4 РОКИ · ТЕХНІЧНИЙ ПАРТНЕР У РОЗВИТКУ ПОРТАЛУ ДЛЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

Аврора перевела роботу з постачальниками з пошти в окрему платформу.

Аврора – мультимаркет із 1900+ магазинами.

За такою мережею стоять сотні постачальників, і до 2023 року вся робота з ними – обсяги, ціни, звітність – трималась на пошті й таблицях. Ми побудували окремий захищений портал і вже 4 роки розвиваємо його як технічний партнер: від першого запуску до нових можливостей, які виходять і сьогодні.

1900+
магазинів мультимаркет-мережі по Україні

4
роки безперервного партнерства

Сотні
постачальників працюють у кабінеті

2023 →
платформа в постійній експлуатації

01 – ПРОБЛЕМА

Пошта й таблиці не витримували масштабу мережі

ДО 2023 · ЩО ГАЛЬМУВАЛО РОБОТУ

- Ручне зведення обсягів і цін від десятків партнерів забирало багато часу в категорійних менеджерів
- Узгодження змін розтягувалось на дні через довге листування без єдиної точки правди
- Зі зростанням мережі навантаження росло пропорційно: кожен постачальник працював у власному форматі, і уніфікувати дані ставало дедалі складніше
- Помилки при ручному перенесенні комерційних параметрів впливали на розрахунки
- Комерційно чутлива інформація передавалась поштою без окремого захищеного контуру

Замість того щоб покращувати обмін файлами, ми запропонували інший підхід – **окремий кабінет, де кожен постачальник працює з мережею напряму**. І залишились поруч, щоб розвивати його далі.

02 – ЕВОЛЮЦІЯ

Від першого запуску до постійного розвитку

2023

Запуск платформи

Побудували ядро кабінету постачальника: захищену авторизацію з розмежуванням ролей, профіль компанії та звітність по співпраці з мережею. Паралельно провели окремий цикл тестування й посилення захисту даних для роботи з комерційно чутливою інформацією.

2024

Операційне планування

Узгодження поточних робочих питань з Авророю прямо в кабінеті – замість листування навколо кожного випадку. Розширили звітність щодо бракованих товарів і додали блок з новинами й документами, щоб постачальники мали актуальний статус без запитів менеджеру.

2025

Комерційні умови в цифрі

Перенесли частину узгоджень комерційних умов щодо ціноутворення в електронний формат із вбудованими перевірками коректності даних. Додали порівняння фактичних показників з плановими цілями та зворотний зв'язок від постачальників прямо в кабінеті.

2026

Новий масштаб

Розширили платформу новими розділами під зростання асортименту й операційних процесів, покращили контроль бракованих товарів, додали детальнішу аналітику продажів та посилили контроль і аудит дій користувачів у системі.

03 – РІШЕННЯ ТА РЕЗУЛЬТАТ

Яку ручну роботу ми зняли з бізнесу

Кожне рішення прибирає конкретну ручну операцію з роботи категорійних менеджерів – і зменшує залежність від листування.

01

БУЛО Ручне зведення даних від кожного постачальника окремо

СТАЛО **Персональний кабінет із рольовим доступом**: постачальник сам вносить і бачить свої дані в системі, а не надсилає їх менеджеру поштою для ручного зведення.

02

БУЛО Підготовка звітів вручну на запит постачальника

СТАЛО **Аналітика формується автоматично** й доступна постачальнику напряму – менеджеру більше не потрібно вручну вивантажувати та надсилати цифри по кожному запиту.

03

БУЛО Довге узгодження цін і обсягів через листування

СТАЛО **Подання й перевірка умов прямо в кабінеті**: система сама звіряє коректність даних за правилами мережі, і цикл узгодження, що тривав дні, тепер займає хвилини.

04

БУЛО Розпорошена комунікація без єдиної історії рішень

СТАЛО **Кожна зміна фіксується з датою, статусом і коментарями сторін** в одному місці – не потрібно піднімати поштове листування, щоб зрозуміти, на якому етапі питання.

05

БУЛО Повільний і ручний запуск нового асортименту

СТАЛО **Покроковий процес подачі й перевірки нових позицій з автоматичною валідацією** – знімає з менеджерів рутинну перевірку кожного поля вручну і прискорює вихід товару в мережу.

Це не одноразові доопрацювання, а **процес, що триває**: з кожним новим ручним вузьким місцем, яке з'являється в роботі з постачальниками, ми переносимо його в автоматизовану частину платформи.

БЕЗПЕКА ДАНИХ

Чому Аврора довіряє платформі комерційно чутливу інформацію

- ✓ Захищена авторизація з розмежуванням ролей
- ✓ Окремий захищений контур для комерційно чутливих даних
- ✓ Контроль і аудит дій користувачів у системі

Ми не здаємо проєкт і зникаємо. Кожне нове вузьке місце в роботі з постачальниками ми переносимо в автоматизовану частину платформи.

“

Надійна та безпосередня робота разом протягом чотирьох років. Почавши з побудови надійного ядра кабінету, ми послідовно розвивали платформу відповідно до зростаючих потреб бізнесу – наші завдання та вимоги щоразу знаходили відповідь у високій якості розробки, що перетворювала ідеї на функціональні рішення.

Вразив професійний підхід команди розробки: кожен етап був обдуманим, з урахуванням як функціональних потреб, так і технічної надійності системи. Розробники чули, швидко адаптувалися до змін та не зупинялися на досягнутому.

*Результат – **платформа, яка реально спростила взаємодію** та дала постачальникам інструменти для більш ефективної роботи. **На це можна покладатися.***

ЮБ

Юрій Бєлаков

IT Product Manager, Аврора

Ваш бізнес теж переріс ручні процеси?

Ми – партнер, який помічає операційні вузькі місця раніше за вас і залишається поруч розвивати рішення далі, а не здає проєкт і зникає.

Обговорити мій проєкт →

redchameleon.com.ua

Деталі проєкту Аврори – під NDA, як і деталі кожного нашого клієнта. Досвід – ні. На першому дзвінку розберемо ваші задачі й покажемо, як ми їх уже вирішували.

© 2026 RED CHAMELEON