

Case skabelon

Anvendes som inspiration til udarbejde af nye kundecases til Dynamicweb.

Følgende kundecase er udarbejdet efter den skabelon, som anvendes på www.dynamicweb.dk/kunder, og indeholder alle de nødvendige overskrifter og informationer. Indholdet beskriver kort og godt de tekniske aspekter ift. løsningen, samt den forretningsmæssige værdi, som det har genereret for kunden.

Kopier og erstat gerne indholdet, når du ønsker at sende os en ny case, og vedlæg venligst følgende billedmateriale i bedst mulig opløsning:

- Kundelogo til casen.
- Billede af vedkommende som leverer citat til casen.
- Et billede af kundens hjemmeside / løsning til case oversigten (typisk forsiden).
- Tre til fire eksempler fra kundens hjemmeside til case slideren.

Send dine færdige cases eller spørgsmål til klu@dynamicweb.dk

ACTONA

Citat

"Vi har samlet 8.000 produkter, på 3 sprog og 70.000 priser i én løsning, hvor kataloger og prislister bliver genereret automatisk. Løsningen er uden tvivl, et af de vigtigste værktøjer i vores salgsafdeling, og vores return of investment er nede på kun 6 måneder."

Charlotte V. Kristensen, Marketing Manager, Actona Company

Introtekst til case-oversigt

B2B webshop portal

8.000 produkter, 3 sprog og 70.000 priser samlet i én løsning - return of investment på bare 6 måneder.

Overskrift

Tilfredse forhandlere med mindre arbejde

Om virksomheden

Danske Actona Company er en møbelfabrikant med mere end 8.000 produkter, som sælges over hele verden, men med fokus på USA og Nordeuropa.

Udfordring

Hvert år producerer Actona mere end 1.700.000 stole, 225.000 spiseborde, 370.000 sofaer og 260.000 kontorstole. Actona havde et behov for, at reducere den tunge manuelle arbejdsproces, som bestod i at vedligeholde og opdatere deres omfattende hjemmeside og produktkatalog. Samtidigt skulle løsningen gøre det nemt og let tilgængeligt for forhandlerne at overskue de mange produkter, at finde den korrekte prisinformation fra økonomisystemet, samt at generere kataloger opdaterede produkter og priser fra forhandler extranettet.

Løsning

Actonas nye Dynamicweb løsning er blevet integreret med Actonas produktdatabase i Dynamics NAV og det er blevet nemt for forhandlerne at søge i det komplette produktkatalog med mere end 8.000 produkter. Med så mange produkter er det ikke muligt, at vedligeholde og opdatere et traditionelt katalog og derfor tilbyder den nye løsning at forhandlerne hurtigt kan generere PDF-kataloger med produkter efter eget valg.

Med integrationen mellem Dynamicweb Ecommerce og Dynamics NAV vedligeholdes priser og produktinformationer ét samlet sted, og informationerne kan kryds-publiceres til kataloger, prislister og forhandlerextranet.

Resultater

Actonas løsning har givet væsentlige ressourcemæssige besparelser og tilbagebetalingstiden på investeringen har været 6 måneder. Løsningen reducerer arbejdsbyrden i salgsafdelingen, ved at sikre forhandlerne kan betjene sig selv med kataloger og opdaterede prislister, hvilket som en positiv sideeffekt også reducerer risikoen for tastefejl.

| | |
|-------------------|--|
| Land | Danmark |
| Industri | Produktion, engros |
| Tags | B2B ecommerce, content management, integration (Dynamics NAV), selvbetjening |
| Hjemmeside | www.actona.dk |