

Cómo CE creó una experiencia B2B fresca

Lo que necesitaban

El gigante de los acondicionadores de aire necesitaba optimizar su comercio interempresarial (B2B) electrónico.

En 1902, Willis Carrier diseñó el primer sistema acondicionador de aire moderno, lanzando una industria que mejoraría radicalmente la forma en que vivimos, trabajamos y jugamos. En los últimos 100 años, [CARRIER ENTERPRISE](#) (CE) se ha convertido en un pionero global y distribuidor líder de la industria de calefacción, acondicionado de aire y refrigeración (Heating, Air Conditioning and Refrigeration, HVAC). Hoy en día, CE es una solución global “todo en uno” en cuanto a equipos de HVAC, piezas y suministros, además de conocimiento y experiencia. La compañía manejaba con éxito más de 200 tiendas físicas, pero la industria estaba migrando hacia las compras en línea. CE tenía que desarrollar un sitio web B2B para las compras en línea y simplificar el proceso de compra de sus clientes contratistas.



Lo que hizo Magento

Una experiencia B2B centralizada y móvil.

Con una base de datos que incluía más de 300.000 unidades de inventario (Stock Keeping Unit, SKU), CE necesitaba una plataforma robusta. La marca también quería acelerar su proceso de despacho de pedidos para las más de siete millones de transacciones anuales. CE trabajó en estrecha colaboración con Perficient, socio de soluciones de Magento, para desarrollar su experiencia digital B2B en Magento Enterprise Edition. La experiencia B2B se mejoró mediante las siguientes características adicionales: Panel para pedidos rápidos, recogida/pedido en línea en tienda preferida, gestión/intercambio de plantillas de pedido, administración de súper cuentas/subcuentas de autoservicio con flujos de trabajo de aprobación de pedidos, gestión de almacenes múltiples para calcular el precio y el tiempo de envío, métodos de pago y envío específicos del cliente. Con Magento, los contratistas pueden solicitar productos a través de cualquier dispositivo y recogerlo en el centro de ventas o ubicación física de su elección.



“Seleccionar una plataforma de comercio electrónico robusta con tecnología de Magento nos permitió escalar rápidamente hasta alcanzar un crecimiento de ventas en línea sin precedentes. Fue la opción más económica y flexible, capaz de adaptarse a nuestra gran cantidad de requisitos de distribución B2B e integrarse a nuestro ecosistema digital”.

JEFF UYEMURA
GERENTE DIGITAL,
JAZZERCISE

Éxito

En nueve meses, las transacciones en línea aumentaron un 300 por ciento.

Con Magento, CE lanzó una experiencia de compra flexible y conveniente en todos los dispositivos y centros de ventas. Gracias a la mejor experiencia del cliente, sus contratistas completan más trabajos por semana que nunca antes. En los nueve meses posteriores al lanzamiento, las ventas diarias en línea aumentaron 2,5 veces y las transacciones en línea se triplicaron. A medida que el mercado digital se calienta, con Magento, CE se aseguró de que sus ventas nunca se enfríen.



100%
de aumento de
las ventas en línea



250%
de aumento de las ventas
en línea diarias



300%
de aumento en las
transacciones en línea

¿Tiene alguna pregunta?
Nuestro equipo de expertos está listo para ayudarle a hacer crecer su negocio.

✉ inquiries@magento.com

🏠 magento.com

▶ magento.com/schedule-a-demo

📞 1-877-574-5093 (Norteamérica)



+353 1800 200567 (Europa y Oriente Medio)

+52 800 1239537 (Latinoamérica y Asia)