

Visuella affärer

VISUALISERAD & KONFIGURERAD FÖRSÄLJNING FRÅN SYSTEM CAB

Enkelt att köpa

När köparen har rätt underlag för att fatta rätt beslut uppstår affären. Vårt jobb är att göra det så enkelt som möjligt för kunden att fatta detta beslut. Vi gör det enkelt att köpa.

Vi säger ofta att vi jobbar med lösningar för att våra kunder skall kunna öka sin försäljning. Det är ju i sig helt sant, med de lösningar som vi levererar säljer våra kunder både mer och effektivare.

Men framförallt skulle jag vilja säga att våra lösningar gör det enkelt att köpa och det är ju faktiskt det som all försäljning handlar om; att kunden skall säga ja till det erbjudande som säljaren har.

För att säljaren skall få sitt efterlängtnade avslut krävs det att kunden förstår vad han eller hon skall ta ställning till och att de känner sig trygga i sitt beslut.

Det är precis det som vår affärsidé handlar om. Att förse våra kunder

med effektiva system för att kommunicera med *sina* kunder. I vissa branscher är butiken den viktigaste kanalen, och i andra är en tryckt katalog den viktigaste kanalen till kunderna.

Internets betydelse som kommunikationskanal ökar i de flesta branscher. I det här numret av Visuella affärer har vi framförallt valt att berätta om några av de Internetlösningar som vi har skapat för våra kunder. Tanken är att ge inspiration till vad vi tillsammans skulle kunna göra för ditt företag och dina kunder.

Trevlig läsning och "be inspired"!

Pierre Adolfsson
vd, SYSteam CAB AB

I detta nummer av Visuella affärer



Halle sparar 20
minuter per offert



JMs kunder är
bättre förberedda



Hästens inreder 4
gångar snabbare

SYSteam CAB

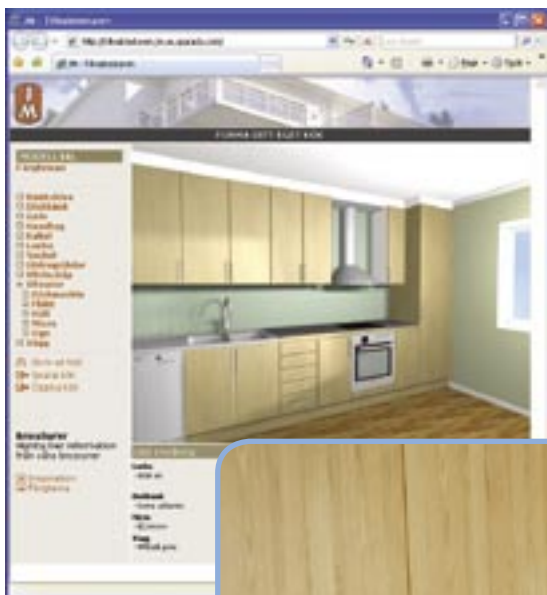
SYSteam arbetar som strategisk helhetsleverantör inom IT och erbjuder tjänster inom management, engineering, affärssystem, systemutveckling/integration samt teknisk infrastruktur och drift. SYSteam fungerar dels som helhetsleverantör till små och medelstora företag och dels som specialist gentemot större företag och utvalda branscher. Denna specialistkunskap erbjuds även till SME-segmentet. Ingående insikt om kundens verksamhet och processer tillsammans med omfattande kunskap inom informationsteknik gör att SYSteam kan tillföra affärsnytta. SYSteam har kontor och dotterbolag på drygt 50 orter i Norden, har cirka 1 030 anställda och ägs av norska ErgoGroup.

JMs kunder är bättre förberedda

JMs kunder kan själva via Internet testa olika kombinationer av bland annat luckor, kakel, bänkar och vitvaror till sina nybyggda kök. – De som har varit inne på hemsidan är bättre förberedda när vi träffar dem, säger Anita Rinnbäck, inredningskoordinator på JM.

Vid köp av en ny bostad är det många inredningsfrågor som kunden måste ta ställning till. För att göra processen enklare har JM sedan en tid ett visualiseringssystem på sin hemsida, systemet kallas Tillvalstestaren och har levererats av SYSteam

CAB. Genom några enkla klick kan både den som är nyfiken på en ny bostad från JM och de som redan har bestämt sig sätta ihop sitt eget kök. I listor väljer besökaren bland en uppsjö av olika färger, former och placeringar av delarna som bygger upp ett kök. För varje val som görs uppdateras bilden som exakt visar hur den valda kombinationen kommer att se ut. Man kan också välja olika



En viktigt förutsättning för tillvalstestaren var att de datorskapade bilderna skulle vara så lika fotografierna i det tryckta materialet som möjligt.



JMs kunder kan själv bestämma på webben hur köket i den nya bostaden ska se ut, redan innan huset är byggt.

mönster och färger på golv och vägg i köket.

– Tillvalstestaren gör det enkelt för kunden att testa sina visioner och enkelt få fram en känsla för hur man vill att nya köket ska se ut, säger Anita Rinnbäck och fortsätter, de kunder som har varit inne på hemsidan tycker också att det är mycket kul och spännande att prova sig fram.

När kunderna träffar JMs inredningsansvariga är de bättre insatta och vet vad de vill. Dis-

kussionerna mellan kund och JM blir enklare och leder både till ökad effektivitet och bättre resultat.

– Vi använder även Tillvalstestaren i våra projektgrupper när vi bestämmer vilket kök som ska vara standard vid planering av nya bostadsområden, säger Antia Rinnbäck. Denna användning var en positiv bieffekt av vårt visualiseringssystem som vi inte hade räknat med från början, avslutar Anita Rinnbäck.

JM är en av Nordens ledande projektutvecklare av bostäder och bostadsområden. Verksamheten är fokuserad på nyproduktion av bostäder i attraktiva lägen med tyngdpunkt på expansiva storstadsområden och universitetsorter i Sverige, Norge, Danmark, Finland och Belgien.

Företaget arbetar också med projektutveckling av kommersiella lokaler samt entreprenadverksamhet, huvudsakligen i Storstockholmsområdet.

JM omsätter cirka 10 miljarder kr och har cirka 2200 medarbetare.

Upp till fyra gånger snabbare med Planit



Hästens sängar öppnar runt 80 nya butiker per år världen över, alla med samma starka Hästens-profil. För att klara det höga tempot använder Kenth Bergman, som är inredningsansvarig på Hästens, planeringsverktyget Planit. Hela arbetet med att ta fram en inredning går tre till fyra gånger snabbare än tidigare.

– När våra lokala representanter har ingått avtal med en möbelhandlare som vill bli Hästens återförsäljare kommer jag in i bilden, säger Kenth Bergman. Jag inspekterar de aktuella butikslokalerna och kontrollerar att de håller den standard som krävs för att bli en av våra butiker. Sedan kan jag direkt på plats i butiken med hjälp av datorn skapa ett inredningsförslag och en offert tillsammans med vår kund. Tidigare var jag tvungen att sitta med penna och papper på hotellrum och skissa, nu sparar jag säkert 16 arbetstimmar per butik.

Bortsett från att själva arbetet går mycket fortare har det inneburit flera andra fördelar.

Återförsäljaren blir mer involverad och kan bättre sätta sig in i hur den färdiga butiken kommer att se ut tack vare de 3D-bilder som kommer från Planit, vilket i sin tur ger mindre utrymme för missförstånd och underlättar beslutsprocessen.

– Vårt erbjudande har blivit mer attraktivt. Det är mycket lättare att hitta och få igång bra återförsäljare, säger Kenth Bergman och fortsätter, vilket gör att vi kan bygga fler butiker och alltså tjäna mer pengar.



Hästens patenterade fjädersystem ingår i alla Hästens sängmodeller. För att en uppfinning ska beviljas patent krävs att den är ny, har uppfinningshöjd och kan tillgodogöras industriellt. Patentet ger Hästens ensamrätt att använda fjädersystemet i 20 år.

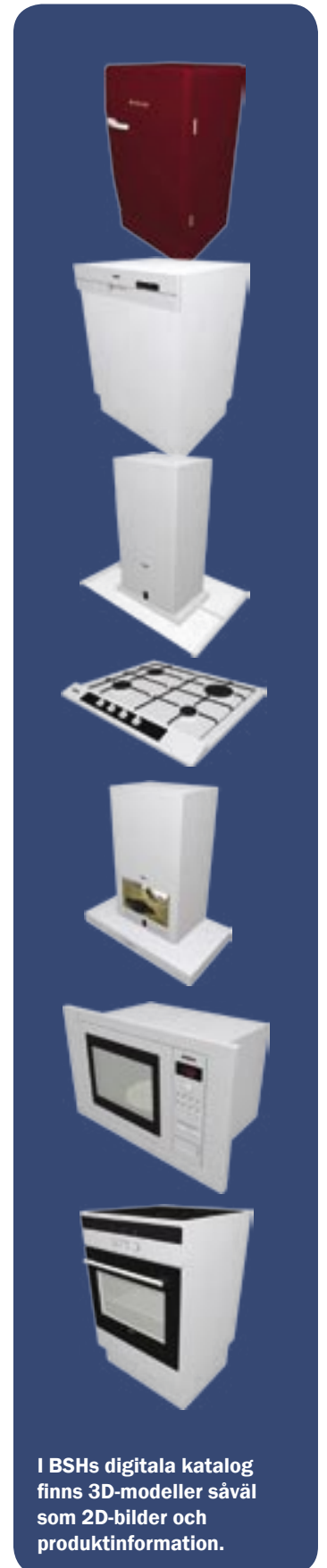
Större marknadsandel & förenklad säljprocess

Bosch-Siemens Hushållsapparater AB har ingått ett partnerskap med SYSteam CAB för att skapa och upprätthålla ett komplett produktregister som kan användas av alla köksplaneringsprogram och arkitekter. Katalogen innehåller bilder, 3D-modeller och produktinformation för hela BSHs sortiment.

– Vi har tillsammans med SYS-team CAB tagit fram teknik och ett arbetssätt som gör att vår katalog av CAD-objekt hela tiden är uppdaterad, säger Torkel Atterbom, projektledare på BSHs marknadsavdelning.

BSHs tillhandahåller sin digitala katalog via ritningsprogram till köksåterförsäljare som tillsammans med slutkunden enkelt kan planera det nya köket med olika varianter av spisar, diskmaskiner, köksfläktar med mera av märket Bosch eller Siemens. Återförsäljaren använder sedan systemet både för att offerera kunden och automatiskt göra beställningen. Även arkitekter använder katalogen för att kunna rita in hushållsprodukter direkt vid planering av nya bostäder.

– Vi ser stora möjligheter i att kunna erbjuda en komplett katalog som fungerar med alla planerings- och visualiseringssystem på den nordiska marknaden. Detta underlättar för köparen och förenklar säljprocessen säger Torkel Atterbom.



I BSHs digitala katalog finns 3D-modeller såväl som 2D-bilder och produktinformation.

Visualisering på webben förenklar säljprocessen

På Halles hemsida kan vem som helst med några klick bygga och se sitt eget uterum. Tekniken kopplar ihop slutkunden med återförsäljare och Halle på ett sätt som skapar både nya affärsmöjligheter och en effektivare säljprocess, menar Henrik Bennarp, marknadschef på Halle.

– Uterum är en mycket komplex produkt med många kombinationer, säger Henrik Bennarp. Vi har därför låtit SYSteam CAB skapa ett visualiseringssystem till vår hemsida, och nu kan slutkunden enkelt få en känsla och låta sig inspireras genom att bygga sitt eget uterum direkt på webben.

På Halles hemsida kan villaägare och andra som är sugna på ett nytt uterum välja mellan olika modeller och kombinationer av material. Besökaren ser hela

tiden det valda uterummet i en 3D-bild, som man kan vrida och vända på som man vill. När besökaren är nöjd med sina val klickar han enkelt på offertknappen och fyller i sina uppgifter. En offertförfrågan skickas då till Halle.

– Vi skickar vidare offertförfrågan till våra återförsäljare som i sin tur kontaktar slutkunden, säger Henrik Bennarp och fortsätter, eftersom webbverktyget är väldigt dynamisk kan systemet använda alla mått och val som kunden har gjort på hemsidan för att omedelbart räkna fram en exakt offert.

På www.halle.se kan du själv bygga ditt eget uterum.



Packat och klart. Väggpardier, glas, tak, stomme, hängrännor och infästningar. Allt ingår i Halles paketslösningar.

Både vi och våra återförsäljare använder webbverktyget även för att svara på offertförfrågningar som kommit in på andra vägar, det är ju så enkelt. Vi sparar upp till 20 minuter per offert med det här verktyget!

Lösningen är 100 % Internetbaserad och driftas av SYSteam. Systemet bygger på över 12000 artiklar och all administration sköts enkelt av Halle själva via Internet.

– Våra återförsäljare tycker att

systemet är kanonbra, de kan mycket enklare visa och konfigurera våra produkter tillsammans med kunden. Webbverktyget är också en stor fördel när vi söker nya återförsäljare, menar Henrik Bennarp. Just kombinationen av visualisering, konfiguration och offerthantering gör systemet till ett ovärderligt säljstöd, vi har bland annat sett en markant ökning på försäljningen av ett antal tillval, avslutar Henrik Bennarp, en mycket nöjd marknadschef på Halle.

Halle etablerades i halländska Laholm under slutet av 1960-talet. Genom decennierna som gått sedan dess har Halle blivit ett välkonsoliderat och oberoende familjeföretag. Halle har

drygt 200 återförsäljare över landet. I Laholm finns det tekniska kunnandet, produktionen, materialflödet och kundtjänst. Huvudkontor och säljavdelning ligger i Bromma, Stockholm.

SYSteam
 LEDER OCH UTVECKLAR

SYSteam Configuration And Business AB, Storgatan 12, S-590 11 Boxholm, Sweden, vxl. +46(0)142-527 70, fax. +46(0)142-527 89

www.planit.nu www.system.se