

Tako so v agenciji noviSplet razvili napredno spletno trgovino za ljubitelje pijač

Zdi se, da se končno tudi panoga gostinstva, potem ko je bila v pandemiji ena najbolj prizadetih, počasi digitalizira. Medtem ko se večina restavracij in barov naročil zalog še vedno loteva po analognem postopku stikov s komercialisti, so pri digitalni agenciji noviSplet razvili spletno trgovino za prodajo vina in drugih alkoholnih ter brezalkoholnih pijač.

Tako se tudi pri nas povečuje število gostincev, ki se dobro zavedajo prednosti spletnega poslovanja. S tem se bistveno zmanjšajo človeške napake pri vnosu naročil in obračunih, predvsem pa uporaba digitalnih poti gostinskim podjetjem prihrani veliko časa. Digitalne platforme za oddajanje in nadzor naročil gostincem med drugim omogočajo poznavanje zaloga v realnem času in avtomatizirano osveževanje naročil.

Naročnik je v sodelovanju z digitalno agencijo noviSplet trgu ponudil izpopolnjeno distribucijsko in prodajno mrežo alkoholnih in brezalkoholnih pijač. Ni pa spletna trgovina namenjena izključno B2B-kupcem iz panoge gostinstva. Pijače si lahko ogleda in naroči vsak posameznik. Eden od ciljev spletne trgovine je bil ljudem približati pester izbor vin prek spleta.

Dodelani filtri za iskanje vin in pester izbor vsebin

K tako obširnemu projektu so pri agenciji noviSplet pristopili celostno. Še pred izdelavo spletne trgovine so za novonastalo blagovno znamko izdelali CGP - celostno grafično podobo (logotip, tipografija, tiskani materiali, reklamne ta-



MATEJ KOLAKOVIČ

■ V agenciji noviSplet že 18 let skrbijo za strategijo, spletno oblikovanje, programiranje, podporo in oglaševanje spletnih strani svojih naročnikov.

ble). Zaradi kompleksne zasnove je spletna trgovina zahtevala veliko načrtovanja in usklajevanja med izkušenimi strokovnjaki agencije noviSplet in naročnikom.

Ključno je bilo, da je (pred) ogled produktov posamične produktne skupine pregleden in da ponuja vse osnovne informacije. Filtri iskanja so izjemno izpopolnjeni, to predvsem velja za kategorijo vin. Če obiskovalec ve, kaj želi, so mu na voljo filtri po stilu, sorti, državi porekla, regiji, letniku ... Izdelkom so dodani primerljivi, priporočilni ali dopolnilni izdelki, ki še dodatno pospešijo prodajo.

Da bi pustili sledi v distribuciji ter prodaji vina in širjenju vinske kulture v slovenskem prostoru, so po nasvetih strokovnjakov z agencije noviSplet dali velik poudarek kakovostnim vsebinam. Med drugim so izbranemu krogu vinarjev

namenili celotne podstrani za predstavitev vin, ki so del spletne ponudbe.

B2B-platforma, povezana z ERP-sistemom

Za spletno trgovino je bila oblikovana in razvita ločena B2B-platforma, ki ima popolnoma drugače zasnovano vstopno stran. Z vpisom v platformo lahko poslovni partnerji izdelke kupijo po posebnih partnerskih cenah. S pomočjo API-vmesnika je bila vzpostavljena povezava z ERP-sistemom, v katerem so definirani vsi B2B-kupci in njihovi dogovorjeni rabati. Povratno se v ERP zapišejo vsa naročila.

Kako spletna trgovina deluje na primeru posamičnega kupca, gostinskega podjetja? Spletna trgovina za prodajo vina in drugih alkoholnih ter brezalkoholnih pijač omogoča prijavo za fizične uporabni-

ke (B2C) in dodatno za poslovne partnerje (B2B), ki so vpisani v zalednem sistemu ERP. Register teh poslovnih partnerjev se dnevno osvežuje, B2B-uporabnik pa se mora registrirati sam. Po uspešni prijavi se poslovnemu uporabniku odpre prilagojena vstopna stran, ki se od spletne trgovine za B2C loči po prilagojenem logotipu, barvah, izpostavljenih novicah in akcijah.

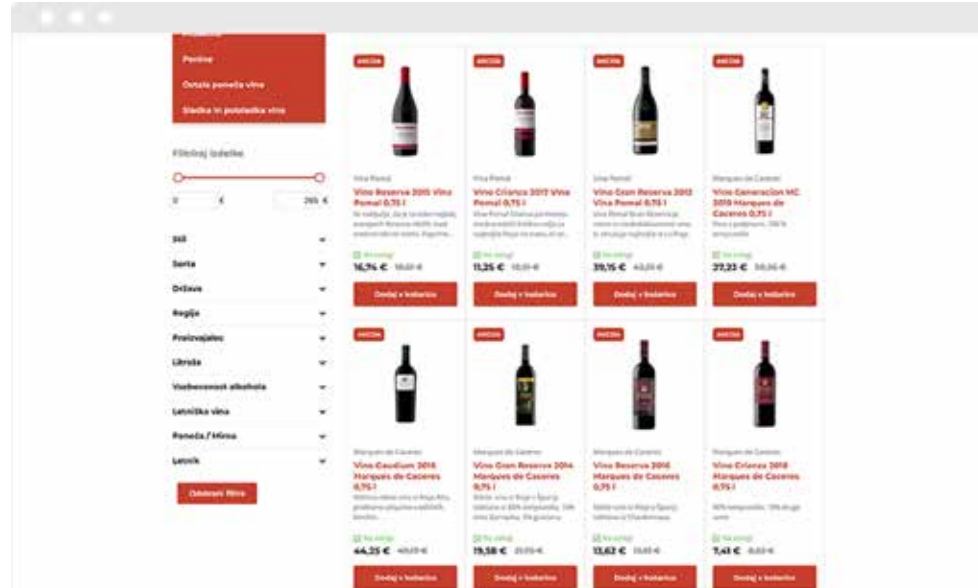
Glavni meni in produktne strani so identične kot v spletni trgovini za B2C, cene pa se razlikujejo. Vsak B2B-partner ima cenik in popuste, predhodno dogovorjene in definirane v ERP-sistemu, iz katerega spletna trgovina črpa podatke.

Nakup kjerkoli in kadarkoli

Prek B2B-platforme je poslovnim partnerjem omogočen nakup izbranih izdelkov praktično kjerkoli in kadarkoli, naročilo pa je lahko prevzeto ali osebno ali pa dostavljeno z izbrano dostavno službo v najkrajšem možnem času. Osrednji cilj B2B-platforme je digitalizacija procesa naročanja blaga v gostinstvu, saj lahko gostinec naročilo odda in plača z nekaj kliki, izdelke pa prejme v zelo kratkem času ali pa jih osebno prevzame že naslednji dan.

Vsak spletni trgovec ima svoje specifične poslovanja, zato potrebuje prilagojeno e-commerce platformo. V agenciji noviSplet poskrbijo za učinkovito zasnovo, odlično uporabniško izkušnjo, sodobno oblikovanje in kakovostno izvedbo, kar je ključnega pomena za rastočo spletno prodajo.

Vsebinsko omogoča Atribut, d. o. o.



■ Poleg ljubiteljev vina, ki lahko odslej nakupujejo v novi spletni trgovini, so se napredne B2B-platforme z integracijo s sistemom ERP najbolj razveselili gostinci.

MINISTER ZA ZDRAVJE OPOZARJA: PREKOMERNO UŽIVANJE ALKOHOLA ŠKODUJE ZDRAVJU