



# EMOS

## ELEKTRONIKA

Společnost EMOS dodává elektro zboží do obchodních sítí Globus, Kaufland, OBI, ElectroWorld, Euronics či Datart. Současně provozuje internetový obchod pro přímý prodej koncovým spotřebitelům.

Nárůst prodaného množství výrobků

82%

## Základní informace o projektu

Hlavním důvodem, proč se EMOS rozhodl nahradit svůj stávající e-shop novým řešením, byla potřeba získat jednotnou platformu, na které může intenzivně rozvíjet obchody na úrovni B2C a zároveň B2B, a to ve více evropských zemích najednou. Kromě České republiky prodává EMOS své zboží také na Slovensku, v Polsku, Slovinsku, Maďarsku a dalších evropských zemích.

## Cíle

- Modernizace českého B2C prodejního kanálu a doplnění dalších šesti jazykových mutací.
- Realizace kanálu B2B pro urychlení zpracování objednávek od partnerů v sedmi jazykových mutacích.
- Realizace prezenčního webu v sedmi jazykových mutacích.

## Výzvy

Vytvořit jednotnou aplikaci, která bude připravena na integraci do lokálních IT prostředí a která poskytne lokálním marketingovým týmům možnost realizovat vlastní prodejní kampaně.

Nastavit platformu tak, aby na ní bylo možné implementovat nejnovější marketingové postupy včetně marketingové automatizace.

## Řešení

Řešení využívá automatizovaný e-commerce systém Kentico v rozsáhlé infrastruktuře propojené s **Microsoft Dynamics NAV**.

Došlo k zajištění všech požadovaných funkcionalit – e-shop pro koncové zákazníky, e-shop pro partnery, korporátní web a podporu jednotlivých značek.

- Hromadné importy B2B objednávek z externích zdrojů
- Integrace pro srovnávače zboží / generování XML feedů
- Integrace na aukční portál Aukro / vystavování inzerátů, stahování objednávek
- Integrace na dopravce PPL / výdejny objednávek
- Integrace na platební brány
- Integrace na Google Analytics E-commerce / statistiky prodeje v kontextu GA
- Integrace mass mailingového řešení SmartMail
- Integrace na srovnávač cen Heureka
- Realizace pokročilého responzivní designu v několika stupních responze
- Pokročilé marketingové komponenty a funkčnosti

- Zapomenutý košík
- Slevové kupóny
- Landing pages
- Newslettery s napojením na GA kampaně
- A/B testy mailingu
- Personalizace
- Segmentace
- Spokojenost s nákupem
- Zájem bez nákupu
- Cenotvorba
  - Velkoobchodní a maloobchodní ceny / cenové hladiny
  - Konfigurace cen, slev a slevových kupónů, umožňující rozdílné nastavení pro B2B a B2C portály
  - Skrytí B2B cen a slev
  - Ceníky a feedy pro B2B
- Strukturovaná data (microdata pro lepší zobrazení ve vyhledávání na Google)

## Výsledky

Nový portál slouží jako sofistikovaný prodejní kanál v pěti evropských zemích a v sedmi jazykových mutacích. To vše navíc v modifikovaných variantách pro B2C a B2B zákazníky.

Řešení využívá řadu procesů marketingové automatizace a optimalizace nákupního procesu, což otevírá nové možnosti komunikace a práce s klienty.

**Ocenění: Kentico Site of the Year 2016 v kategorii marketingových nástrojů.**

## Klíčová kritéria pro volbu Kentico

- Jedná se o škálovatelné řešení, které je do budoucna otevřené dalšímu rozšiřování.
- Umožňuje konvergovat B2C a B2B svět obchodu – oba prodejní kanály lze obsluhovat v jediném řešení.
- Kentico EMS umožňuje používat pokročilá marketingová řešení / Marketing automation.



## Sprinx Systems

Sprinx je na trhu již od roku 1996 a po celou dobu se specializuje na CRM a obchodní systémy na míru. Cílem firmy je zákazníkovi poskytnout kompletní a vzájemně integrovaná technologická řešení, která jsou potřebná pro úspěch na poli digitální ekonomiky. Zákazníkům nabízíme tvorbu a implementaci Sprinx CRM, robustních e-shopů a portálů s nejmodernějšími marketingovými nástroji či aplikační hosting a IT outsourcing. Sprinx je také významným dodavatelem IT řešení pro farmaceutický průmysl a produktů HPC (High Performance Computing).



Sprinx Systems, a.s.  
Výchozí 6  
147 00 Praha 4  
Česká republika  
147 00

**Sprinx Systems**  
<tel:+420251014211>

[www.sprinx.com](http://www.sprinx.com)  
[obchod@sprinx.com](mailto:obchod@sprinx.com)