

Případová studie

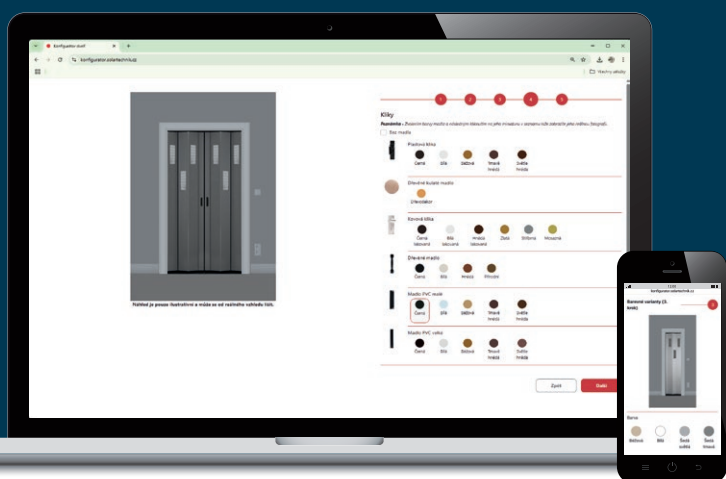
KONFIGURÁTOR LAMELOVÝCH DVEŘÍ

SOLAR-TECHNIK

Z REGIONÁLNÍ FIRMY CELOSTÁTNÍM HRÁČEM

Jak konfiguratér lamelových dveří otevřel cestu k novým zákazníkům.

Konfiguratér je výhodný prezentační nástroj, díky kterému si zákazník může přizpůsobit daný produkt podle svých preferencí a získá tak představu o finálním výsledku. Firmě zároveň šetří čas a zefektivňuje celý proces zpracování objednávek. Tohoto si jsou vědomi i ve firmě **SOLAR-TECHNIK**, a tak se naše spolupráce rozrostla o další projekt. Výsledkem je uživatelsky přívětivý konfiguratér, který dodává možnostem propagace i samotné službě sestavení lamelových dveří na míru zcela nový rozměr.



Zadání od zákazníka

Klient nás oslovil s jasným cílem: zrychlit a zjednodušit proces objednávání lamelových dveří a zároveň zvýšit prodeje i mimo svůj region. Požadavek byl vytvořit nástroj, který umožní koncovým zákazníkům i B2B partnerům snadno navrhnout dveře podle svých požadavků – včetně rozměrů, dekorů nebo prosklení.



Co řešení přineslo?

- Výrazné zjednodušení procesu objednávky a zadávání do výroby
- Snížení zátěže obchodního týmu
- Zlepšení zákaznického zážitku
- Rozšíření nabídky z lokální na celorepublikovou působnost

Získávání zakázek před

osobní návštěva

poptávky skrze web



Po

kampaně na soc. sítích

sociální sítě

SEO

newslettery

remarketing
a retargeting

speciální microsite

PPC kampaně

osobní návštěva



Kdo je SOLAR-TECHNIK?

SOLAR
TECHNIK

Fryštácká rodinná firma, která vyrábí žaluzie, předokenní rolety, lamelové dveře na míru a spoustu dalšího vybavení v oblasti stínicí techniky, s více než 30letou tradicí. Samozřejmostí je i montáž stínicí techniky koncovým zákazníkům. Mimo jiné nabízí i profesionální odlakovnu a práškovou lakovnu. Důležitým faktorem při jejich práci je dodržování hodnot jako jsou blízkost a tradice.

Kdo je MANA?

MANA
marketing

Jsme zlínská marketingová agentura, která dělá MARKETING s NADHLEDem. Naším zákazníkům poskytujeme „full service“ zahrnující vše pro branding, online marketing nebo realizaci reklamních předmětů a oblečení. Zakládáme si na osobním přístupu a řešeních na míru. Ať je to v oblasti poradenství, návrhu konceptu nebo finálního řešení marketingových služeb. Nejsme jen obyčejná marketingovka. Jsme MANA!

@manamarketing.cz

@manamarketing.cz

tř. Tomáše Bati 1547,
Zlín, 760 01

+420 728 731 838

info@manamarketing.cz

www.manamarketing.cz



Situace před konfigurátorem

- ✓ Zdlouhavý proces objednávek
- ✓ Nutnost osobního setkání
- ✓ Nízká poptávka
- ✓ Omezení na lokální trh

1

Kroky postupu

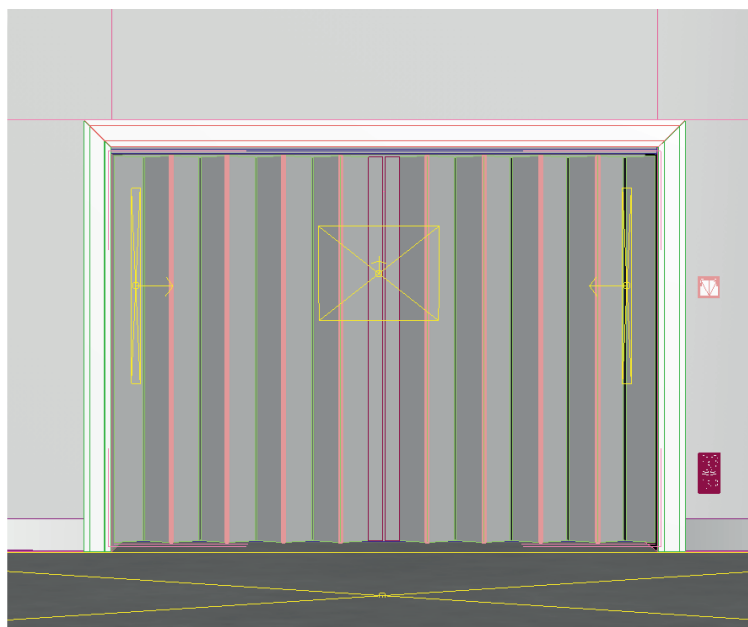
Vytvořit plně funkční konfigurátor lamelových dveří ve virtuálním prostředí nebyla otázka pár kliknutí, a tak jsme vývoj rozdělili do **čtyř hlavních fází**.

V **první fázi** jsme spustili minimalistickou verzi konfigurátoru, která umožnila snadné nastavení dveří odkudkoliv. Cílem bylo ověřit zájem zákazníků a ukázat klientovi, že má smysl do projektu dál investovat.

V **druhé fázi** jsme po potvrzení zájmu přidali nové funkce jako slevové kódy, prodej pro B2C i B2B a zlepšila se realističnost dekorů.

V **třetí fázi** jsme optimalizovali konfigurátor pro mobilní zařízení.

Čtvrtá fáze bude zahrnovat napojení administrace (backoffice) do konfigurátoru. Tato potřeba nastala až s přibývajícím nastavováním dekorů, barev a dalších možností.



Ukázka modelace lamelových dveří

2

Prvotní skica a digitální zpracování

Na začátku jsme připravili 2D návrhy, které nám pomohly ověřit funkčnost celého systému. Současně jsme od zákazníka získali klíčové podklady jako informace o cenotvorbě, která se měnila podle výšky, šířky, typu prosklení, dekorů a dalších parametrů. Tyto údaje byly zásadní pro správné nastavení konfigurátoru.

Následně jsme digitalizovali vzorníky dekorů, nafotili skla, kliky a ostatní komponenty. Vytvořili jsme detailní texture, které jsme použili na jednotlivé modely dveří, aby zákazníci viděli reálnou podobu své konfigurace.

Variety skel



Ukázka výběru skel



Výzvy, které jsme museli překonat

Během přípravy jsme narazili na problém s tím, že dostupné vzorníky byly příliš malé na to, abychom z nich vytvořili digitalizované realistické texture pro velké plochy dveří. Abychom zachovali vysokou kvalitu zobrazení, museli jsme některé materiály znovu nafotit ve větším formátu a zpracovat je ve vyšším rozlišení.

3

Vývoj variant a možností konfigurace

Pracovali jsme se třemi základními variantami skel a různými typy prosklení – od dveří bez prosklení, přes částečné prosklení, až po prosklení na míru. Každý zákazník si může zvolit šířku dveří, dekory, typ kliky a skla, přičemž cena se v reálném čase upravuje podle zvolených parametrů.



4 Propracované prostředí

Pro větší autenticitu jsme vytvořili modely zásuvek nebo vypínačů. Prostorů na míru zvýšilo realističnost celé aplikace. Reálné fotky a materiálové efekty (odlesky, stíny) přispěly k tomu, že vizualizace lamelových dveří v konfigurátoru se přibližuje reálnému výsledku. Zákazníci tak získají představu o tom, co mohou od výsledného produktu očekávat.

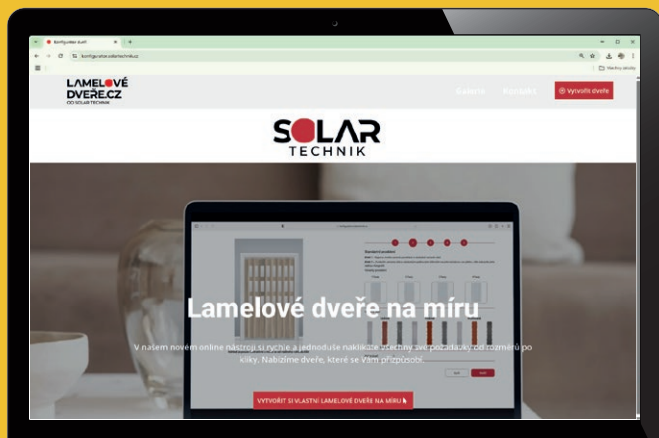
5 Testování a ladění

První fáze proběhla interně, aplikaci testovali zaměstnanci a sami obchodní manažeři **SOLAR-TECHNIK**. V ostré fázi probíhalo ladění podle zpětné vazby reálných zákazníků. Pro ně jsme také připravili návod, jak správně a snadno zaměřit dveře bez potřeby hlubších znalostí. Po odladění všech nepřesností a optimalizaci pro mobilní zařízení jsme vložili konfigurátor na web a přistoupili jsme k fázi propagace.

A co dál?

Dalším krokem je optimalizace, podrobnější sledování dat, analýza a zlepšování zákaznické cesty.

- ✓ Konfigurátor prochází neustálou optimalizací – ovládání je přehlednější a úpravy se provádí rychleji. V další fázi připravujeme novou administraci, která nabídne pokročilou analytiku. Díky ní bude možné sledovat návštěvnost, chování uživatelů a snadno odhalit místa, kde zákazníci konfiguraci opouštějí bez dokončení objednávky.
- ✓ Současně se připravuje implementace ERP systému, který automaticky předává informace o objednávkách přímo do výroby. Díky ERP budou mít přehled o všech zakázkách na jednom místě a celý obchodní proces se ještě více zefektivní.



Microsite lamelových dveří

6 Konfigurátor je hotový a začínáme se propagací

Příprava a spuštění kampaní mělo za cíl nahradit osobní kontakt a oslovit nové zákazníky z celé republiky, kdy mnohé z nich běží dodnes – PPC, Facebook, Instagram a newsletters, které aktivně přivádějí nové zákazníky.

Na podporu lead generation slouží i speciální microsite zaměřená na SEO, díky čemuž se při zadaném výrazu souvisejícím s lamelovými dveřmi zobrazuje microsite na předních příčkách vyhledávání. Výsledkem je plně funkční a efektivní online řešení, které zjednodušuje zákazníkům výběr dveří a výrobě usnadňuje zpracování objednávek.



Ukázka výběru klik, madel a jejich dekorů

Vyhodnocení spolupráce

Výsledkem je nejen výrazné zrychlení obchodního procesu a snížení zátěže obchodního týmu, ale také zásadní zlepšení zákaznického zážitku. Díky realistickým vizualizacím mají zákazníci jasnou představu o finálním vzhledu dveří.

Před spuštěním konfigurátoru přicházely poptávky výhradně z osobních schůzek a návštěv showroomu, kdy byl nutný osobní kontakt s obchodníkem.

Dnes, po spuštění online řešení, získává **SOLAR-TECHNIK** nové zákazníky napříč celou republikou, a to prostřednictvím PPC kampaní, SEO a dalších online kanálů. Není nutná fyzická přítomnost zákazníka – virtuální obchodník pracuje nonstop a přijímá objednávky 365 dní v roce.