**Powstanie innowacyjna platforma B2B. Zrewolucjonizuje rynek i da pracę**

**Grupa Martom podpisała właśnie umowę z Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości na dofinansowanie budowy platformy handlowej B2B, która ma szansę zrewolucjonizować dotychczasowy sposób dokonywania motoryzacyjnych zakupów. Koszt budowy platformy to blisko 1,4 mln złotych, z czego niemal milion, spółka pozyska ze środków unijnych. Dzięki temu przedsięwzięciu pracę znajdzie 5 dodatkowych osób, a wraz z rozwojem projektu, szansę na zatrudnienie zyskają kolejne.**

Ta innowacyjna, nie tylko w skali naszego kraju aplikacja sprzedażowa, całkowicie zintegruje oferty wszystkich producentów oraz detalicznych i hurtowych dostawców opon oraz części samochodowych zarówno z Polski, jak i całej Europy.

Pomysłodawcy przedsięwzięcia nie kryją, że podobnie jak w wielu innych przypadkach również i tutaj u podstaw decyzji o rozpoczęciu prac leżało realne zapotrzebowanie rynku:

- Nasze dotychczasowe doświadczenia i rozmowy z klientami pokazują jasno, że największym problemem w zakupach motoryzacyjnych jest „rozdrobnienie” oferty. Do tej pory brakowało miejsca, gdzie bez problemów moglibyśmy nabyć wszystkie wybrane przez nas opony, podzespoły czy akcesoria. Postanowiliśmy więc stworzyć jedno, kompleksowe rozwiązanie, które wyeliminuje podobne problemy - opisuje Łukasz Bazarewicz, prezes zarządu Grupy Martom.

Dodatkowo, korzystanie z platformy sprawi, że wysiłek kupującego ograniczony zostanie jedynie do wybrania poszukiwanego przez niego produktu. To system informatyczny w czasie rzeczywistym sprawdzi i porówna zasoby wszystkich magazynów czy np. giełd opon w kraju i za granicą, a następnie przedstawi klientowi propozycje uszeregowane według ceny i czasu realizacji zamówienia.

W ten sposób, bez wychodzenia z biura czy nawet sięgania po telefon, uzyskamy dostęp do kompletnej oferty motoryzacyjnej. Zostanie ona zebrana w ramach jednego portalu.

Szeroka gama artykułów i wynikające z niej oszczędności, czy skrócenie czasu oczekiwania na dostawę to jednak nie wszystko. Wprowadzane rozwiązania pozwolą bowiem również na znaczne uproszczenie procesu płatności i fakturowania zakupów:

- Ponieważ to my będziemy odpowiedzialni za procedurę zakupu i dostawy, dla klienta stroną sprzedaży stanie się [Grupa Martom](http://www.martom-cm.pl). Niezależnie więc od ilości wybranych przez niego produktów czy lokalizacji dostawców, całe zamówienie będzie można opłacić na jednym rachunku – wyjaśnia Łukasz Bazarewicz.

Tworzona przez spółkę aplikacja skierowana będzie przede wszystkim do serwisów i salonów samochodowych oraz punktów handlowych, które w ten sposób dodatkowo zyskają także profesjonalne narzędzie do tworzenia ofert handlowych. Funkcja ta pomoże w fachowym doradztwie i ułatwi prezentowanie kupującym artykułów, wyselekcjonowanych według kilku pożądanych parametrów.

Za pośrednictwem firmowych oraz partnerskich sklepów internetowych z usług platformy będą mogli korzystać również klienci detaliczni.

Część środków na realizację projektu pochodzi z dofinansowania z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka z Działania 8.2 „Wspieranie wdrażania elektronicznego biznesu typu B2B”. Rozpoczęcie wprowadzania nowych rozwiązań planowane jest na 1. stycznia 2014 r.

