

Proemtia, B2B pazaryeri çözümleri olarak Softtech'in Plateau ürünü üzerinde geliştirilen Softtech B2B Pazaryeri Platformu'nu tercih etti.

Tanıtım

Proemtia; endüstriyel ürün ve emtia ticareti için satıcılar ile alıcıları dijital bir pazaryerinde bir araya getiriyor. Satış sürecinde sağlanan çeşitli finansman olanakları ile alıcı ve satıcı için güvenli alışveriş imkanı sunarak, geleneksel bir süreci uçtan uca dijital ortama taşıyor. Proemtia, ürün ve emtia ticaretine getirdiği bu yenilikçi yaklaşım ile hız ve rekabetçi maliyetler sağlıyor.

İhtiyaç

- Türkiye'de ve dünyada yüz yüze görüşmelerle işleyen emtia ticaretinin çevrim içi yürütülmesi için bir pazaryeri platformu ihtiyacı vardı. Sektörel örnekleri olmadığından endüstriyel ürün ticaretine odaklanmış bir pazaryeri platformunun sıfırdan geliştirilerek, mümkün olan en kısa sürede pazara sunulması hedefleniyordu.
- Daha önce ürün gamı, finansman yapısı ve Softtech B2B Pazaryeri Platformu'nun sunduğu katma değerli servislerin tamamını birlikte içeren bir platform bulunmaması nedeniyle pek çok iş süreci ve çalışma modelinin Proemtia ve Softtech ekibi tarafından yaratılması ihtiyacı vardı.

İhtiyaç Analizi

Tüm ihtiyaçlar ve sektördeki en iyi uygulamalar Proemtia ekibi ile birlikte değerlendirilerek çözüm alternatifleri ortaya konuldu. Sonrasında bu analizlere göre Softtech B2B Pazaryeri Platformu'nda yer alacak paydaşların öncelikleri belirlendi ve değer önerisi oluşturuldu.

Satıcı için öncelikler:

- Yeni müşteri bulmak için farklı iletişim kanallarına ihtiyaç duyulması ve bu sürecin zorluğu
- Müşteriler ile iletişimin farklı kanallardan yapılması ve operasyonel zorluklar yaşanabilmesi
- Alıcıya güven duyulması konusunda yaşanan zorluklar (Özellikle küçük/orta ölçekli satıcılarda.)

Alıcı için öncelikler:

- Satıcıya duyulan güven problemi (Anlaşılan zaman ve kalitede ürün teslim edilmemesi vb.)
- Tedarikçi bulma ve fiyat alma süreçlerinin uzunluğu
- İhtiyaç halinde nakliye hizmeti bulma ve finansman kaynaklarına erişim gibi süreçlerin uzun ve zor olabilmesi
- Finansman süreçlerinin dijitalleşmesine ve ürünlerin ulaşılabilir olmasına duyulan ihtiyaç

Değer önerisi: Satış sürecinde sağlanan çeşitli finansman olanakları, hem alıcı hem de satıcıya güvenli alım satım imkanı veren ortamı ve geleneksel bir süreci uçtan uca dijital ortama taşımasıyla oluşan hız ve rekabetçi maliyetler ile yeni bir iş modeli önermektedir.

Firma Künyesi

Firma Adı: Proemtia

Sektör: E-ticaret

Firma Merkezi: İş Bankası Kuleleri

Firma Çalışan Sayısı: 25 kişi

Hizmet Verdiği Ana Konular: Türkiye İş Bankası iştiraki olarak demir çelik sektörü ürünleriyle başlamak üzere endüstriyel ürün ve emtia ticaretine aracılık etmek için kurulmuştur.

- Gerekli süre içinde ve istenen fonksiyon setiyle projenin canlıya geçirilememesi durumunda şirket faaliyetleri başlatılamayacak, dolayısıyla şirketin lansmanı ve pazara çıkışı gecikecekti.
- Yeni kurulan bir şirket olarak Proemtia'nın tüm ihtiyaçlarını, sadece teknoloji hizmeti geliştirme odaklı bir yaklaşım ile çözmesi yeterli olmayacaktı. Uçtan uca, ürün ve teknoloji geliştirme, işe alım, destek hizmetleri gibi süreçleri de kapsayan bir bütünsel yaklaşım olmadan sürecin gereken hızda ilerlemesi mümkün olmayacaktı.

Proje Süreci

- Tüm ihtiyaçlar belirlendikten sonra B2B Pazaryeri Çözümü olarak Softtech'in Plateau ürünü üzerinde geliştirdiği Softtech B2B Pazaryeri Platformu tercih edilerek, gereksinimler optimize edilmiş ve çıktıların zaman ve bütçeye uygun olarak oluşturulması sağlanmıştır.
- Softtech ve Proemtia güçlü bir takım ruhu oluşturarak ihtiyaç duyulan proje analizlerinden, proje ekibi işe alım süreçlerine, iç ve dış paydaş koordinasyon ve iş geliştirme gibi tüm süreçlerde birlikte uyumlu bir şekilde hareket etmiştir.
- Proje kapsamında agile (çevik) metodoloji kullanılmış, bir yandan projenin ana çatısı plana uygun olarak oluşturulurken diğer yandan da pazarın ihtiyaç duyduğu fonksiyonları sağlamak için gerekli olan değişiklik ve düzenlemeler, önceliklerine ve etkilerine göre analiz edilerek hedeflenen proje teslim tarihinde yetiştirilmiştir.
- Plateau Platform üzerinde geliştirilen Softtech B2B Pazaryeri Platformu, Proemtia için gerekli özelleşmiş ihtiyaçlar da tamamlanarak 9 ayda canlıya geçirilmiştir.
- **Proje detayları;**
 - Kullanılan Yazılım Ürünleri ve Modüller: Plateau Low Code, Plateau Platform, Veri Yönetimi Platformu, Kontrat Yönetimi, E-İhale Modülü.

Faydalar

Plateau ürünü üzerinde geliştirilen Softtech B2B Pazaryeri Platformu ile **Türkiye'de ilk** defa endüstriyel ürün ve emtia ticaretine uçtan uca aracılık eden bir B2B pazaryeri sıfırdan **9 ay gibi rekor bir sürede** tamamlanmış ve teslim edilmiştir. Projenin ilk fazı olarak **200'den fazla alıcı** ve **10 binden fazla satıcının** platformda buluşması sağlanmış olup **50.000'i aşkın stok** sergilenmektedir.

Geleceğe Dair Planlar

Proemtia, farklı sektörleri de pazaryerine dahil ederek Türkiye'de endüstriyel ticari ürün denince ilk akla gelen marka olmak hedefiyle Softtech ile birlikte platforma yeni yetenekler kazandırmaya devam etmeyi planlıyor.

Kazanımlar

- Satıcıların ürünlerini sergilediği ve alıcılarla buluştuğu **güvenilir pazaryeri**
- Alıcı finansal kuruluşlardan fon sağlarken satıcının da tahsilatı **güvence** altına alması
- **Mobil uygulama** ile erişimin kolay ve pratik bir hale getirilmesi
- Satıcılar, web sitesi, banka ile veri alışverişi sağlayan **entegrasyonlar**
- **Elektronik ortamda hızlı ve güvenle yürütülen** üyelik ve sözleşme süreçleri
- Oluşan veri **ile anlık güncel durum** izleme, **detaylı analiz**
- Ürünlerin ihale yoluyla satışı ile **esneklik**



Umut Feyzioğlu
Proemtia Genel Müdürü

“

Softtech, pratik, çözüm odaklı ve analitik yaklaşımı ile Proemtia'nın çok kısa bir süre içerisinde hedeflenen içerikte devreye alınmasını sağlamıştır.

”