

Hybrydowa platforma e-commerce

'merce

Czym jest 'merce?

'merce to **hybrydowa platforma e-commerce** w chmurze, która pomaga średnim i dużym firmom rozwijać się szybciej, optymalizując ich operacje i wspierając innowacyjność. Od ponad 15 lat firma wspiera średnich i dużych detalistów oraz dystrybutorów **w transformacji oraz automatyzacji ich procesów sprzedaży.**

'Merce w pigułce



Doświadczony
i przekrojowy zespół
(programiści, analitycy,
pm, testerzy,
opiekunowie)



Bogata
w funkcjonalności
platforma



Wbudowany, autorski
business intelligence



Separacja warstwy
frontend od backend
(headless)



Własna infrastruktura
serwerowa zarządzana
przez Kubernetes



Otwartość rozwiązania
poprzez API

80+

Pracowników

600+

Zrealizowanych
projektów

20+

Nagród i wyróżnień
(Deloitte, Newsweek,
Financial Times)

'merce

2000

Aktualizacji systemu
w ciągu roku

1,1mld

Wartość transakcji
przetwarzanych rocznie
przez platformę

180

Średnia liczba dni do
uruchomienia systemu
klienta

Dla kogo jest 'merce?

01

Firmy dystrybucyjne B2B z dużą aktywnością zespołów handlowych i procesów ofertowania

02

Gracze pure internet, którzy rozwijają sprzedaż poprzez kolejne integracje wertykalne i horyzontalne z innymi systemami

03

Sieci handlowe, które łączą sprzedaż online i offline

5.10.15.



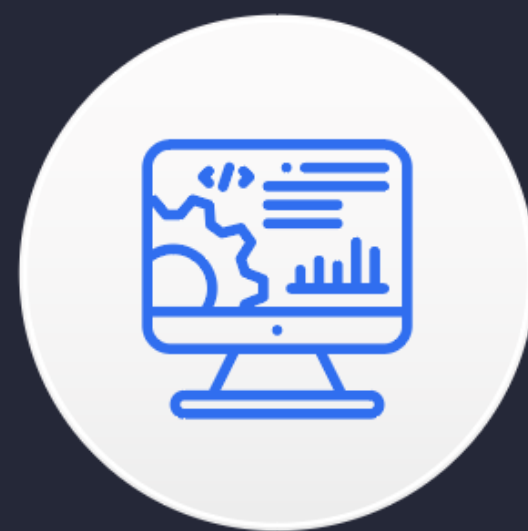
+ ponad 100 aktywnych projektów w segmentach B2B i B2C

'merce

Nasza idea e-commerce

Ideą hybrydowej platformy merce.com jest zapewnienie bezpieczeństwa technologicznego poprzez **gwarancję pełnego wsparcia** i wszystkich niezbędnych zasobów przy jednoczesnym zapewnieniu elastyczności w rozwoju platformy.

Dostęp do wszystkich, niezbędnych zasobów



Programiści



Graficy



Analitycy



Managerowie
Projektu



Infrastruktura
serwerowa

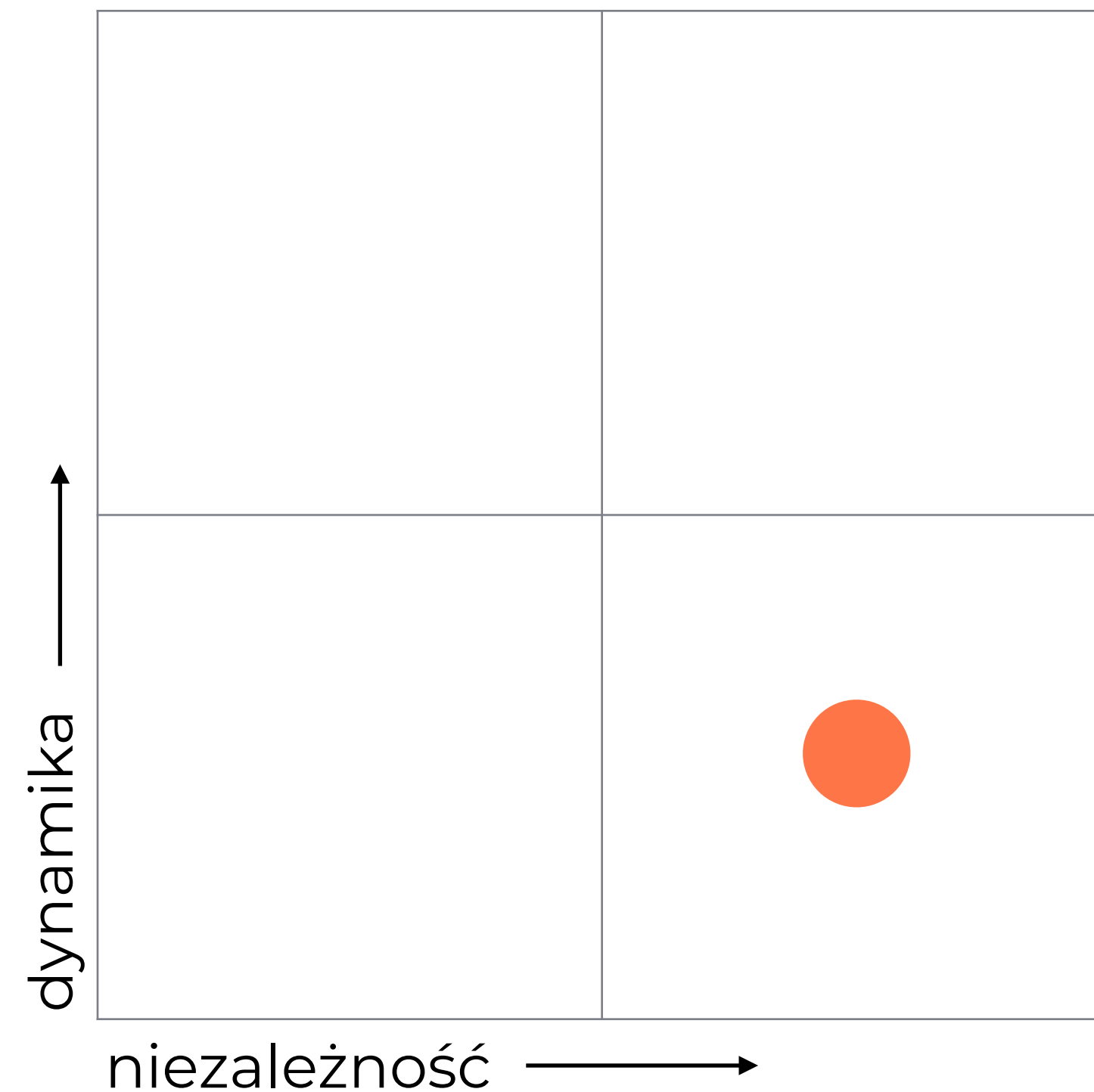


Platforma
e-commerce



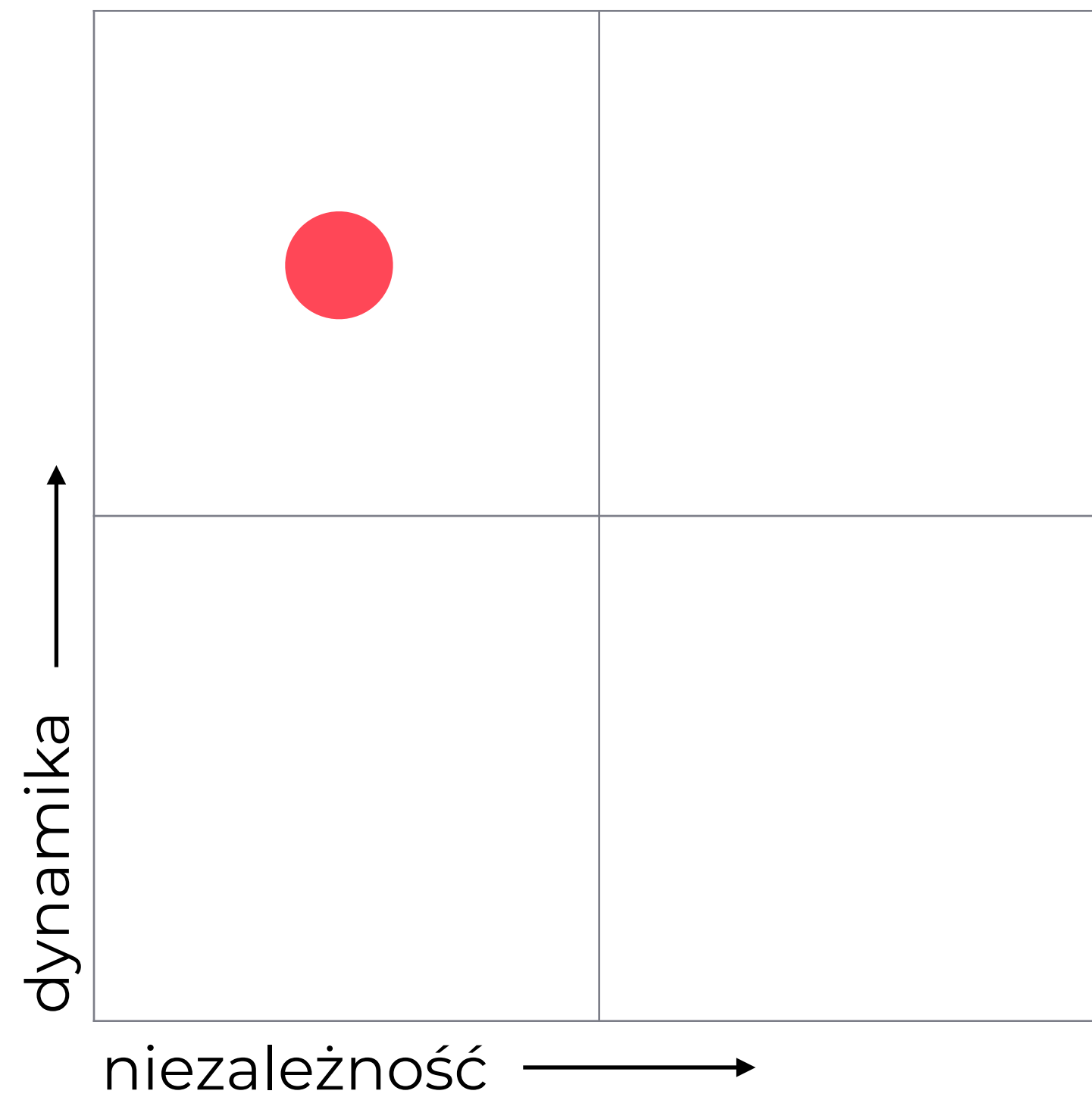
Elastyczne
API

Sytuacja na rynku: rozwiązania dedykowane i open source



- + niezależność i pełna kontrola
- + dostosowanie do modelu i logiki biznesowej firmy
- wysoki koszt wdrożenia i utrzymania
- mniejsza stabilność systemu
- konieczność manualnego wdrażania nowych funkcjonalności systemu

Sytuacja na rynku: standardowe rozwiązania SaaS



- + szybki proces wdrożenia
- + bieżący dostęp do nowych funkcji
- ograniczone możliwości dopasowania do logiki biznesowej firmy
- brak indywidualnego supportu

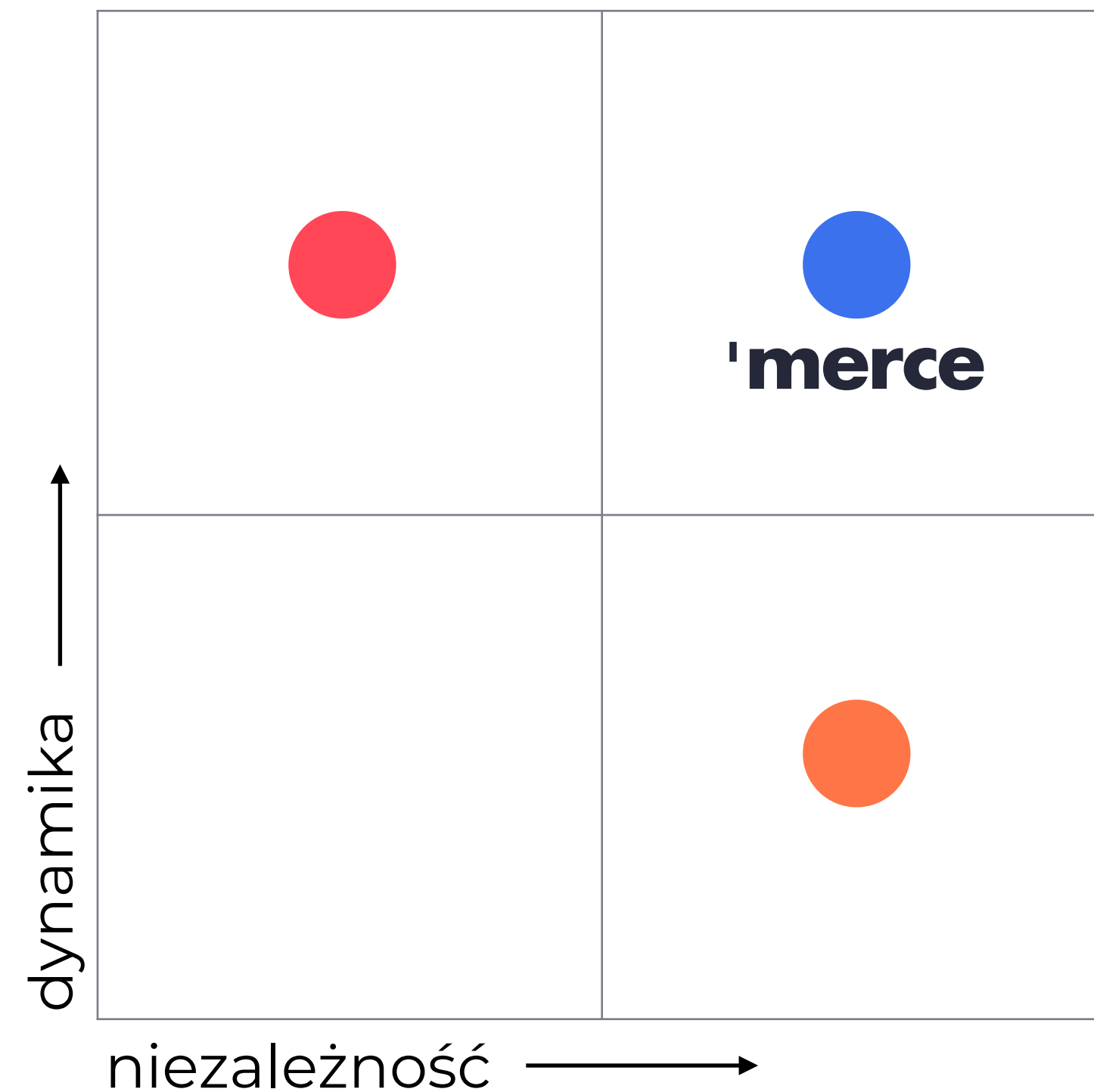
31%

Firm jest zadowolonych ze swojej
platformy e-commerce

Źródło: Gartner Digital Commerce Predicts 2019. Wszelkie prawa zastrzeżone przez Gartner.

'merce

Hybrydowe podejście 'merce



- + możliwość dostosowania do logiki biznesowej firmy
- + przewidywalne koszty, dostosowane do faktycznego wykorzystania rozwiązania
- + codzienne, automatyczne aktualizacje o nowe funkcje i usprawnienia
- + możliwość współpracy z zespołami klientów (dekapitacja systemu)

Stworzyliśmy nowy model dla e-commerce: Commerce as a Service

- ✓ Optymalizacja kosztów utrzymania i rozwoju kanału e-commerce
- ✓ Przejrzyste warunki, dostosowane do wielkości i potencjału firmy
- ✓ Stały dostęp do skalowalnych zasobów ludzkich i technologicznych
- ✓ Brak przestoju i wąskich gardeł ograniczających konkurencyjność

Realizujemy potrzeby tym, którzy wyrośli ze standardowych SaaS'ów

Sytuacja klienta

W ramach rozwoju, u klienta pojawiają się nowe możliwości sprzedaży (najczęściej związane z nowymi integracjami). Jednak dostawca rozwiązania w standardowej formule SaaS nie ma możliwości i chęci na obsługę pojedynczych zapytań, ponieważ istota działania platformy opiera się na masowości obsługi

Rozwiązanie 'merce

Umiejętność podjęcia indywidualnej analizy potrzeb oraz przekucia jej wniosków na spójne z platformą rozwiązanie

Umożliwiamy rozwój tym, którzy chcą stabilności i skalowalności

Sytuacja klienta

Firma potrzebuje technologii na czasie: stabilnej, zorientowanej na mobile, z możliwością łączenia się z innymi systemami, stale aktualizowanej. Te czynniki pozwalają firmom przewidywać koszty i w sposób kontrolowany biznesowo i technologicznie się skalować

Rozwiązanie 'merce

Przewidywalna cena za platformę z aktualizacjami i supportem oraz za hosting

Dajemy alternatywę tym, którzy chcą ograniczyć koszty utrzymania

Sytuacja klienta

Klient ma duże zapotrzebowanie na działania w warstwie frontend. Ze względu na dużą dynamikę i często także własny zespół obsługujący kreację z wypracowanym już know-how, nie chce rezygnować z tych działań. Jednak ze względu na zdefiniowane potrzeby w warstwie backend, chęć posiadania stabilnej platformy i chęć obniżenia kosztów, myśli o outsourcingu samego backendu

Rozwiązanie 'merce

Dekapitacja systemu dająca możliwość łączenia core ,merce z niezależnym frontem

Rozwój w ramach 'merce

Wszystkie kompetencje i zasoby niezbędne do wdrożenia i rozwoju systemów **w jednym miejscu.**

Na podstawie **15-letniego doświadczenia** stworzyliśmy ekosystem łączący doradztwo technologiczne w transformacji cyfrowej z procesem tworzenia systemów e-commerce. Usługi zamknęliśmy w trzech obszarach.

Doradztwo

Wskazujemy drogę transformacji cyfrowej.

Opowiedz nam o swojej sprzedaży i potrzebach, tak byśmy mogli zrozumieć miejsce e-commerce w Twojej organizacji. Dzięki temu nasz doświadczony zespół dopasuje system **do logiki biznesowej Twojej firmy**. Bez rewolucji, za to w zaplanowanym czasie i budżecie.

Rozwój

Zapewniamy innowacyjny wzrost.

Łączy na wspólny cel - **rozwój Twojego e-commerce.**

Dlatego oprzyj swoją sprzedaż o rozwiązania 'merce, a my zadbamy o bezpieczną, aktualizowaną i **skalowalną platformę sprzedaży**. W ramach rozwoju będziesz też mógł korzystać z kolejnych dodawanych do platformy produktów i własnych zespołów.

Bezpieczeństwo

Gwarantujemy stabilność biznesową i technologiczną.

Przestań martwić się o kolejne aktualizacje systemu. Nasza metodologia pracy **zapobiega powstawaniu długu technologicznego**. Gotowa infrastruktura, SLA, monitoring i model współpracy sprawiają, że 'merce to będzie Twoja ostatnia platforma sprzedaży. **Nie potrzebujesz kolejnych zmian.**

Szukaliśmy firmy, która stworzy sklep on-line dopasowany do naszych potrzeb. Podejmując współpracę z merce.com zależało nam na zachowaniu spójności z oficjalnym key visual'em marki, na automatyzacji procesów obsługi treści i zamówień oraz dopasowaniu strony do urządzeń mobilnych.

Arkadiusz Kotula, E-commerce Manager newbalance.pl

'merce

Za pośrednictwem platformy przetworzyliśmy 100 000 zamówień, a za relacje z klientami odpowiada tylko jedna osoba. Ich technologia umożliwiła nam wzrost sprzedaży o 300% rok do roku.

Tomasz Bryk - CEO, horex.pl

Dotychczasowe rozwiązanie nie dawało nam możliwości optymalizacji działań związanych z mobile oraz wykorzystanie pełnego potencjału omnichannel. Dlatego zdecydowaliśmy się na migrację sklepu na platformę merce.

Bartłomiej Twardosz, Dyrektor ds. e-commerce, W.KRUK

Zbudowanie przez 'merce platformy w oparciu o nowoczesne standardy eCommerce jest wstępem do dalszej współpracy oraz początkiem pełnej realizacji strategii omnichannel, nad którą obecnie pracujemy

Sebastian Moleda, Członek Zarządu, Komex (5.10.15.)

Marka OCHNIK zawsze była na bieżąco z nowymi trendami, również tymi technologicznymi. Zdecydowaliśmy się na zmianę rozwiązania e-commerce na merce, ponieważ zapewnia nam ono dostęp do nowych możliwości technologicznych i biznesowych.

Dawid Szrek, Starszy specjalista ds. e-commerce OCHNIK

'merce

'merce