

System SOHO B2B

Platforma SOHO B2B to system B2B i B2C klasy premium
dla wymagających firm:

- Gwarantuje ~170 natywnych funkcjonalności wspierających sprzedaż B2B (funkcjonalności natywne systemu są stale rozwijane).
- Dodatkowo zapewnia nieograniczone możliwości rozbudowy.
- Posiada REST API, które umożliwia integrację z każdym oprogramowaniem ERP, CRM, PIM (zintegrowaliśmy już m.in. systemy ERP od Comarch, Streamsoft, Microsoft, Oracle, systemy CRM i PIM).
- Wspiera dobre praktyki sprzedaży B2B i automatyzuje procesy biznesowe.
- Standaryzuje i podnosi efektywność sprzedaży tradycyjnych zespołów handlowych.
- Pozwala generować większe zyski, zwiększa retencję i CLV klientów.

System SOHO B2B skierowany jest do producentów, dystrybutorów, marek i hurtowników. Odpowiada na potrzeby firm poszukujących kompromisu pomiędzy elastycznością oprogramowania dedykowanego i dostępnością oraz kosztami oprogramowania abonamentowego.

Świadome firmy wybierają B2B SOHO wśród nich m.in.: TZMO SA, Biuro Plus SA, Mercator Medical SA oraz kilkadziesiąt firm z sektora MSP.

	Funkcje	Professional	Enterprise
	Administrator / Parametryzacja platformy		
1	Możliwość wł. / wył. rejestracji klientów na platformie	☒	☒
2	Możliwość wł. / wył. zakupów jako gość (istotne gdy platforma pełni funkcje B2B oraz B2C)	☒	☒
3	Możliwość włączenia aplikowania o rejestrację konta klienta biznesowego B2B	☒	☒
4	Możliwość zatwierdzenia / odrzucenia rejestracji konta B2B i przesłanie powodu odrzucenia	☒	☒
5	Opcja zdefiniowania dokumentów wymaganych do przesłania aplikacji o konto klienta B2B	☒	☒
6	Opcja połączenia z systemem GUS i weryfikacji rejestracji na podstawie NIPu klienta	☒	☒
7	Możliwość wł. / wył. widoczności cen produktów na froncie platformy lub ustawienia widoczności cen tylko dla zalogowanych i zweryfikowanych klientów	☒	☒
8	Administrator może ustawić grupy cenowe klientów na platformie w zależności od poziomu cen, np. Hurt A, Hurt B itd.	☒	☒
9	Administrator może definiować globalne metody wysyłki dla platformy i metody wysyłki dla zdefiniowanych grup klientów	☒	☒
10	Administrator może definiować globalne metody płatności dla platformy i metody płatności dla zdefiniowanych grup klientów	☒	☒
11	Administrator może definiować metody wysyłki na platformie indywidualnie pod konkretnych klientów.	☒	☒
12	Administrator może definiować metody płatności na platformie indywidualnie pod konkretnych klientów	☒	☒
13	Możliwość ustawienia sposobu prezentacji stanów magazynowych na platformie w postaci dostępnych ilości lub statusów wizualnych np. mało / średnio / dużo	☒	☒
14	Możliwość zarządzania grupami asortymentowymi dostępnymi dla klientów w zależności od poziomu dostępu do asortymentu, np. Grupa A, Grupa B itd.	☒	☒

15	Możliwość ustawienia dostępu do poszczególnych kategorii asortymentowych lub produktów na platformie indywidualnie pod konkretnych klientów	☒	☒
Administrator / Model Współpracy na platformie			
16	Możliwość prowadzenia różnych modeli sprzedaży m.in. platforma otwarta 24 / 7 z widocznymi cenami i stanami magazynowymi / platforma zamknięta z potrzebą autoryzacji rejestracji przez Administratora, widocznymi cenami i stanami magazynowymi po akceptacji Administratora lub katalog produktów z możliwością zapytania o ceny i dostępność produktów	☒	☒
17	Możliwość sprzedaży na warunkach katalogowych dla klientów detalicznych oraz na warunkach indywidualnych dla klientów biznesowych	☒	☒
18	Możliwość definiowania i obsługi dedykowanych cenników globalnie, dla grup klientów lub indywidualnie dla poszczególnych klientów	☒	☒
19	Możliwość prowadzenia sprzedaży kontraktowej, czyli klienci otrzymują możliwość zakupu wyłącznie zakontraktowanych wcześniej produktów w odpowiednich ilościach i cenach. Pozostałe produkty mogą być dostępne poza kontraktem klienta w cenach regularnych, promocyjnych lub niedostępne	☒	☒
20	Możliwość obsługi umowy współpracy z czasookresem, limitem zakupowym lub zgodnie z innym ściśle sprecyzowanymi warunkami handlowymi klienta	☒	☒
21	Możliwość udostępnienia opcji negocjacji cen dla całego katalogu produktów, dla wybranych kategorii produktów lub dla wybranych grup klientów	☒	☒
22	Możliwość uruchomienia automatyzacji zamówień cyklicznych i abonamentowych, np. przedłużenie gwarancji, wsparcie techniczne, usługi serwisowe, albo produkty eksploatacyjne	☐	☒
Administrator / Pulpit administracyjny			
23	Prezentacja podstawowych danych o sprzedaży, klientach i zamówieniach na ogólnym pulpicie nawigacyjnym na platformie	☒	☒
24	Możliwość definiowania indywidualnego pulpitu po zalogowaniu do platformy (szybki dostęp do kluczowych funkcji i mierników)	☒	☒
25	Możliwość zdefiniowania indywidualnych pulpitu w zależności od uprawnień pracownika w firmie (inne dane widoczne dla BOK, inne dla handlowców itd.)	☐	☒

	Administrator - Zarządzanie zamówieniami:		
26	Admin/BOK/Handlowiec mogą składać zamówienia w imieniu klientów z poziomu panelu Administratora (obsługa zamówień telefonicznych, mailowych itp.)	☒	☒
27	Admin/BOK/Handlowiec może posiadać uprawnienia do zarządzania zamówieniami w tym aktualizacji statusów, dodawania i usuwania pozycji na zamówienia lub korygowania ceny i ilości produktów	☒	☒
28	Administrator może w pełni zarządzać zamówieniami włącznie z ich usuwaniem	☒	☒
29	Admin/BOK/Handlowiec mogą wysyłać wiadomości do klientów z poziomu szczegółów zamówienia oraz tworzyć notatki do zamówień	☒	☒
30	Administrator może zdefiniować i zarządzać statusami zamówień	☒	☒
31	Możliwość pobierania do platformy B2B zamówień z innych kanałów sprzedaży/dystrybucji (np. zamówienia dropshippingowe, zamówienia z systemów marketplace itp.). Obsługa wszystkich zamówień internetowych może odbywać się na jednej platformie	☒	☒
32	Możliwość uruchomienia wielopoziomowej struktury kont klienckich co umożliwia m.in. uruchomienie wielu poziomów akceptacji zamówień po stronie klienta (zamówienie akceptuje np. główny zaopatrzeniowiec, ale koszyki zamówień tworzą różne działy)	☒	☒
33	Możliwość integracji z systemami zakupowymi klientów korporacyjnych (integrujemy katalogi zakupowe kontrahentów przez OCI, smartbuy, punchout i dostosowujemy inne systemy zakupowe korporacji)	☒	☒
34	Możliwość realizacji zamówień cyklicznych i abonamentowych, np. na wsparcie techniczne, usługi serwisowe, albo produkty eksploatacyjne;	☐	☒
35	Możliwość przyjmowania i obsługi rezerwacji np. na termin wykonania usługi	☐	☒
	Administrator / Biuro Obsługi Klienta		
36	Platforma umożliwia prowadzenie Biura Obsługi Klienta przez kilka działów firmy, np. pomoc handlowa, pomoc rozliczeniowa, pomoc techniczna. Całość komunikacji z klientem przechodzi przez system BOK, zapewnia ciągłość komunikacji, wgląd w historię rozmów i daje możliwość przełączania wątków pomiędzy pracownikami	☒	☒

37	Administrator platformy może przydzielić opiekuna handlowego do klienta, umożliwia to łatwy kontakt klienta handlowcem	☒	☒
38	System umożliwia integrację z zewnętrznymi narzędziami do komunikacji z klientem np. livechat, callcenter.	☒	☒
39	Administrator platformy może przydzielić opiekuna do kategorii produktowych na platformie B2B, umożliwia to łatwy kontakt klienta z opiekunem znającym konkretny asortyment	☒	☒
40	Administrator platformy może przydzielić opiekuna finansowego globalnie do grup klientów lub indywidualnie do klientów	☒	☒
41	Możliwość naliczania ustalonego procentu obrotów klienta, do którego został przypisany handlowiec w celu wdrożenia hybrydowego modelu rozliczeń z handlowcami	☒	☒
42	Możliwość uruchomienia dostosowanej do kontrahenta platformy, np. klienci korporacyjni po zalogowaniu na platformie widzą panel klienta zgodny z brandbookiem firmy	☐	☒
Administrator / Katalog produktów			
43	Administrator może zezwolić / ograniczyć dostęp do kategorii produktowych zarówno na poziomie globalnym, jak i poszczególnych klientów	☒	☒
44	Administrator może włączyć / wyłączyć opiniowanie lub ocenianie produktów w katalogu	☒	☒
45	Administrator może dodawać załączniki do produktów, tworzyć galerię zdjęć, oferować produkty konfigurowalne, pakiety produktów oraz produkty wirtualne/elektroniczne/usługi	☒	☒
46	Administrator może tworzyć nieograniczone drzewo kategorii asortymentowych	☒	☒
47	Administrator może tworzyć system filtrów dedykowany dla poszczególnych kategorii produktowych ułatwiający nawigowanie po platformie	☒	☒
48	Administrator może zdefiniować zestaw cech i atrybutów opisujących produkty dostępne w poszczególnych kategoriach na platformie	☒	☒
49	Każdy produkt może posiadać rozbudowany opis, galerię zdjęć, tabelę specyfikacji, informacje o dostawie i płatności oraz załączniki techniczne	☒	☒
50	Administrator może dodawać szczegóły produktu w wielu językach	☒	☒

51	Ceny produktów na platformie mogą być wyrażone w wielu walutach zgodnie z aktualnym kursem NBP lub zdefiniowanym przez administratora przelicznikiem kursu	☒	☒
52	Administrator może zdefiniować dodatkowe "zakładki" na produktach - części opisowe na produkcie ukryte dla klientów, ale dostępne dla pracowników platformy lub konkretnych klientów, np. zamienniki produktu lub inne istotne dane o produkcie	☐	☒
Administrator / Zarządzanie produktem:			
53	Prosty i intuicyjny formularz dodawania produktów	☒	☒
54	Możliwość importu bazy produktów z popularnych plików .csv, .xls	☒	☒
55	Możliwość migracji bazy produktów z dowolnej bazy danych SQL (zakres możliwej migracji do ustalenia)	☒	☒
56	Możliwość oferowania produktów w wielu kategoriach	☒	☒
57	Możliwość zdefiniowania stanu produktów na nowy/używany/odnowiony lub innych zdefiniowanych przez Administratora	☒	☒
58	Możliwość aktualizacji ilości produktu i ustawienia czy produkt ma pozostać w sprzedaży nawet po przekroczeniu stanów magazynowych	☒	☒
59	Możliwość określenia kolejności produktów w katalogu oraz kilka metod sortowania produktów w katalogu	☒	☒
60	Możliwość definiowania cen promocyjnych produktów na określony czas (rabat kwotowy lub procentowy)	☒	☒
61	Możliwość definiowania rabatów ilościowych dla produktów (np. inna cena dla pojedynczego produktu, paczki produktów i palety produktów)	☒	☒
62	Możliwość określenia minimalnej ilości produktu do zamówienia	☒	☒
63	Możliwość definiowania indywidualnych sposobów dostawy i dodatkowych kosztów związanych z dostawą produktu	☒	☒
64	Możliwość integracji i importu bazy produktów z systemów ERP, PMS, PIM (zakres możliwej integracji do ustalenia)	☒	☒

65	Możliwość definiowania produktów konfigurowalnych np. w wielu wymiarach, kolorach itd.	☒	☒
66	Możliwość dodawania pakietów produktów - produkty złożone z innych produktów oraz dostosowanie sposobu zarządzania stanami magazynowymi pakietów	☒	☒
67	Możliwość definiowania unikalnych etykiet na produktach (np. produkt eko, bestseller itd.)	☒	☒
68	Możliwość osadzania filmów z YT lub innych materiałów wideo, zdjęć 3d itp.	☒	☒
69	Możliwość masowego zarządzania asortymentem (masowe zmiany cen, organizowanie produktów w kategorii itp.)	☒	☒
70	Przyjazny edytor sekcji opisowych produktów oraz możliwość tworzenia różnych opisów jednego produktu w celu przekazywania różnych opisów do różnych zewnętrznych kanałów dystrybucji (np. inny opis dla sklepów internetowych korzystających z naszego dropshippingu, inny opis dla serwisów marketplace itp.)	☐	☒
Administrator / Handlowcy - Wsparcie sprzedaży			
71	Platforma B2B umożliwia generowanie sprzedaży bezpośredniej na platformie bez udziału handlowca lub obsługi sklepu	☒	☒
72	Platforma B2B umożliwia pozyskiwanie leadów sprzedażowych zależnych od akcji wykonywanych na stronach przez użytkowników i zależnie od modelu współpracy (np. pobranie dokumentacji technicznej po podaniu danych kontaktowych, zapis na newsletter, dostęp do oferty z wybranej kategorii itp.)	☒	☒
73	Handlowcy mogą składać zamówienia z poziomu panelu administracyjnego platformy w imieniu swoich klientów	☒	☒
74	Handlowcy mogą logować się na konta klientów, składać zamówienia z poziomu panelu klienta i zarządzać danymi na kontach klientów (dodawanie subkont w strukturze zakupowej, definiowanie adresów dostawy itd.)	☒	☒
75	Handlowcy mogą tworzyć ustandaryzowane oferty dla klientów zgodnie z procedurami dostępnymi na platformie. Oferty mogą być dostarczane na e-mail klienta lub do jego koszyka na platformie B2B	☒	☒
76	Handlowcy mogą tworzyć indywidualne rabaty z okresem ważności na wybrane części oferty lub przygotowaną klientowi ofertę handlową	☒	☒

77	Handlowcy mają wgląd we wszystkie zapytania ofertowe składane przez klientów i potencjalnych klientów w różnych miejscach platformy, a obsługa zapytań może być przełączana pomiędzy opiekunami handlowymi	☒	☒
78	Handlowcy mają dostęp do raportów i analiz sprzedaży przypisanych do nich klientów	☒	☒
79	Handlowcy posiadają wgląd w historię komunikacji z klientem	☒	☒
80	Handlowcy mogą przełączać klientów pomiędzy swoimi kontami	☒	☒
81	Handlowcy mogą korzystać z całego spektrum dodatkowych działań marketingowych opisanych w sekcji Marketing	☒	☒
82	Handlowcy mogą korzystać z kalendarza handlowca, w którym tworzą własne listy zadań z systemem przypominania	☒	☒
83	Handlowcy mogą korzystać z obsługi poczty e-mail z poziomu platformy	☒	☒
84	Handlowcy lub przełożony mogą definiować cele sprzedażowe na określony czas. Handlowiec posiada wgląd w stopień realizacji celów w zakresie przychodów, pozyskanych klientów i wygenerowanych leadów	☒	☒
85	Handlowcy mogą otrzymywać powiadomienia o firmach/osobach przeglądających ofertę na stronie i porzuconych przez nich koszykach	☐	☒
Administrator / Marketing			
86	Platforma B2B umożliwia generowanie kodów rabatowych wykorzystywanych na poziomie koszyka zamówienia. Kody mogą być generowane na wybrane produkty, określony czas oraz zawierać zniżki procentowe, kwotowe lub gratisy	☒	☒
87	System umożliwia tworzenie promocji i ofert specjalnych na wybrany asortyment dla wybranych grup klientów. Promocje mogą być określone w czasie i dotyczyć produktów z wybranej kategorii, wybranego producenta, dostawcy lub związane z konkretnym parametrem produktu	☒	☒
88	Platforma B2B umożliwia wysyłkę wiadomości e-mail w postaci newsletterów do wszystkich lub wybranych klientów, system umożliwia wysyłkę indywidualnych ofert na e-mail klienta	☒	☒

89	Możliwość realizacji rozbudowanych strategii content marketingowych dzięki możliwości prowadzenia bloga wraz z osadzaniem w nich produktów przez prosty edytor stron CMS	☒	☒
90	Platforma B2B udostępnia szereg rozwiązań optymalizacyjnych pod kątem SEO, szczególnie istotne w przypadku modelu sprzedaży otwartego na ruch B2C z wyszukiwarek	☒	☒
91	System umożliwia integracje z popularnymi systemami reklamowymi, pozwala tworzyć plik produktowy na potrzeby reklam Google Ads, Facebook Ads, porównywarek i remarketingu	☒	☒
92	Platforma B2B umożliwia prostą integrację z systemem statystyk Google Analytics	☒	☒
93	System umożliwia zaawansowane zarządzanie wyszukiwarką na stronach platformy	☒	☒
94	Szerokie możliwości zastosowania cross i up-sellingu na stronach platformy, np. "klienci, którzy kupili ten produkt, kupowali także" lub "ten produkt występuje też w następujących pakietach produktów"	☒	☒
95	Możliwość prezentowania na karcie produktu sekcji z rabatami, które obecnie można zastosować do produktu	☒	☒
96	Platforma B2B umożliwia utworzenie automatycznych reguł wysyłki wiadomości o porzuconych koszykach na platformie, system pozwala utworzyć dowolną sekwencję maili i zaplanować ich wysyłkę w określonych odstępach czasu od utworzenia i porzucenia koszyka przez klienta	☒	☒
97	Możliwość zdefiniowania sekwencji follow-up'ow, czyli wiadomości e-mail do odbiorców spełniających określone kryteria (np. wartość zakupów przekroczyła X, nie wrócili na zakupy od Y dni itp.)	☒	☒
98	Platforma B2B umożliwia tworzenie dedykowanych podstron landing page w ramach serwisu pod kątem akcji specjalnych	☒	☒
99	Platforma B2B umożliwia generowanie formularzy rejestracji do osadzania na zewnętrznych stronach w celu pozyskiwania leadów / rejestracji na platformie w innych witrynach	☒	☒
100	Możliwość tworzenia/osadzania na stronach platformy dedykowanych gazetek promocyjnych wraz z mapowaniem wielu produktów na każdej podstronie	☒	☒
101	Możliwość wyświetlania powiadomień marketingowych o tym, co dzieje się na platformie w stylu "użytkownik X zakupił właśnie produkt Y" itp.	☒	☒

102	Możliwość odczytania źródła ruchu nowych użytkowników i przypisanie ich do odpowiedniej grupy klientów (np. ruch z Ceneo może trafiać do innej grupy niż pozostali)	☐	☒
103	Platforma B2B umożliwia wysyłkę notyfikacji w postaci powiadomień Web Push przesyłanych do klientów, którzy wyrazili zgodę na odbieranie powiadomień z platformy	☐	☒
Administrator / Logistyka			
104	Platforma B2B jest zintegrowana z popularnymi przewoźnikami oraz największymi brokerami usług kurierskich	☒	☒
105	Platforma B2B umożliwia generowanie protokołów dostawy	☒	☒
106	Platforma B2B w zależności od dostępności asortymentu może oferować zamawiającym różne sposoby dostawy zamówienia typu kompletne (po zebraniu całości towaru) lub natychmiastowe (wysyłka towaru dostępnego od razu, następnie dostawy pozostałych produktów)	☒	☒
107	Platforma B2B umożliwia dodanie specjalnych warunków dostawy dla pojedynczych produktów	☒	☒
108	Platforma B2B umożliwia tworzenie wielu zakresów cenowych lub wagowych dla sposobów dostawy	☒	☒
109	Platforma B2B pozwala na zdefiniowanie sposobów i kosztów dostawy w zależności od strefy dostawy (województwo, region, kraj lub inna zdefiniowana strefa typu miasto/powiat)	☒	☒
110	System daje możliwość wyliczania kosztów dostawy na podstawie wagi gabarytowej	☒	☒
111	W zależności od modelu współpracy z klientami istnieje możliwość generowania protokołów zwrotu, reklamacji, zniszczenia towaru	☒	☒
112	Platforma B2B umożliwia skonfigurowanie kalendarza dostaw i wybór przez zamawiającego terminu i sposobu dostawy	☒	☒
113	System może prezentować klientowi datę dostawy towaru uwzględniając zmienne czynniki tj. dostępność produktu, termin i godzina zamówienia, dni wolne, szybkość dostawy wybranym środkiem transportu	☒	☒
114	Platforma B2B może wspierać kompletację zamówień	☐	☒

115	Platforma B2B może obsługiwać wiele magazynów oraz wspierać systemowo działalność w modelu omnichannel (wiele punktów sprzedaży z wieloma magazynami i magazynem centralnym)	☐	☒
Administrator / Płatności			
116	Administrator może zdefiniować standardowe metody płatności na platformie jak np. przelew bankowy lub płatność przy odbiorze	☒	☒
117	Administrator może uruchomić przelewy elektroniczne. Platforma jest zintegrowana z popularnymi systemami płatności online jak PayU, Tpay, Przelewy24	☒	☒
118	Platforma B2B może być zintegrowana z innymi operatorami płatności m.in.: SofortBanking, PayPal i inne międzynarodowe	☒	☒
119	System umożliwia integrację płatności ratalnych i płatności typu zapłać po zakupie dla klientów detalicznych	☒	☒
120	Administrator może przypisać rachunki płatności do grup lub indywidualnie do klientów	☒	☒
121	Administrator może włączyć oferowanie płatności odroczonych dla grupy klientów lub klienta z indywidualnym terminem płatności	☒	☒
122	Administrator może włączyć limity kupieckie w wysokości definiowanej dla grupy lub indywidualnie dla klienta	☒	☒
123	Administrator może uruchomić finansowanie przez leasing operacyjny. Platforma jest zintegrowana z popularnymi systemami leasingowymi, np. leaselink, raiffeisen leasing	☒	☒
124	System umożliwia monitorowanie płatności i automatyzację windykacji należności w przypadku przekroczenia limitów zakupowych lub nieopłacenia płatności odroczonych	☐	☒
Administrator / Raportowanie			
125	Administrator może generować raporty z obrotów sprzedaży w poszczególnych kategoriach	☒	☒
126	Administrator może generować raporty z obrotów z poszczególnymi klientami	☒	☒
127	Administrator może generować raporty związane z dostępnością i stanami produktów	☒	☒

128	Administrator może generować raporty z obrotów zależne od handlowca	☒	☒
129	Administrator może generować raporty związane z popularnymi produktami i kategoriami	☒	☒
130	Administrator może generować raporty związane z zapytaniami do wyszukiwarki platformy B2B wpisywanymi przez użytkowników	☒	☒
131	Administrator może generować raporty zdefiniowane indywidualnie pod potrzeby Dyrektora sprzedaży lub klienta dostępne w panelu klienta	☐	☒
Administrator / Konfiguracja			
132	Zarządzanie kontami pracowników na platformie	☒	☒
133	Zdefiniowane role pracowników - poziomy uprawnień i dostępów do poszczególnych danych	☒	☒
134	Zarządzanie regułami podatkowymi i krajami dla których oferta jest dostępna	☒	☒
135	Definiowanie punktów sprzedaży w przypadku modelu omnichannel	☒	☒
136	Zarządzanie wersjami językowymi i walutami dostępnymi na platformie	☒	☒
137	Zarządzanie dostępem do API platformy w tym definiowanie metod dostępnych w API	☒	☒
Klient / Katalog produktów			
138	Przeglądanie katalogu produktów na standardowych lub indywidualnych warunkach handlowych	☒	☒
139	Możliwość składania zamówień lub zapytań o produkty z katalogu	☒	☒
140	Możliwość zapoznania się ze szczegółami produktów w tym niezbędnymi zasobami jak karty charakterystyki, obiekty 3d i inne w zależności od branży	☒	☒
141	Możliwość oceny produktów	☒	☒
142	Możliwość tworzenia wielu list ulubionych produktów	☒	☒

143	Możliwość szybkiego porównywania produktów	☒	☒
144	Możliwość budowania wielu koszyków dla różnych rodzajów zamówień	☐	☒
Klient / Zamówienia			
145	Możliwość złożenia zamówienia zgodnie ze standardowymi lub indywidualnymi warunkami płatności i dostawy	☒	☒
146	Możliwość tworzenia wielu list zakupowych i generowanie zamówień z list zakupowych	☒	☒
147	Możliwość pozostawienia komentarza do zamówienia lub indywidualnie do produktów wchodzących w skład zamówienia	☒	☒
148	Możliwość akceptowania zamówień z subkont w strukturze zakupowej	☒	☒
149	Możliwość integracji z systemami zakupowymi klientów korporacyjnych (posiadamy rozwiązania pod kątem integracji z katalogami OCI, Smartbuy i łatwo dostosowujemy inne typu punchout);	☒	☒
150	Możliwość tworzenia wielu koszyków do zamówienia	☐	☒
Klient / Panel klienta			
151	Wgląd i edycja podstawowych danych konta klienta	☒	☒
152	Dodawanie i edycja wielu adresów dostawy	☒	☒
153	Dodawanie i edycja danych do faktury	☒	☒
154	Zarządzanie listami zakupowymi	☒	☒
155	Dostęp do kuponów rabatowych	☒	☒
156	Wgląd i zarządzanie zgodami marketingowymi zgodnie z RODO	☒	☒

157	Wgląd w zdefiniowane indywidualnie warunki handlowe	☒	☒
158	Wgląd w historię zamówień i łatwe ponawianie zamówień	☒	☒
159	Wgląd i pobieranie dokumentów wygenerowane do zamówień	☒	☒
160	Dodawanie i edycja wielopoziomowej struktury zakupowej w tym limity zakupowe na poszczególne działy w firmie	☒	☒
161	Przeglądanie i akceptacja zamówień z subkonta w przypadku konta administratora	☒	☒
162	Obsługa zgłoszeń reklamacyjnych i wgląd w historię reklamacji	☒	☒
	Powiadomienie e-mail		
163	Wiadomość zostanie wysłana do administratora, gdy nowy klient zarejestruje się na platformie	☒	☒
164	Wiadomość jest wysyłana do klienta, gdy rejestruje się na stronie z informacją, że oczekuje na akceptację konta	☒	☒
165	Wiadomość jest wysyłana do klienta, gdy rejestruje się na stronie	☒	☒
166	Wiadomość zostanie wysłana do administratora po złożeniu nowego zamówienia	☒	☒
167	Wiadomość jest wysyłana do klienta po złożeniu nowego zamówienia	☒	☒
168	Wiadomość jest wysyłana do klienta, gdy administrator aktualizuje status zamówienia	☒	☒
169	Wiadomość jest wysyłana do klienta po zatwierdzeniu / odrzuceniu konta klienta	☒	☒
170	Wiadomość jest wysyłana do klienta zgodnie ze zdefiniowanymi statusami zamówień	☒	☒
171	Wiadomość jest wysyłana do administratora i klienta w przypadku zapytania o dostępność produktu	☒	☒

Przykłady funkcjonalności indywidualnych SOHO B2B

Funkcjonalności dedykowane są realizowane w ramach godzin wsparcia i rozwoju po uruchomieniu platformy.

Przykłady funkcjonalności indywidualnych:

- Możliwość zaawansowanego zarządzania wielopoziomową strukturą kont klienckich, np. zarządzanie dostępnością asortymentu z poszczególnych kategorii dla subkont
- Możliwość zamówienia usługi z terminem realizacji, np. nocleg w wybranym z kalendarza terminie
- Możliwość tworzenia grup zakupowych przez klientów platformy B2B (duże zamówienie rozbite na wielu użytkowników)
- Możliwość uruchomienia modułu marketplace na platformie umożliwiającego innym producentom i dostawcom sprzedaż za pośrednictwem platformy
- Możliwość zintegrowania dowolnego systemu zewnętrznego wspierającego połączenie przez API
- Możliwość stworzenia zaawansowanych raportów wysyłanych automatycznie do klientów lub handlowców