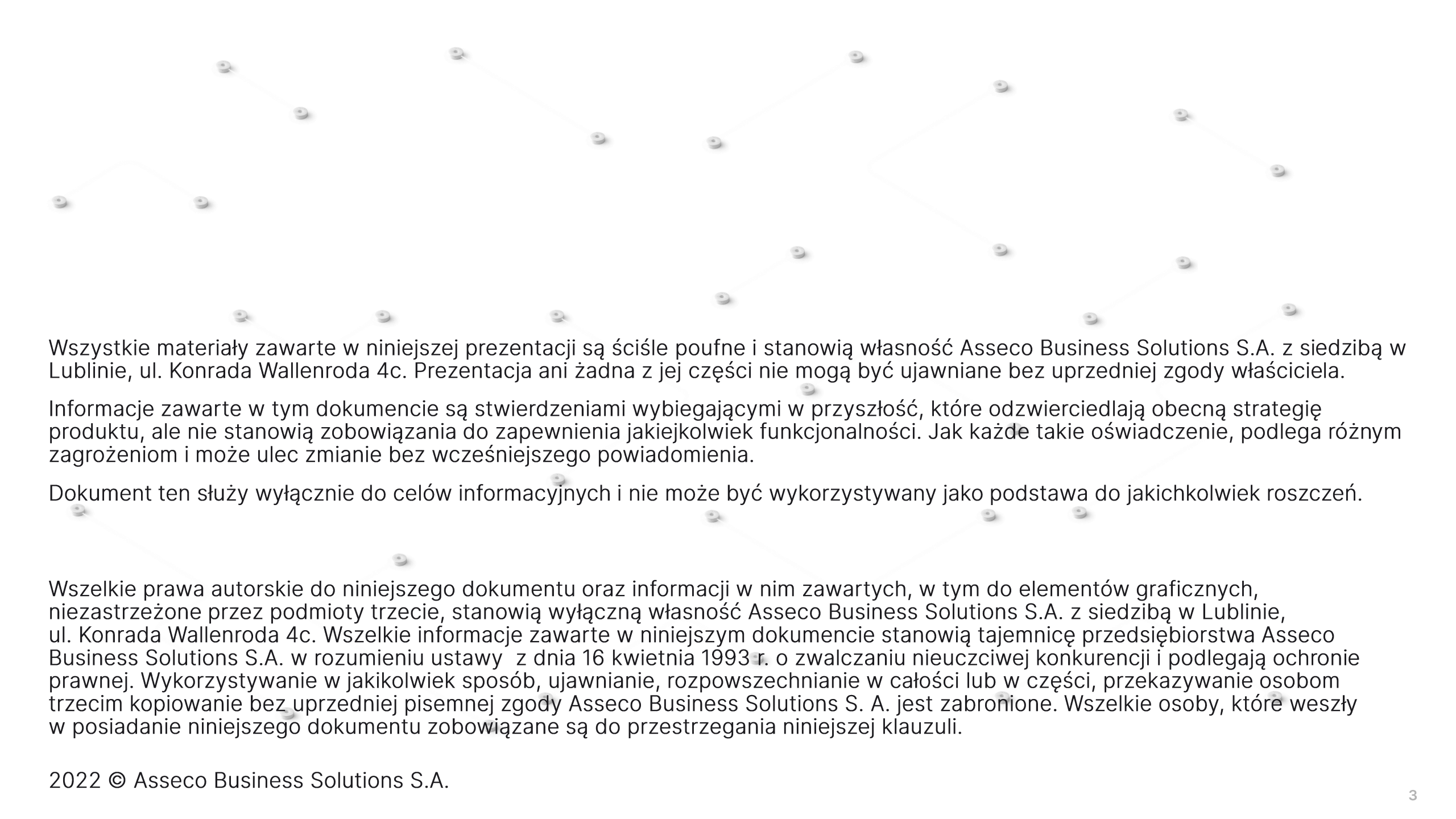
BUSINESS SOLUTIONS

The background is a light gray isometric grid. Scattered across the grid are several 3D rectangular blocks in blue, green, red, and yellow. Some blocks are simple rectangles, while others are L-shaped or T-shaped. Small gray circles are placed at the intersections of the grid lines.

Q2S
BUSINESS SOLUTIONS

Roadmap 2022

Connector **B2B**
by asseco



Wszystkie materiały zawarte w niniejszej prezentacji są ściśle poufne i stanowią własność Asseco Business Solutions S.A. z siedzibą w Lublinie, ul. Konrada Wallenroda 4c. Prezentacja ani żadna z jej części nie mogą być ujawniane bez uprzedniej zgody właściciela.

Informacje zawarte w tym dokumencie są stwierdzeniami wybiegającymi w przyszłość, które odzwierciedlają obecną strategię produktu, ale nie stanowią zobowiązania do zapewnienia jakiegokolwiek funkcjonalności. Jak każde takie oświadczenie, podlega różnym zagrożeniom i może ulec zmianie bez wcześniejszego powiadomienia.

Dokument ten służy wyłącznie do celów informacyjnych i nie może być wykorzystywany jako podstawa do jakichkolwiek roszczeń.

Wszelkie prawa autorskie do niniejszego dokumentu oraz informacji w nim zawartych, w tym do elementów graficznych, niezastrzeżone przez podmioty trzecie, stanowią wyłączną własność Asseco Business Solutions S.A. z siedzibą w Lublinie, ul. Konrada Wallenroda 4c. Wszelkie informacje zawarte w niniejszym dokumencie stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa Asseco Business Solutions S.A. w rozumieniu ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i podlegają ochronie prawnej. Wykorzystywanie w jakikolwiek sposób, ujawnianie, rozpowszechnianie w całości lub w części, przekazywanie osobom trzecim kopiowanie bez uprzedniej pisemnej zgody Asseco Business Solutions S. A. jest zabronione. Wszelkie osoby, które weszły w posiadanie niniejszego dokumentu zobowiązane są do przestrzegania niniejszej klauzuli.

Inicjatywy rozwoju produktu Connector B2B są efektem starannego zbierania informacji z różnych źródeł oraz dogłębnej analizy danych. Wynikiem naszych działań jest Roadmapa dostosowana do wymagań naszych klientów oraz rynku e-Commerce.

Źródła innowacji:

- Rozwój technologiczny (najlepsze praktyki rynkowe),
- Rozmowy z obecnymi klientami,
- Analizy konkurencji,
- Spotkania z nowymi klientami,
- Rozwój bieżących projektów,
- Publikacje branżowe.

Connector B2B
by asseco

Kierunki Roadmapy



Personal

Personalizacja w zakresie rekomendacji produktowych, sugestii zakupowych oraz zróżnicowanych, indywidualnych promocji.



Engaged

Wielokanałowe angażowanie klientów w celu budowania lojalności i pozytywnego wizerunku firmy.



User friendly

Większa efektywność w krótszym czasie. Intuicyjność rozwiązań, elastyczność konfiguracyjna.



Ease of use

Większe zaawansowanie i automatyzacja funkcjonalności = dokładność i upraszczanie procesów biznesowych.



Personal

Nowe rodzaje promocji

Rekomendacje produktowe

Sugerowanie zamówień



Engaged

Outbound marketing (WhatsApp, Messenger)

Newsletter (nowe opcje)

Wiadomości push w aplikacji

Marketing automation



User friendly

Cockpit 2.0

CMS (nowe opcje)

Chatbot e-Commerce



Ease of use

Reklamacje (nowe opcje)

Oferta i zamówienie via API



Personal

Personal



Nowe rodzaje promocji

Kreuj nowe rodzaje promocji i zdobywaj nowych aktywnych klientów.





Rozwiązanie umożliwia:

- Rabat dla produktu (pojedynczego indeksu),
- Rabat za zakupy z łączonych kategorii,
- Rabat % uzależniony od ilości produktu,
- Happy hours – promocja w określonych godzinach,
- Grátis do zamówienia dodawane automatycznie do koszyka,
- Zegar promocji – licznik czasu do końca promocji,
- Kod rabatowy za zapis na newsletter,
- Rabat na pierwsze zakupy (po rejestracji),
- Ograniczenie wartościowe sprzedaży oferty per oddział (parametr globalny).

Korzyści:

- Dodatkowe benefity dla nowych klientów,
- Większa elastyczność w budowaniu promocji dla różnych segmentów klientów,
- Zwiększanie wartości koszyka i zaangażowania zakupowego klienta.

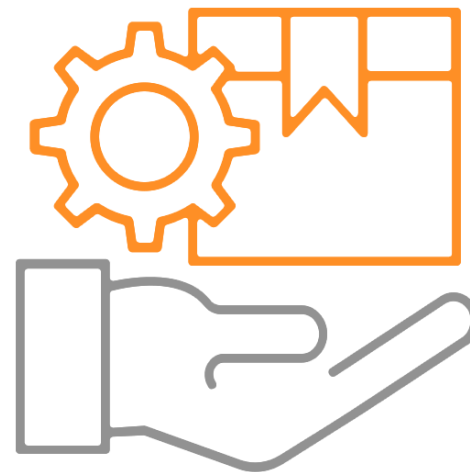


Personal



Rekomendacje produktowe

Wpływaj na trendy zakupowe i podnoś wartość transakcji w sklepie.



Personal



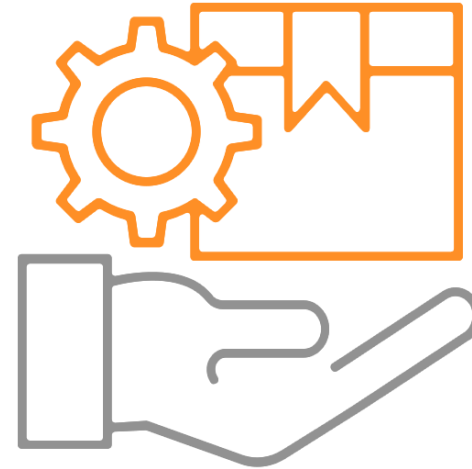
Rekomendacje produktowe

Rozwiązanie umożliwia:

- Opinie klientów o produktach,
- Definicja rekomendacji per kategoria, etykieta, listing produktów z pliku,
- Data oraz ilość produktu z ostatniego zamówienia,
- Kontenery produktowe np. Wybrane dla Ciebie, Top produkty, Produkty do X zł.

Korzyści:

- Kreowanie trendów zakupowych,
- Wpływanie na zamawiane kategorie produktów,
- Podnoszenie wartości koszyka,
- Zaufanie do produktów dzięki marketingowi szeptanemu.

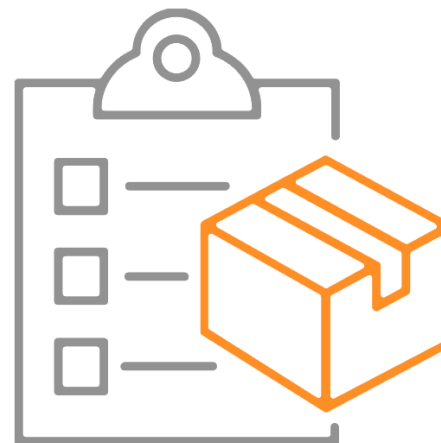


Personal



Sugerowanie zamówień

Skracaj czas tworzenia zamówienia i wpływaj na rotację towarów.



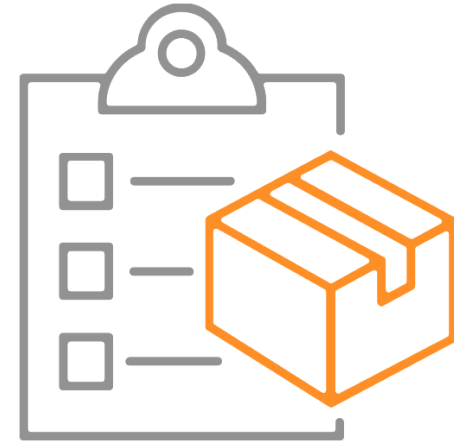


Rozwiązanie umożliwia:

- Sugerowanie zamówienia opartego na prostych algorytmach,
- Przykładowe algorytmy: np. wskaźnik rotacji liczony z historycznych zamówień (liczba sztuk w zam./czas między zamówieniami); produkty podobne do zamawianych (zgodnie z pierwszym wskaźnikiem), produkty podobne do zamawianych obecnie w promocji itp.

Korzyści:

- Wpływanie na rotację towarów,
- Szybsze tworzenie zamówień,
- Automatyzacja procesu zamawiania,
- Wysoki poziom dopasowania propozycji do realnych potrzeb klienta.





Engaged

Engaged



Newsletter (nowe opcje)

Docieraj do klientów z rekomendacjami i analizuj skuteczność akcji.



Engaged



Newsletter (nowe opcje)

Rozwiązanie obejmuje:

- Wysyłka newslettera do wybranej osoby (usera),
- Możliwość dołączenia ramki z wybraną rekomendacją produktową,
- Zwracanie informacji o przeczytaniu newslettera.

Korzyści:

- Prowadzenie komunikacji 1 : 1,
- Możliwość badania skuteczności mailingu,
- Szybsze i bardziej efektywne docieranie z rekomendacjami produktowymi.



Engaged



Outbound marketing (WhatsApp, Messenger)

Buduj nowoczesny wizerunek marki i skutecznie angażuj klientów.



Engaged



Outbound marketing
(WhatsApp, Messenger)

Rozwiązanie umożliwia:

- Wysyłanie informacji (nowe kontrakty, kody promocyjne, targety),
- Zachęcanie do portalu (ściągnięcie aplikacji, logowanie, rejestracja),
- Informowanie o promocjach, gratisach, ofertach,
- Promowanie programu lojalnościowego, nagród, zakupów za punkty.

Korzyści:

- Angażowanie klienta do wykonania akcji,
- Podwyższanie wartości koszyka,
- Budowanie lojalności i pozytywnego wizerunku marki.



Engaged



Wiadomości push w aplikacji sklepu

Stymuluj klientów do działania w czasie rzeczywistym.



Engaged



Wiadomości push w aplikacji sklepu

Rozwiązanie umożliwia:

- Generowanie wiadomości push dotyczących np. promocji: rabatów i ofert specjalnych, czasu do końca promocji, saldzie limitu, zbliżającym się i przekroczonym terminie płatności FV, statusie zamówienia, nowym kontrakcie, stopniu realizacji targetu.

Korzyści:

- Szybszy czas dotarcia do klienta
- Możliwość natychmiastowego wpływania na działanie klienta
- Generowanie impulsów do działań zakupowych



Engaged



Marketing automation

Poznaj swoich klientów i kieruj do nich spersonalizowane treści.



Engaged



Marketing automation

Rozwiązanie umożliwia:

- Budowanie profilu klienta 360 stopni,
- Segmentację kontaktów,
- Powiadomienia Web Push,
- Live Chat,
- Pop-up'y i landing pages,
- Rekomendacje omnichannel,
- E-mail marketing (dynamiczne e-maile, porzucony koszyk),
- I wiele więcej.

Korzyści:

- Większe zaangażowanie klientów dzięki automatycznym i profilowanym wiadomościom,
- Większa świadomość marki,
- Zwiększanie bazy klientów przez angażowanie anonimowych klientów.

Integracja z SALESmanago: <https://www.salesmanago.com/>





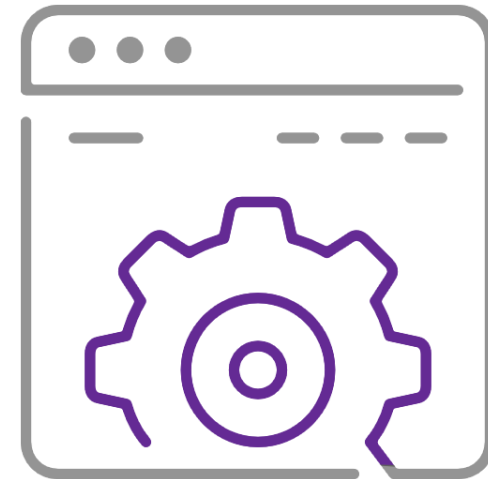
User friendly

User friendly



Cockpit 2.0

Oszczędzaj czas i działaj efektywnie w naszym portalu zarządczym.



User friendly



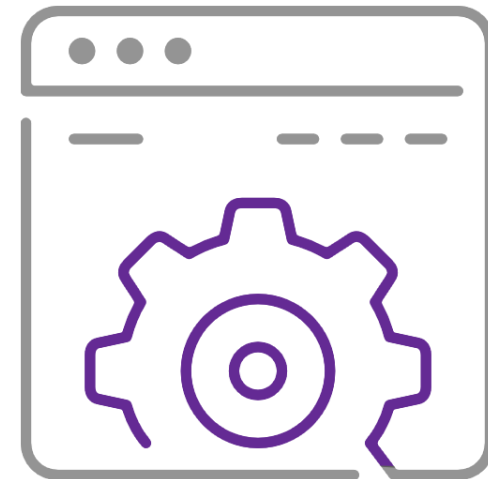
Cockpit 2.0

Rozwiązanie obejmuje:

- Definiowalne menu/dashboard użytkownika (z dostępem do pozostałych funkcjonalności i modułów),
- Akcje grupowe, dynamiczne filtry, importy i eksporty z tabel,
- Konfiguracja wg procesów (pełna ścieżka dostępna w jednym module),
- Jak najwięcej danych w tabeli (definiowalne widoki kolumn/danych), eksport lub wydruk do pdf z zafiltrowanego widoku,
- Panel informacyjny (statystyki, alerty),
- Samouczek.

Korzyści:

- Intuicyjna ścieżka konfiguracyjna,
- Skrócenie czasu działań utrzymaniowych,
- Bez konieczności używania dokumentacji,
- Efektywniejsza praca administratorów.



User friendly



CMS (nowe opcje)

Zmieniaj wizerunek swojego sklepu w sposób łatwy i przyjemny.



User friendly



CMS (nowe opcje)

Rozwiązanie obejmuje:

- Nowe darmowe schematy wyglądu – większy wybór skórek w nowoczesnym wyglądzie i kolorystyce,
- Edytor szablonu – możliwość zmiany podstawowych elementów w wyglądzie sklepu bez konieczności znajomości HTML/CSS, np. tło strony, czcionka, ikony,
- Więcej wstawek systemowych, w których klient może dodać banery (grafikę) w prosty sposób i zaplanować ścieżkę zakupową klientów, zarekomendować produkty/oferty.

Korzyści:

- Większa dostępność akcji w prostym edytorze,
- Szybsze tworzenie contentu marketingowego,
- Większa elastyczność w zmianie wyglądu sklepu.

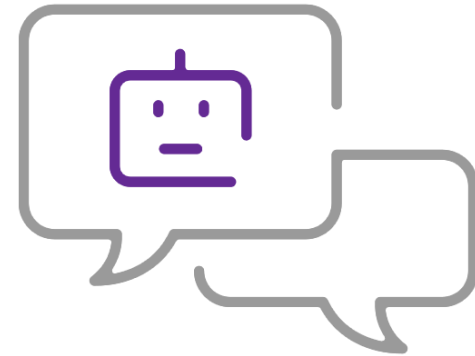


User friendly



Chatbot e-Commerce

Automatyzuj powtarzalne działania i odpowiadaj na potrzeby klientów.



User friendly



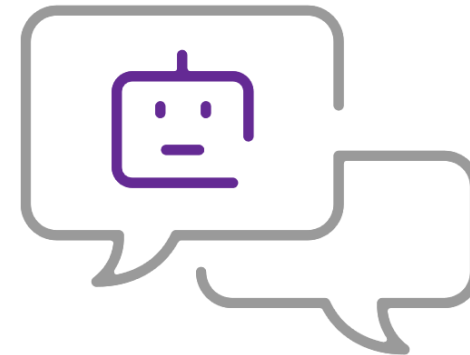
Chatbot e-Commerce

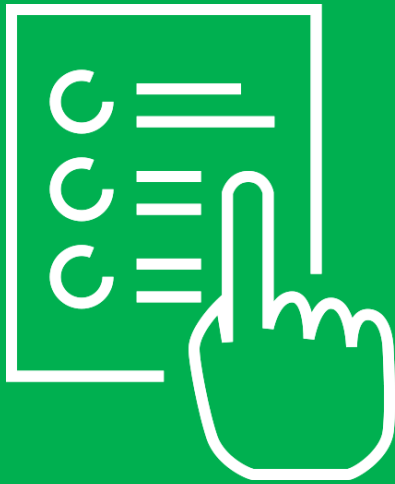
Rozwiązanie obejmuje:

- Pakiet standardowych szablonów „intencji” zapytań. Zautomatyzowany kontakt w podstawowych, powtarzalnych sprawach.
- Możliwość uruchomienia komunikacji przez WhatsApp i Messenger.
- Możliwość uruchomienia Voicebota opartego na tych samych intencjach.

Korzyści:

- Produkt/Oferta – odpowiada na pytania, skraca drogę do oferty,
- Pytania, wątpliwości – błyskawiczna reakcja i odpowiedź (gorący lead),
- Zamówienie/Koszyk – odpowiedzi na pytania dot. dostawy, płatności.
- Pozakupowy up-sell i cross-sell – wiadomości wychodzące z CRM przez ulubione kanały klienta z ofertami, promocjami.
- Jedna konsola do obsługi komunikacji z klientem różnymi kanałami (np. Live chat, chatbot, Messenger, WhatsApp, Infolinia).





Ease of use

Ease of use



Reklamacje (nowe opcje)

Zadbaj o precyzję i jasne zasady procesów posprzedażowych.



Ease of use



Reklamacje (nowe opcje)

Rozwiązanie obejmuje:

- Lista produktów, które podlegają reklamacjom/zwrotom (per kategoria, per grupa klientów),
- Maksymalny czas zwrotu/reklamacji produktu (ustawienie globalne i na produkcie/kategorii),
- Różne jednostki zwracanego produktu (bazujące na jednostkach sprzedaży produktu),
- Procentowy zakres zwrotu z zamówienia w określonym czasie (np. zamówienie 100 szt., zwrot na poziomie 40% z zamówienia, max do 60 dni od zamówienia).

Korzyści:

- Większa precyzja budowania procesu reklamacji,
- Eliminacja niezgodnych z zasadami zgłoszeń,
- Możliwość wprowadzenia dodatkowych ograniczeń w procesie reklamacji.

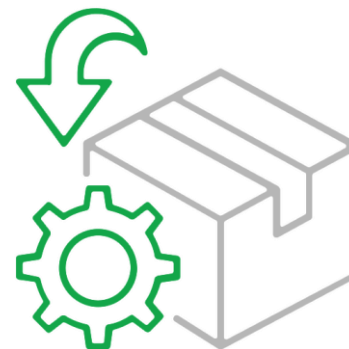


Ease of use



Oferta i zamówienie via API

Otwórz się na potrzeby swoich klientów i ich procesów biznesowych.



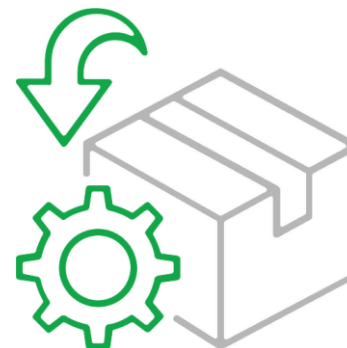
Ease of use



Oferta i zamówienie via API

Rozwiązanie obejmuje:

- Wystawienie oferty danemu kontrahentowi (np. z jego identyfikatorami produktów),
- Możliwość przesyłania przez API zamówień przez kontrahenta do systemu sprzedawcy,
- ***Korzystanie z API Platformy Asseco (wystawienie schematów komunikatów wejściowych i wyjściowych, dokumentacja dla klienta). RestFull API – metoda integracji pozwalająca na synchroniczne dostarczanie i pobieranie danych.



Korzyści:

- Większa otwartość na potrzeby klienta końcowego,
- Szybsze i łatwiejsze przesyłanie zamówień przez klientów,
- Synchroniczne dostarczanie i pobieranie danych.



Personal

Nowe rodzaje promocji

Rekomendacje produktowe

Sugerowanie zamówień



Engaged

Outbound marketing (WhatsApp, Messenger)

Newsletter (nowe opcje)

Wiadomości push w aplikacji

Marketing automation



User friendly

Cockpit 2.0

CMS (nowe opcje)

Chatbot e-Commerce



Ease of use

Reklamacje (nowe opcje)

Oferta i zamówienie via API

**Dziękuję
za uwagę**

Q&A
BUSINESS SOLUTIONS

