

Visuella affärer

VISUALISERAD & KONFIGURERAD FÖRSÄLJNING FRÅN SYSTEAM CAB

Inspiration

Att vägleda och inspirera sina kunder är en viktig del i säljprocessen. I vissa fall handlar det om att skilja sig från mängden och bli "preferred choice", i andra fall om att hjälpa kunden att välja bland ett sortiment som bara blir större och större. Oavsett vilket kan vi hjälpa dig att hitta just din lösning.

I det här numret av Visuella affärer visar vi på några exempel där vi hjälpt våra kunder med att skapa inspirationslösningar.

Att visualisera med bilder är ett effektivt sätt att göra ett erbjudande eller olika alternativ tydliga. Genom att framställa bilder och miljöer digitalt blir det möjligt att visa stora mängder artiklar och miljöer. När vi kopplar ihop visualiserade bilder i ett system öppnas helt nya möjligheter.

Genom att kunderna själva kan prova och kombinera färger, träslag och produkter är de bättre förberedda inför mötet med säljaren. Detta är väldigt värdefullt i de fall du säljer över nätet eller inte kan komma i kontakt med kunden på ett enkelt sätt.

Nu är det emellertid så att alla köpval inte handlar om färgval och kombinationer, ibland behöver vi även hjälpa våra kunder med vad de ska köpa. Även där kan en konfigurator i kombination med 3D bilder göra stor skillnad.

Med hjälp av effektiva säljverktyg har Monier kortat ner sina kundbesök till en tredjedel mot vad de hade tidigare. Alla parter är mycket nöjdare, effektivare och tryggare i besluten.

Att specificera ett tak och vara säker på att bland annat få rätt antal takpannor och tillbehör har helt plötsligt blivit enkelt. För både köpare och säljare.

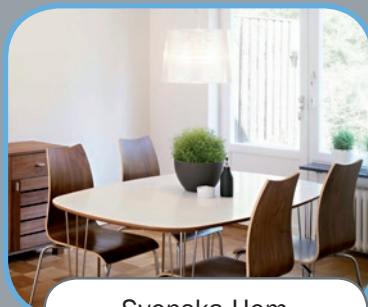
Trevlig läsning och "Be inspired"!

Pierre Adolfsson
VD, SYSteam CAB AB

I detta nummer av Visuella affärer



Monier underlättar för sina kunder



Svenska Hem stärker sitt varumärke



Offecct vill inspirera och visa möjligheter

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 drygt 1 000 anställda och ägs av norska ErgoGroup.

Monier förenklar för sina kunder genom nytt takkalkyleringsprogram

Det finns en föreställning om att det är dyrt och komplicerat att köpa tak. Den bilden vill Monier ändra på. Med hjälp av SYSteam har de tagit fram ett program som underlättar för kunden att skapa snygga och funktionella tak.

”För att vara marknadsledande måste vi kunna erbjuda bättre tjänster och verktyg än våra konkurrenter” säger Mats Ekström som arbetar med Sales Marketing på Monier. ”Därför är det viktigt att alltid utvecklas och bli bättre”.

Mats berättar att Monier tittade på kökstillverkare för att se hur de gjort för att skapa intresse runt sina produkter. Där blev de rekommenderade att ta kontakt med SYSteam som tagit fram olika verktyg till företag inom köksbranschen.



gram som ska underlätta för företagets kunder att skapa tak.



Monier har tre versioner av det nya verktyget. Den första är en intern version som Monier själva arbetar med. Den andra är för

der är mer användarvänlig.

Den tredje versionen är förenklad och riktar sig till slutkunden.

”Denna upplaga ska finnas på vår hemsida och syftet är att besökaren ska se vilka möjligheter som finns och därefter gå till butik” säger Mats och fortsätter: ”I butiken ska de sedan få hjälp att sätta ihop ett bra tak genom det mer avancerade verktyget. Användandet på hemsidan ska mer vara en första indikation om vad de behöver tänka på, som till exempel pris, färg och ytmaterial. För att taket ska bli komplett behöver man hjälp”.

Mats Ekström berättar att det är lätt att glömma bort vissa delar när man ska forma sitt tak och att det kan vara svårt att räkna rätt.

Med hjälp av verktyget kan inte användaren missa någon del vilket är viktigt för att resultatet ska bli bra. ”Med hjälp av takkalkyleringsverktyget får slutanvändaren ett komplett, säkert och vackert tak” säger Mats.

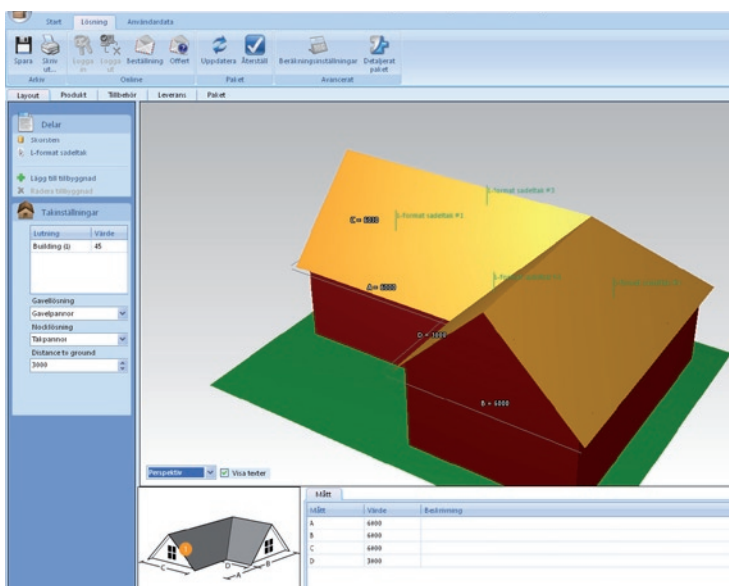
Mats tycker att SYSteam gjort

verktyget väldigt bra och han säger att det märks att de hela tiden haft slutanvändaren i fokus. Nu har de ett verktyg som hjälper deras kunder att få en komplett försäljning vilket är något Mats tycker är viktigt. ”Vi måste underlätta för våra kunder. Blir det lättare för dem så blir det även lättare för oss”.

De kunder som använt systemet är väldigt positiva. De tycker att det är mycket bättre än andra verktyg och framför allt att det är användarvänligt. ”Både vi och våra kunder är väldigt nöjda med det nya takkalkyleringsprogrammet.



Monier är ledande leverantör av takmaterial i Norden och Baltikum. De har ett brett sortiment av tegel och betongtak och kunderna är takläggare, butiker och husfabriker. Produktionen finns i Sverige, Norge, Danmark, Finland och Estland.



Tillsammans tittade de på hur de skulle kunna utveckla Moniers tjänster och därefter arbetade SYSteam fram ett pro-

deras kunder. Mats säger att skillnaden på de två programmen är hur de ser ut rent grafiskt och att den som är för deras kun-

Svenska Hem stärker sitt varumärke

Att hitta en soffa man tycker om är enkelt. Att se om den passar in i vardagsrummet tillsammans med favoritfåtöljen är svårare. Och att därefter välja tyg som passar den övriga inredningen försvårar det hela ytterligare.

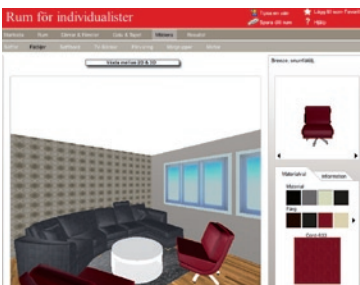
”Våra butikssjäre kände ett behov av att kunna visa hur stor plats en möbel tar upp i kundens hem”, säger Anna Karlsson som är marknadsansvarig på Svenska Hem. ”Samtidigt upplevde kunderna det svårt att uppskatta hur en möbel skulle se ut på plats och

det var ofta möblerna lämnades tillbaka då det visade sig att de inte passade in”, fortsätter hon.

Anna berättar att de ville stärka sin position på webben genom att vara den första möbelkedjan som erbjuder kunden möjlighet att möblera ett rum på Internet.

Tillsammans med SYSteam tog de därför fram en teknisk lösning så att företagets och kundernas behov och önskemål tillgodosågs.

Svenska Hem har nu ett verktyg



som ger både säljaren och kunden möjlighet att på hemsidan se hur en produkt ser ut i ett rum. Inte bara storleksmässigt, utan även hur den passar in till tapeter, fönstrens placering, golv och övriga möbler. De kan även se hur möblerna ser ut i ett annat tyg.

Anna säger att kunden kan möblera ett vardagsrum med ett urval av företagets möbler och på sikt vill hon att mer av sortimentet skall finnas tillgängligt.

”Vi har fått väldigt positiv respons från våra kunder. Det är många som använder verktyget och det upplevs som ett roligt och användbart sätt att se möblerna på. Även personalen ute i butikerna uppskattar verktyget”.



Svenska Hem är en fackhandelskedja bestående av 31 inredningshus över hela landet. Bolaget är Sveriges fjärde största aktör inom segmentet möbler och heminredning.

OFFECCT får hjälp att inspirera sina kunder

Det kan vara svårt att inreda ett konferensrum eller en lobby. Att se hur olika möbler passar ihop i miljön, samtidigt som det ska vara nyskapande och välkomnande. Kurt Tingdal som är VD på Offecct säger att de i första hand vill inspirera sina kunder.

”Vi måste skapa mervärde för våra kunder. De företag som fokuserar på att hjälpa sina kunder att köpa möbler i stället för att fokusera på att sälja så mycket som möjligt, är de företag som

blir framgångsrika”. Det säger Kurt Tingdal som är VD på Offecct.

I samband med en uppgradering av de befintliga produkterna till-

frågades SYSteam för att skapa ett verktyg som skulle inspirera kunderna. Tillsammans tog de fram verktyget som de kallar Inspiration i 3D-miljö.

På Offeccts hemsida kan besökaren möblera ett konferensrum eller en lobby. Ett urval av Offeccts möbler i olika färger finns tillgängliga och det går även att välja färg på väggar, golv och matta.

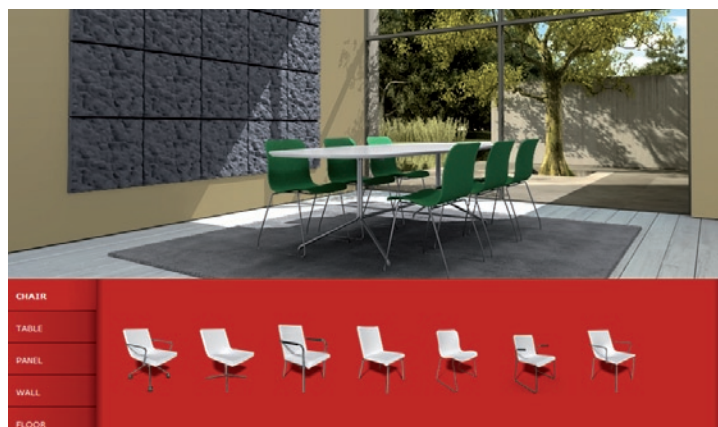
”Verktyget ska framför allt inspirera våra kunder och vara en hjälp på vägen. Det ska öppna upp för möjligheterna och ge kunden nya idéer” säger Kurt. Han menar att det är svårt att föreställa sig hur det kan se ut och ibland behöver man hjälp på vägen. Kurt tillägger också

vikten av att ta hjälp av en inredningsarkitekt när man ska inreda ett offentligt rum.

Kurt Tingdal är väldigt nöjd med verktyget och säger att gensvaret från kunderna varit mycket positivt. För Kurt är det viktigt att skapa mervärde för sina kunder. ”Genom Inspirationslösningen förenklar vi för våra kunder att inreda sitt rum vilket är det viktigaste” avslutar Kurt.



Offecct bildades 1990 och själva kärnan i företaget är att påverka det offentliga rummet. Offecct kombinerar genuint svenskt hantverk med kvalitativ, nytänkande och kontrastrik design.



NYTT INOM WEBB OCH FILM



Webbyrån Smedby Digital anlidade SYSteAM CAB för produktion av interaktiva 3D-visningar på Mitsubishis projektorer. Dessa publicerades sedan på kampanjsajten www.mitsucinema.com



Tillsammans med TBWA gjordes en skön kampanjsajt för Petzl pannlampor. Den är helt i flash och det går att se produkter och söka återförsäljare. www.petzl.se



I samband med lanseringen av en ny revolutionerande arbetshjälm fick SYSteAM CAB förtroendet av Ny reklam att ta fram en 3D-animerad informationsfilm för mässa och kampanjsajt. Se filmen på: www.peltoruvicator.com

SYSteAM CAB och Russin Design har gjort en tävlingsajt för ungdomar där det går att förutse framtiden. Kampanjen lanserades på miljoner mjölkpaket och beställare är IVA. www.framtida.nu.



Mollys Hus

På uppdrag av inredningsbutiken Mollys Hus har SYSteAM CAB byggt en hemsida med en e-handelslösning. www.mollyshus.se



I samarbete med Giv Akt Information har SYSteAM CAB producerat reklamfilm för Smaland Airport. Filmen kommer att sändas i TV3 och TV4 under 2008 och marknadsför de olika resmålen som flygplatsen erbjuder.

Tillsammans med BKC STHLM arbetar SYSteAM CAB med Collectums externa hemsida och intranät. Allt ligger i Episerver. www.collectum.se



På uppdrag av Expolinc, som är en av de större tillverkarna inom portabla displaysystem, skapade SYSteAM CAB animationer över deras produktsortiment. Syftet med animationerna är att ge kunden en bättre förståelse för displaysystemens funktioner. Se filmerna på: www.expolinc.se



JERNHUSEN

SYSteAM CAB och BKC STHLM gör Jernhusens externa hemsida och intranät. Vi bygger Episervermallar och gör flash i skön harmoni. www.jernhusen.se



BKC STHLM har tillsammans med SYSteAM CAB gjort en kampanjsajt för Lätt och Lagom Omega 3. www.lattochlagom.nu

SYSteAM
LEDER OCH UTVECKLAR