



**IBM BusinessConnect**

# **Ključ do rešitev 2014**

Misli prihodnost. Bodi sprememba.

GH Bernardin | 23. oktober 2014

IBM BusinessConnect

# Ključ do rešitev 2014

Misli prihodnost. Bodi sprememba.



## Petrol eShop – spletna prodaja za končne kupce

Izzivi, cilji in implementacija projekta Petrol eShop

Tadeja Poljanšek, vodja projektov, Petrol

Gregor Humar, vodja razvoja, MZR





# Agenda

- O Petrolu
- Motivi za uvedbo spletne trgovine
- Zakaj IBM WebSphere Commerce?
- Izvedba projekta
- Koncept spletne trgovine
- Sodelovanje s podjetjem MZR
- Tehnična rešitev
- Rezultati prodaje
- Plan za naprej
- B2B spletna trgovina





# O Petrolu

Petrol je največja slovenska energetska družba.

Podatki za skupino Petrol za leto 2013:

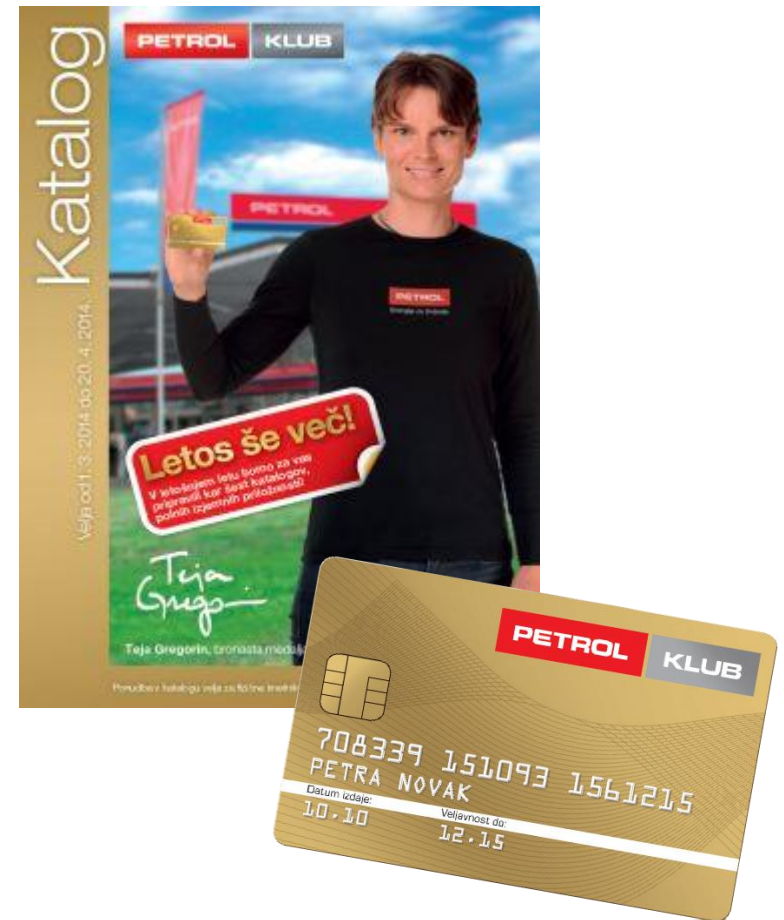
- količina prodanih proizvodov iz nafte (v mio ton): 2,8
- čisti prihodki od prodaje (v mrd EUR): 3,9
- čisti poslovni izid (v mio EUR): 52,8
- kapital (v mio EUR): 467,7
- število zaposlenih (31/12-13): 3.945
- število bencinskih servisov: 476





# Motivi za uvedbo spletne trgovine (1)

- Nova vrsta trgovine za Petrolovega potrošnika
- Utrjevanje blagovne znamke
- Pospesevanje prodaje in obiska bencinskih servisov
- Širitev ciljnih skupin potrošnikov
- Krepitev lojalnosti članov Petrol kluba (dodatne možnosti pridobivanja in koriščenja ugodnosti)
- Širitev prodajne ponudbe
- Povečati prihodke in dobiček





# Motivi za uvedbo spletne trgovine (2)

- Izkoristiti trend rasti spletnih trgovin
- Novo izložbeno okno Petrola
- Petrol klub katalog
- “Single view of customer”
- Nov oglaševalni prostor
- Integracija s CRM (aktivno ponujanje, segmentacija, upravljanje kampanj,...)





# Zakaj IBM WebSphere Commerce?

Gartner®

- Podpira veliko število trgovin na enem sistemu (B2C, B2B, različne države / podjetja,...)
- Podpora velikemu številu transakcij na časovno enoto
- Podpira visoke varnostne, obremenitvene zahteve in potrebe po visoki razpoložljivosti

Figure 1. Magic Quadrant for E-Commerce





# Izvedba projekta (1)

- Projektna skupina v Petrolu (IT, Nabava trgovskega blaga, Maloprodaja, Marketing, Logistika, Pravna služba)
- **Celoten sistem integriran s Petrolovimi procesi**







## Izvedba projekta (2)

- Prilagoditve in nadgradnja funkcionalnosti obstoječih rešitev v Petrolovem informacijskem sistemu (aplikacije Artikli, Naročila/dobave, Vračila, ...)
- Asinhroni in sinhroni prenosi podatkov: potrošniki, prodajna mesta z urniki odprtosti, artikli, skupine blaga, cene z lojalnostnimi podatki, naročila, plačila, razpoložljive zaloge,...
- Integracija s portalom **Moj Petrol**



# Koncept spletne trgovine

- Nabor/segmentacija artiklov
- Načini dostave
  - na izbrani bencinski servis,
  - na želeni naslov
- Načini plačila
  - plačilo v naprej (tudi s Petrolovo kartico)
  - plačilo po povzetju

The screenshot shows the PETROL eSHOP interface. At the top, there's a navigation bar with 'PETROL eSHOP' and a search bar. Below it, a main banner features a car battery with a price of 76,65€ and a 25% discount tag. To the right, a 'Košarica: 0' indicator and a 'Ponev za peko' offer for 4,09€ are visible. The 'PETROL KLUB' section displays several products with their respective discounts: a toy car (-37%), a wood preservative (-43%), a Philips LED TV (-160€), and olive oil (-33%). A 'POSEBNA PONUDBA' section highlights a pressure cooker (-56%), an iron (-22%), a vacuum cleaner (-27%), and car tires (-34%). At the bottom, there are four service boxes: 'Brezplačna dostava' (free delivery), 'Nagrajevanje zvestobe' (loyalty rewards), 'Prijeten nakup' (pleasant purchase), and 'Garancija zadovoljstva' (satisfaction guarantee).



# Sodelovanje s podjetjem

- Ključno: priporočilo IBM-a in močne reference.
- Implementacija in prilagoditev rešitve Petrolovim potrebam in infrastrukturi.
- Oblikovanje: žični diagram (wireframe) in design trgovine.
- Načrtovanje in implementacija integracije podatkov z zalednimi sistemi.
- Oblikovanje moderne in ergonomske uporabniške izkušnje.



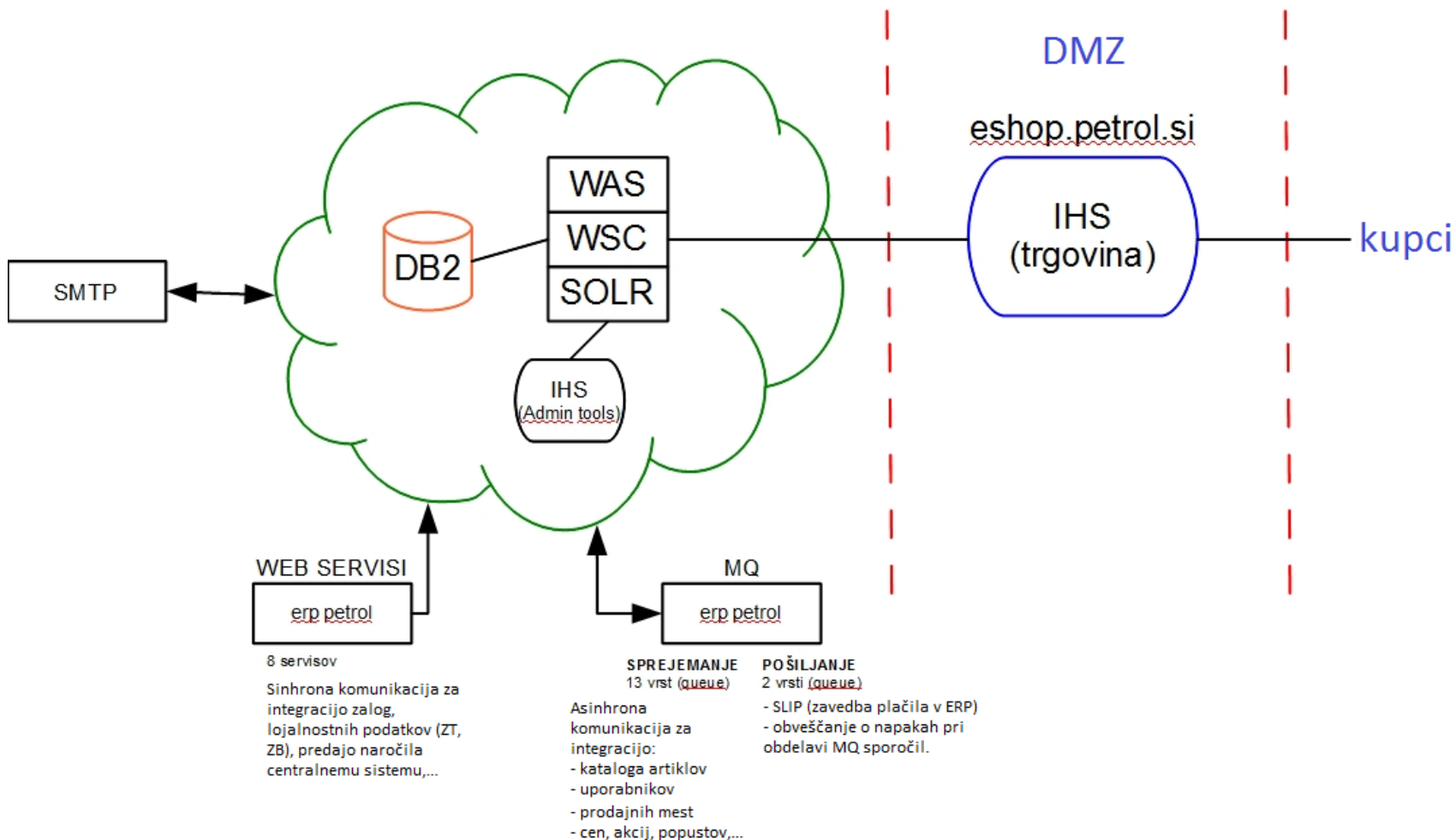
# Tehnična rešitev

- Ogradje IBM WebSphere Commerce Enterprise V7
- Tesna integracija z zalednim ERP sistemom
- Integracije preko IBM MQ in standardnih spletnih servisov
- zLinux OS na IBM System z
- Implementacija enotnega uporabniškega dostopa do različnih aplikacij („Single Sign On“) tako za uporabnike kot za administratorje



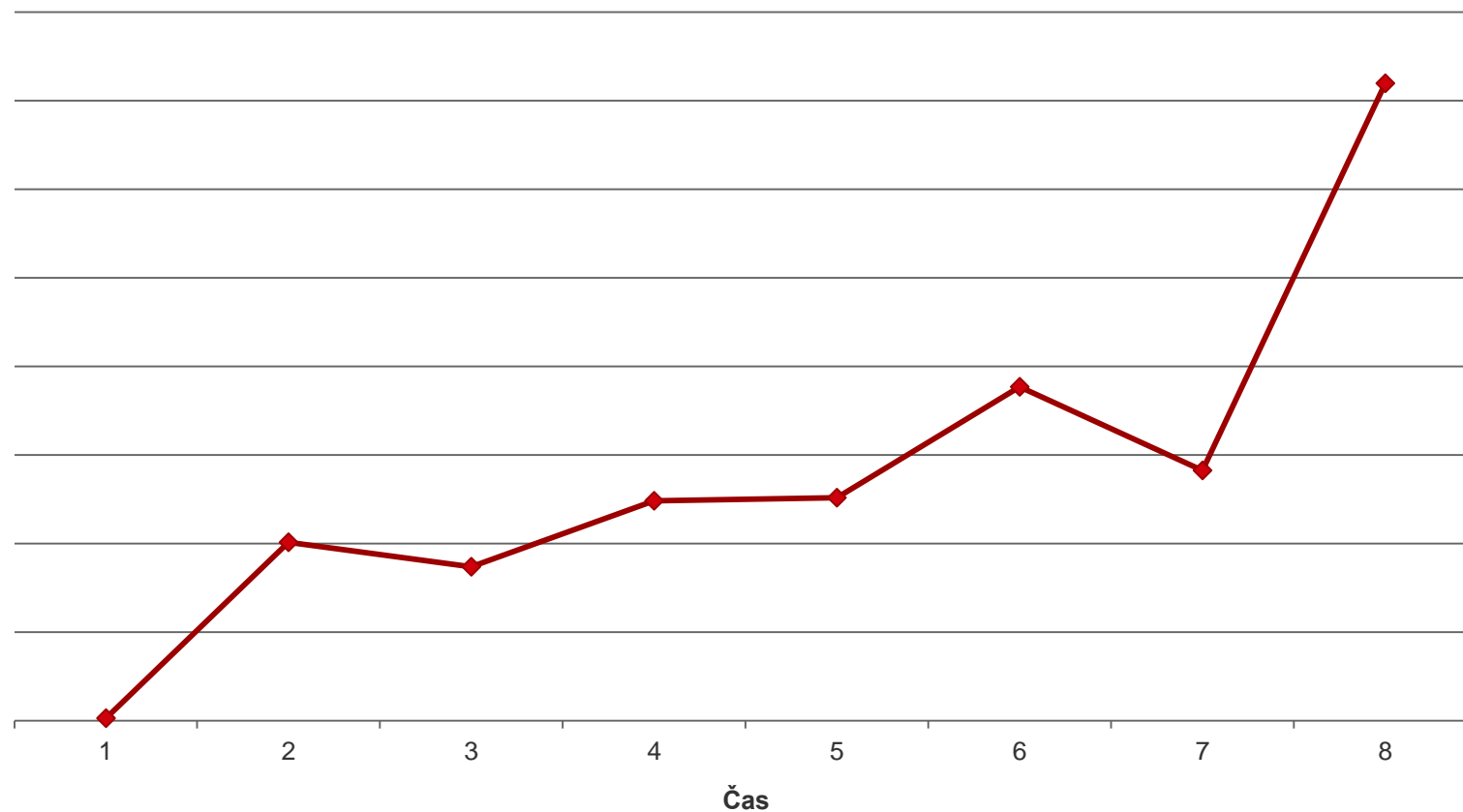


# Arhitektura rešitve





# Pregled rasti prodaje spletne trgovine eShop





# Plan za naprej

- B2C verzija 2 - implementacija v teku:
  - dopolnitev ERP-a in izkoriščanje funkcionalnosti platforme spletne trgovine (akcije, kombo artikli, cross-sell, up-sell, povezani artikli, statistika,...)
  - mobilna platforma, responsive design
- **B2B** trgovina - tik pred produkcijo
- **eFresh** - v načrtovanju





# B2B spletna trgovina

- Integracija temelji na standardih in protokolih, ki so bili implementirani v eShop-u
  - posledično dodajanje novih trgovin bistveno ne spremeni integracije
- Uvedba trgovine za avtoplašče, akumulatorje, maziva
- Upoštevanje dobrih praks B2B uporabniške izkušnje
  - ergonomija, preglednost, enostavna uporaba
- Omogočanje pregleda ključnih podatkov za kupca
  - npr. individualizirane cene in popusti, rok dobave, razpoložljivost zalog, pregled dokumentov (naročila, dobavnice, računi, varnostni in tehnični listi...)







# Dobrodošli!

- <https://www.petrol.si>
- <https://eshop.petrol.si/>



IBM BusinessConnect



# Ključ do rešitev 2014

Misli prihodnost. Bodi sprememba.

GH Bernardin | 23. oktober 2014

