



Электронная торговля – важная сервисная составляющая современного бизнеса

Изобретение Интернета резко изменило процесс взаимодействия между людьми: объем информации увеличился в разы, время ее передачи сократилось до нескольких секунд, а территория охвата – практически весь земной шар. Благодаря этому электронные носители все больше и больше вытесняют бумажные, а Интернет-магазины с каждым годом наращивают долю своего присутствия на рынке за счет использования систем электронной торговли.

Электронная торговля – это продажа товаров, выполнение работ и оказание услуг, реализуемое с использованием современных технологий: Интернета, корпоративных сетей и электронного обмена документами. Опыт использования систем электронной торговли показывает, что производственные компании благодаря этим системам могут добиться снижения внутренних организационных затрат на закупки до 20%, в несколько раз сократить продолжительность процесса документооборота, а количество возможных ошибок снизить до нуля.

Компания «ТБМ», заботясь о своих клиентах, уделяет большое внимание продвижению передовых технологий. Именно поэтому в 2007 году был разработан новый современный сервисный продукт – электронная торговля (ЭТ), представленный на web-сайте www.tbm.ru.

После приобретения навыков работы в ЭТ, клиенты «ТБМ» с удовольствием обнаруживают, что формирование заявки и получение счета за товар происходит в 5 – 10 раз быстрее традиционных способов, заявка на покупку защищена от любой корректировки по ассортименту и количеству со стороны сотрудника «ТБМ», а время поставки определяет сам клиент.

За короткий отрезок времени (от 2 до 5 минут) клиент получает сформированный системой ЭТ счет на заказанный товар и видит в Интернете этапы формирования поставки. Это позволяет эффективнее использовать людские и материальные ресурсы: минимизировать складской запас, подготовить процесс приемки товара по доставке.

Процедура работы с дефицитом, реализованная в ЭТ, позволяет иметь информацию об ожидаемых сроках его поставки, при этом не нужно дополнительно включать этот товар в последующие заявки.

Система электронной торговли «ТБМ» нацелена на экономию времени покупателей, так как для совершения стандартных процедур достаточно всего лишь нескольких кликов мышки. С другой стороны, клиент сам определяет время контакта, поскольку система активна круглосуточно, семь дней в неделю. Уже сейчас те клиенты, которые познакомились с системой ЭТ, не представляют себе возврата к старым способам работы. На сегодняшний день через систему электронной торговли «ТБМ» работают более 4000 компаний, причем доля приверженцев электронных закупок постоянно увеличивается.

Компания «ТБМ» работает в тесном взаимодействии со своими клиентами: постоянные опросы и исследования позволяют совершенствовать систему электронной торговли, делая ее более удобной и открытой. Пожелания клиентов учитываются

ТБМ
Комплекующие для окон, дверей, стеклопакетов и мебели.

Помощь | О компании | Новости | Тех.каталоги | Прайс-лист | Контакты | Доставка | Электронная торговля

Заявки
Счета
Дефицит
Взаимозачеты
Клиентские заказы
Расчет створок
Личные данные
Выход

Курс EUR: 40.8047 RUB
Курс USD: 29.9484 RUB

Добро пожаловать в систему электронной торговли компании Т.Б.М.

Для создания заявки в Компанию Т.Б.М. выберите пункт меню [Заявки](#).

Для операций со счетами выберите пункт меню [Счета](#).

Для просмотра взаимозачетов выберите пункт меню [Взаимозачеты](#).

В пункте меню Взаимозачеты можно установить параметры по умолчанию для удобства работы с системой электронной торговли.

Для работы с вопросом недели выберите пункт меню [Опрос недели](#).

Для просмотра статистики по вопросу недели выберите пункт меню [Статистики по вопросам недели](#).

Вопрос недели

Как, на Ваш взгляд, можно оценить уровень технических консультаций и обучения, проводимых выездными менеджерами ТБМ?

Высокий уровень	(57.15%)
Средний уровень	(14.29%)
Низкий уровень	(4.77%)
У нас консультации вообще не проводятся	(9.53%)
Другое	(14.29%)

Всего проголосовало: 21

[Результаты предыдущих опросов](#)

Комплекующие для окон, дверей, стеклопакетов и мебели.

Помощь | О компании | Новости | Тех.каталоги | Прайс-лист | Контакты | Доставка | Электронная торговля

Вы работаете по незашифрованному протоколу. Чтобы воспользоваться шифрованным соединением, перейдите по ссылке.

Счета

Дата с: 01.01.2010 | Дата по: 31.12.2010 | Фильтр

Поиск по номеру: Поиск

Фирма: Все Обновить

	Номер	Дата	Дата доставки	Статус	Сумма	Заявка
☞	15	19.02.2010	25.02.2010	Товар отгружен	1,65	№2 от 05.02.2010
☞	14	19.02.2010	25.02.2010	Товар отгружен	19976,22	№2 от 05.02.2010
☞	8	05.02.2010	06.02.2010	Товар отгружен	13,65	№3 от 05.02.2010
☞	1	26.01.2010	27.01.2010	Товар отгружен	6782,88	№1 от 26.01.2010

Курс EUR: 40.8047 РУБ
Курс USD: 29.9484 РУБ

© 2007-2009 ЗАО Т.Б.М.

при дальнейшем развитии ЭТ. Так, после ежегодного опроса, в систему электронной торговли «ТБМ» были внедрены новые функции и дополнительные возможности.

■ **Поиск по номерам заявок и счетов.** Это значительно упростило задачу поиска нужного счета и отслеживания его статуса. Более того, если клиент помнит лишь часть номера, то система поиска отображает полный список счетов/заявок, в номерах которых встречается искомая комбинация.

■ Для списка счетов реализовано **графическое отслеживание** стадий прохождения счета. Теперь клиент в интуитивно понятном интерфейсе видит, что происходит с его счетом.

■ Расширены **возможности переписки** клиентов с менеджерами из ЭТ. Теперь ни одно письмо не потеряется, так как можно нажатием лишь одной кнопки посмотреть и распечатать всю историю переписки по конкретной заявке.

■ При составлении заявки клиент ЭТ может сам выбрать **способ обработки заявки и тип оплаты.** Это особенно удобно для тех, кто пользуется автоматическими режимами подтверждения счетов, дефицита и т. д.

■ В разделе **«Распродажа»** удобный интерфейс позволяет сразу увидеть старую и новую цену, наличие товара на складе и возможную дату поставки.

■ **Входящими сообщениями и рассылками** теперь управляет сам клиент — он выбирает только те сообщения, которые действительно хотел бы получать, или может вовсе отказаться от рассылки.

ООО «Северные окна» (г. Сыктывкар), один из ведущих производителей окон в Республике Коми, на рынке окон ПВХ с 2006 г.

«Наша компания уже второй год работает с системой электронной торговли «ТБМ», потому что это очень удобно и надежно. Принцип работы нашей компании на рынке — частые регулярные поставки с минимальным складом, поэтому ошибки в заявке могут стоить нам дорого (простои, недовольство клиентов и т. д.). Несмотря на то, что ближайший к нам филиал «ТБМ» находится в 450 км в г. Кирове, мы не чувствуем этого расстояния: заказ через электронную торговлю и налаженная система поставок нивелируют территориальную разницу. Электронная торговля позволяет нашей компании не только экономить время на

выписке заявок, но также помогает оптимизировать складские запасы. Благодаря системе ЭТ мы храним ровно столько материалов, сколько требуется для изготовления заказов в короткий промежуток времени. Мы знаем, что те материалы, которые потребуются нам в ближайшей перспективе, будут своевременно доставлены на склад. Это дает возможность не «замораживать» оборотные средства в материалах и не «раздувать» складские площади. Поэтому мы можем предложить своим клиентам оптимальные цены и выдерживать высокую конкуренцию на оконном рынке».

Электронная торговля — именно тот инструмент, который позволяет решать многие проблемы и дает возможность существенно повысить эффективность работы компании в условиях высокой динамики современного рынка.

Компания «ТБМ»
141006, Московская обл.,
г. Мытищи, Волковское шоссе, вл. 15
Тел.: +7 (495) 380-1827, 380-1828
www.tbm.ru