



L'ORÉAL

Asseco Business Solutions zdigitalizowało kanał dystrybucji produktów REDKEN w L'Oréal Polska

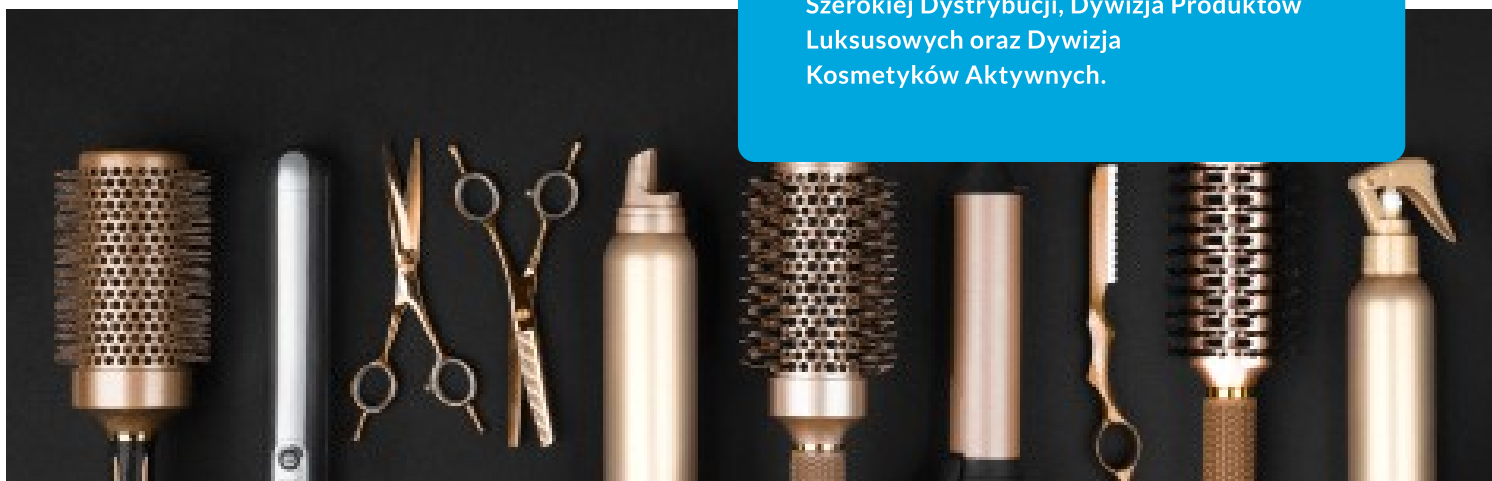
L'Oréal Polska uruchomiło platformę e-Commerce B2B, za pomocą której salony fryzjerskie mogą samodzielnie zamawiać produkty L'Oréal marki REDKEN i wygodnie kontaktować się z producentem online. Wdrożone rozwiązanie Connector B2B by Asseco stanowi obecnie jedyny kanał dystrybucji kosmetyków REDKEN do setek profesjonalistów w całej Polsce.

REDKEN – marka dla profesjonalistów

REDKEN to marka kosmetyków do koloryzacji, pielęgnacji i stylizacji włosów, znajdująca się w ofercie koncernu L'Oréal. Od kilkudziesięciu lat korzystają z niej fryzjerzy, stylisty oraz konsumenci na całym świecie. Klienci profesjonalni, stosujący produkty REDKEN w swojej pracy, otrzymują dodatkowe wsparcie od L'Oréal. Firma pomaga im w ciekawy sposób podnosić kwalifikacje oraz rozwijać praktyczne umiejętności fryzjerskie.

L'Oréal w Polsce

L'Oréal Polska jest częścią międzynarodowego koncernu kosmetycznego – Grupy L'Oréal, która oferuje produkty kosmetyczne 36 marek w 150 krajach świata. Firma działa na polskim rynku od blisko 30 lat i posiada w swoim portfolio ponad 20 marek kosmetyków do stylizacji, pielęgnacji i koloryzacji włosów, a także produktów do pielęgnacji skóry i do makijażu. Spółka L'Oréal Polska jest podzielona na 4 dywizje: Dywizja Produktów Profesjonalnych, Dywizja Produktów Szerokiej Dystrybucji, Dywizja Produktów Luksusowych oraz Dywizja Kosmetyków Aktywnych.



30

lat na rynku

20

marek

4

dywizje
produktowe

Wirtualny kanał dystrybucji marki REDKEN

Platforma e-Commerce od Asseco Business Solutions pozwoliła na integrację Dywizji Produktów Profesjonalnych L'Oréal Polska z salonami fryzjerskimi w obszarze sprzedaży. Umożliwiło to jej przeniesienie większości działań handlowych i dystrybucyjnych do rzeczywistości wirtualnej (kanał online).

Możliwości funkcjonalne



Oferta



Warunki handlowe



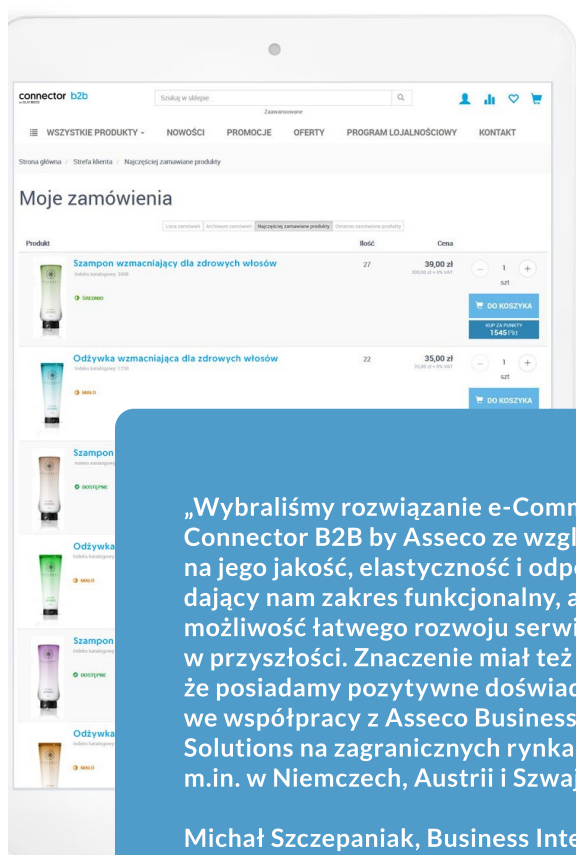
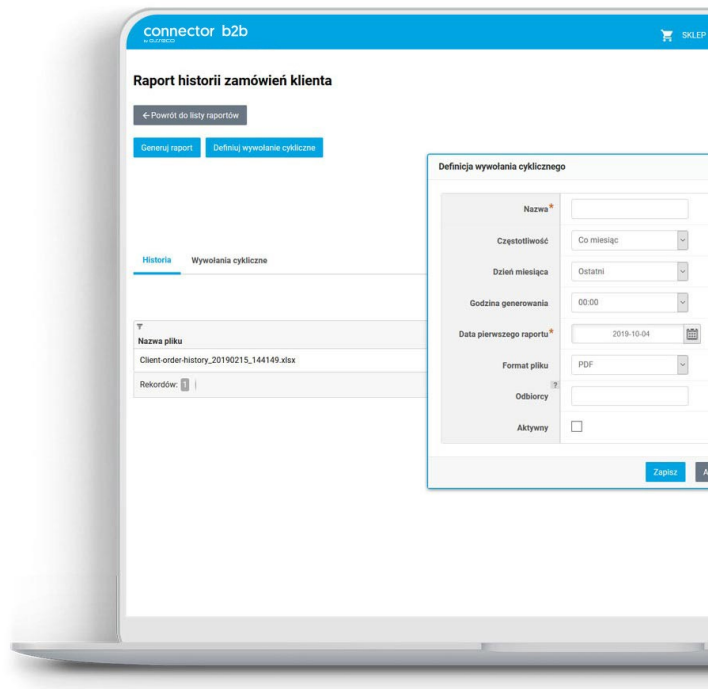
Zamówienia



Dokumenty handlowe



Historia współpracy



„Wybraliśmy rozwiązanie e-Commerce Connector B2B by Asseco ze względu na jego jakość, elastyczność i odpowiadający nam zakres funkcjonalny, a także możliwość łatwego rozwoju serwisu w przyszłości. Znaczenie miał też fakt, że posiadamy pozytywne doświadczenia we współpracy z Asseco Business Solutions na zagranicznych rynkach, m.in. w Niemczech, Austrii i Szwajcarii”.

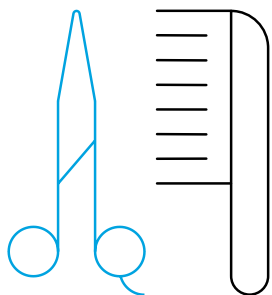
Michał Szczepaniak, Business Intelligence Manager w L'Oréal Polska Sp. z o.o.

Za pomocą serwisu internetowego Connector B2B by Asseco salony fryzjerskie mogą samodzielnie:

- przeglądać zawsze aktualną ofertę produktów REDKEN,
- uzyskać stały dostęp do informacji o bieżących warunkach handlowych i rabatach,
- składać zamówienia na wybrane produkty i monitorować ich status,
- zaciągać zamówienia z systemu zarządzania salonem (excel),
- rozliczać się w oparciu o faktury elektroniczne oraz pobierać dokumenty pdf,
- przeglądać historyczne dokumenty (np. faktury) i kontrolować przeterminowane należności,
- realizować dostawy w modelu „next business day”.

Opinie użytkowników

Jak współpracujące z L'Oréal Polska salony fryzjerskie oraz administratorzy oceniają platformę e-Commerce Connector B2B by Asseco?



Opinia salonu fryzjerskiego:

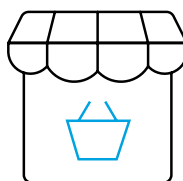
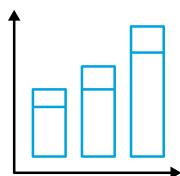
Serwis Connector B2B by Asseco jest przejrzysty, prosty w obsłudze oraz przyjemny dla użytkownika. Zawiera wiele przydatnych dla nas funkcji i informacji. Platforma bardzo usprawniła proces realizacji zakupów i przyspieszyła ich dostawy.



Opinia administratora:

Connector B2B by Asseco posiada czytelny interfejs, umożliwia łatwą nawigację i sprawne zarządzanie treścią. Bardzo wiele rzeczy można realizować w systemie samodzielnie. Ceny sobie także możliwość szybkiego kontaktu z opiekunem w Asseco Business Solutions w razie potrzeby.





Korzyści

Oparcie procesu dystrybucji produktów REDKEN o kanał online pozwoliło firmie L'Oréal na zmniejszenie kosztów sprzedaży, wyeliminowanie barier geograficznych, zachowanie ciągłości działań handlowych oraz przyspieszenie procesu zamówień.

Dla salonów fryzjerskich jest to przede wszystkim duża wygoda i możliwość zamawiania towaru w dowolnym momencie, z dowolnego miejsca - w oparciu o dostępne od ręki aktualne i spersonalizowane informacje handlowe. Platforma jest ponadto źródłem wiedzy na temat zrealizowanych zamówień, dokonanych płatności, specyfikacji produktów, nowości, promocji itp.

Plany

L'Oréal Polska stale rozwija wdrożone rozwiązanie e-Commerce – zakres sklepu Connector B2B by Asseco jest rozszerzany o zamówienia hurtowe. Dodawane są do niego także kolejne marki Dywizji Produktów Profesjonalnych.

Dodanie kanału online pozwoli usprawnić proces składania zamówień i oszczędzić czas handlowców podczas wizyt w salonach – zamiast przyjmować i rejestrować zamówienie w systemie, będą mogli przeznaczyć ten czas na budowanie relacji z klientem. Salony fryzjerskie nie będą też musiały czekać do kolejnej wizyty. Jeśli skończy im się towar, zamówią go szybko online.

„Platforma Connector B2B by Asseco skutecznie wspiera proces dystrybucji produktów REDKEN w kanale online. Uzgodniony zakres funkcjonalny został w całości odzwierciedlony w rozwiązaniu i zaimplementowany przez Asseco Business Solutions, i działa bez zarzutu. Ponadto sam proces wdrożenia przebiegł bardzo sprawnie oraz w zgodzie z najlepszymi praktykami. W każdej chwili mogliśmy liczyć na wsparcie ze strony dostawcy, jego szybką reakcję i gotowość do rozwiązywania pojawiających się problemów. Uważamy, że Asseco Business Solutions jest rzetelnym, nowoczesnym i zaufanym dostawcą systemów informatycznych oraz doświadczonym doradcą biznesowym”.

Michał Szczepaniak, Business Intelligence Manager w L'Oréal Polska Sp. z o.o.

