

E-commerce trh v oblasti prodeje zboží zaznamenal růst, který významně ovlivnil celý maloobchod. Prodejci se dostali do situace, kdy nestačí produkt pouze nabízet, nýbrž je nutné budovat značku a posilovat vztahy se zákazníkem. Značky se tak musí odlišit od konkurence, upoutat na sebe pozornost a zároveň klást důraz na udržení kvality péče o zákazníka. Logistická komunikace během doručování objednávky je zpravidla přenechávána přepravci, ale představuje důležitý prvkem v životním cyklu objednávky. Nabízí možnost zvýšit povědomí o značce a posílit vazbu se zákazníkem. Tato práce navrhuje řešení spočívající v automatizaci procesů datové komunikace s přepravcem a v jejím využití jako potenciálního marketingového kanálu. Představuje SaaS platformu testovanou v reálném firemním prostředí na tisících zásilkách. Ta umožňuje prodejcům spravovat přenos dat k přepravcům, tisknout přepravní štítky a efektivně sledovat stav zásilek. To vše s upravitelnými notifikačními e-maily a sledovací stránkou určenou příjemci. Tento přístup nejenže zefektivňuje zaběhnuté procesy expedice, ale zároveň posiluje značku během ponákových marketingu v průběhu přepravy objednávky.