



4 ГОДА · ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАРТНЁР В РАЗВИТИИ ПОРТАЛА ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

Аврора перевела работу с поставщиками с почты в отдельную платформу.

Аврора – мультимаркет с 1900+ магазинами.

За такой сетью стоят сотни поставщиков, и до 2023 года вся работа с ними – объёмы, цены, отчётность – держалась на почте и таблицах. Мы построили отдельный защищённый портал и уже 4 года развиваем его как технического партнёра: от первого запуска до новых возможностей, которые выходят и сегодня.

1900+

магазинов мультимаркет-сети по Украине

4

года непрерывного партнёрства

Сотни

поставщиков работают в кабинете

2023 →

платформа в постоянной эксплуатации

Почта и таблицы не выдерживали масштаба сети

❗ ДО 2023 · ЧТО ТОРМОЗИЛО РАБОТУ

- ✗ Ручное сведение объёмов и цен от десятков партнёров отнимало много времени у категорийных менеджеров
- ✗ Ошибки при ручном переносе коммерческих параметров влияли на расчёты
- ✗ Согласование изменений растягивалось на дни из-за долгой переписки без единой точки правды
- ✗ Коммерчески чувствительная информация передавалась почтой без отдельного защищённого контура
- ✗ С ростом сети нагрузка росла пропорционально: каждый поставщик работал в своём формате, и унифицировать данные становилось всё сложнее

Вместо того чтобы улучшать обмен файлами, мы предложили другой подход – **отдельный кабинет, где каждый поставщик работает с сетью напрямую**. И остались рядом, чтобы развивать его дальше.

От первого запуска до постоянного развития

2023

● Запуск платформы

Построили ядро кабинета поставщика: защищённую авторизацию с разграничением ролей, профиль компании и отчётность по сотрудничеству с сетью. Параллельно провели отдельный цикл тестирования и усиления защиты данных для работы с коммерчески чувствительной информацией.

2024

○ Операционное планирование

Согласование текущих рабочих вопросов с Авророй прямо в кабинете – вместо переписки вокруг каждого случая. Расширили отчётность по бракованным товарам и добавили блок с новостями и документами, чтобы поставщики имели актуальный статус без запросов менеджеру.

2025

○ Коммерческие условия в цифре

Перенесли часть согласований коммерческих условий по ценообразованию в электронный формат со встроенными проверками корректности данных. Добавили сравнение фактических показателей с плановыми целями и обратную связь от поставщиков прямо в кабинете.

2026

● Новый масштаб

Расширили платформу новыми разделами под рост ассортимента и операционных процессов, улучшили контроль бракованных товаров, добавили более детальную аналитику продаж и усилили контроль и аудит действий пользователей в системе.

Какую ручную работу мы сняли с бизнеса

Каждое решение убирает конкретную ручную операцию из работы категорийных менеджеров – и снижает зависимость от переписки.

01

было Ручное сведение данных от каждого поставщика отдельно

СТАЛО **Персональный кабинет с ролевым доступом:** поставщик сам вносит и видит свои данные в системе, а не отправляет их менеджеру почтой для ручного сведения.

02

было Подготовка отчётов вручную по запросу поставщика

СТАЛО **Аналитика формируется автоматически** и доступна поставщику напрямую – менеджеру больше не нужно вручную выгружать и отправлять цифры по каждому запросу.

03

было Долгое согласование цен и объёмов через переписку

СТАЛО **Подача и проверка условий прямо в кабинете:** система сама сверяет корректность данных по правилам сети, и цикл согласования, который длился дни, теперь занимает минуты.

04

было Разрозненная коммуникация без единой истории решений

СТАЛО **Каждое изменение фиксируется с датой, статусом и комментариями сторон** в одном месте – не нужно поднимать почтовую переписку, чтобы понять, на каком этапе вопрос.

05

было Медленный и ручной запуск нового ассортимента

СТАЛО **Пошаговый процесс подачи и проверки новых позиций с автоматической валидацией** – снимает с менеджеров рутинную проверку каждого поля вручную и ускоряет вывод товара в сеть.

Это не разовые доработки, а **процесс, который продолжается:** с каждым новым ручным узким местом, которое появляется в работе с поставщиками, мы переносим его в автоматизированную часть платформы.

БЕЗОПАСНОСТЬ ДАННЫХ

Почему Аврора доверяет платформе коммерчески чувствительную информацию

- ✓ Защищённая авторизация с разграничением ролей
- ✓ Отдельный защищённый контур для коммерчески чувствительных данных
- ✓ Контроль и аудит действий пользователей в системе

Мы не сдаём проект и не исчезаем. Каждое новое **узкое место** в работе с поставщиками мы переносим в автоматизированную часть платформы.

“

Надёжная и непосредственная работа вместе на протяжении четырёх лет. Начав с построения надёжного ядра кабинета, мы последовательно развивали платформу в соответствии с растущими потребностями бизнеса – наши задачи и требования каждый раз находили ответ в высоком качестве разработки, превращавшей идеи в функциональные решения.

Впечатлил профессиональный подход команды разработки: каждый этап был продуманным, с учётом как функциональных потребностей, так и технической надёжности системы. Разработчики слышали, быстро адаптировались к изменениям и не останавливались на достигнутом.

Результат – **платформа, которая реально упростила взаимодействие** и дала поставщикам инструменты для более эффективной работы. **На это можно положиться.**

ЮБ

Юрий Белаков

IT Product Manager, Аврора



Ваш бизнес тоже перерос **ручные процессы?**

Мы – партнёр, который замечает операционные узкие места раньше вас и остаётся рядом развивать решение дальше, а не сдаёт проект и исчезает.

Обсудить мой проект →

redchameleon.com.ua

Детали проекта Авроры – под NDA, как и детали каждого нашего клиента. Опыт – нет. На первом звонке разберём ваши задачи и покажем, как мы их уже решали.