



Creación de B2C a partir de B2B



La necesidad

Nuestro cliente, distribuidor tradicional al PDV, deseaba abrir una nueva línea de actividad llegando al cliente final vía web. Aunque el plan de negocio daba viabilidad al proyecto, debía lanzarse de forma rápida y comenzar con una inversión inicial reducida, para valorar próximos pasos en función de la acogida inicial y primeros resultados.



La solución

El cliente ya disponía de un ecommerce consolidado orientado a su cliente final (B2B). Dado que se partía de un desarrollo 100% a medida y su robusta arquitectura (paradigma SOA, tecnologías Java y Liferay) así permitían, se decidió partir del B2B, para crear una nueva web B2C, modificando algunos aspectos exclusivos de su relación con los PDV y venta entre empresas, y dotarle de aquellos aspectos necesarios para la venta masiva al cliente final (imagen diferencial, estilos, carruseles, gestión de usuarios, compra anónima, nuevos medios de pago, carrito diferenciado, responsive, etc.).

Se creó una nueva capa de servicios para gestionar las peticiones de este nuevo tipo de clientes al ERP de la compañía.

También se dotó de servidores independientes a la solución para que el nuevo tráfico no afectase al B2B, consiguiéndose una solución diferencial y ágil desde el primer momento.



El resultado

En muy poco tiempo el cliente disponía ya de su propia marca y web B2C con la que explotar su nueva línea de negocio. Además, al reaprovechar la infraestructura de sistemas subyacente los cambios en sus sistemas corporativos se redujeron al mínimo.

El mantenimiento, al reaprovechar el “core” de sistemas y utilizar servicios ya disponibles es también mínimo.

La amortización de la solución se consigue en pocos meses desde su lanzamiento.