

E-ÄRILAHENDUSED ETTEVÖTTE KASVUKS

12+

RIIGIS

300+

E-ÄRI EKSPERTI

400+

KLIENTI



B2B



B2C

PIM

PIM- Toote
Informatsiooni
Juhtimine



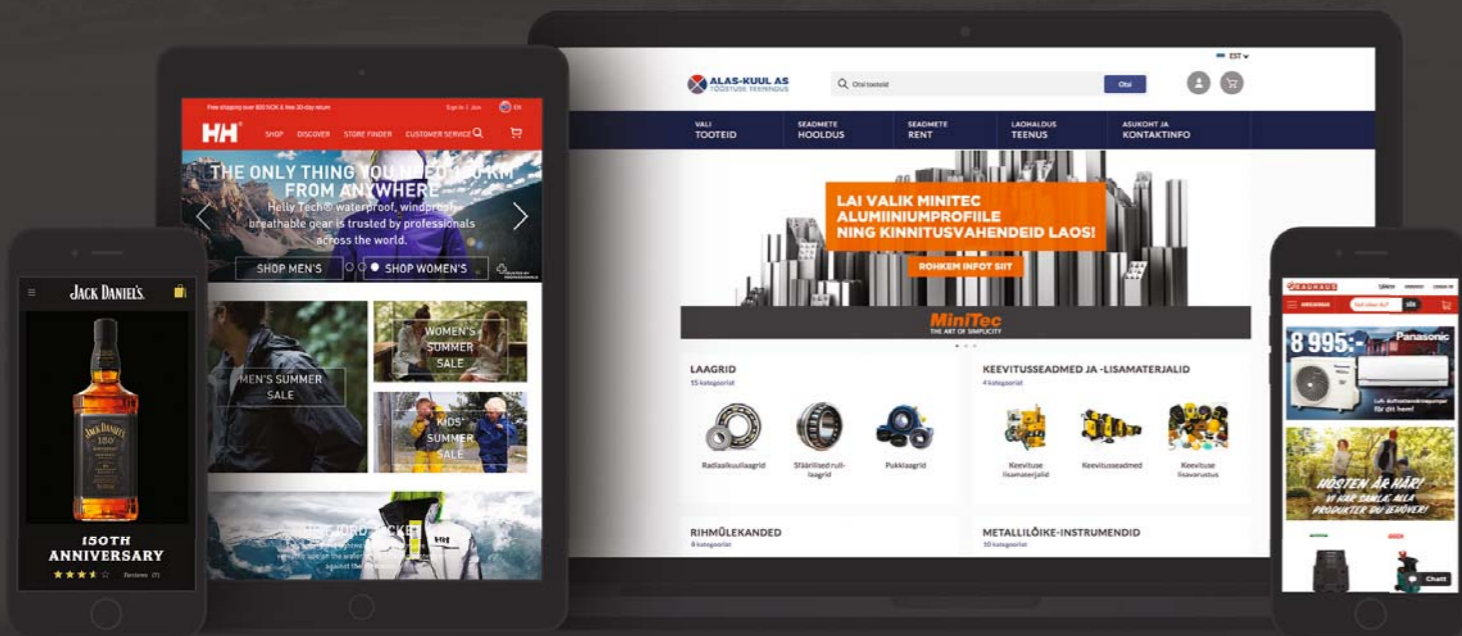
Mobiilirakendused



Omnikanal



Integratsioonid



Kuidas tõsta tööstusseadmete ja -komponentide veebimüüki mitusada protsenti?

KATRIN PEO
turundusjuht

Eesti tööstusseadmete ja -komponentide müügi ning teenindusega tegelev ettevõtte Alas-Kuul kasvatas oma veebimüüki mitmesaja protsendi võrra.

Firmadevaheline e-kaubandus on jõudsalt kasvamas ning jäädavalt muutmas olukorda, kuidas B2B ettevõtted täna töötavad – seda alates kliendi saamisest, tellimuse täitmisest kuni tugeva kliendisuhete loomiseni. Forrester/Internet Retailer 2017 B2B Buy-Side'i esimese kvartali internetiküsitlusest selgus, et 63% vastanutest sooritab pooled või enam ostueelsest uuringutest internetis. Tervelt 53% vastanutest teeb pooled või enam ostudest internetis aastal 2018 ja 61% teeb tööga seotud ostu-uuringuid oma nutitelefoni-delt. Ostjad nõuavad mugavust ja teenuse kättesaadavust, lisaks kiirusele oodatakse võimalust sooritada oste 24/7.

Äri potentsiaal sõltub digilahendusest

Ehitades endale digitaalset ärilahendust, lood endale uue äri potentsiaali. Digitaaläri aitab pakkuda paremat ostukogemust, olles personaalsem, mobiilselt valmis, pakudes paremat tooteinfot, suurendades efektiivsust ning ühtlasi parendades toodete tarneaega. See aitab omakorda suurendada klientide lojaalsust, alandada operatiivseid kulusid ja kasvutada käivet.

“Selleks, et juurutada efektiivselt B2B e-kaubanduse lahendust, peab sellele olema orienteeritud kogu organisatsioon. Alas-Kuul on hea näide sellest, kuidas tugev tiim, kliendikesked ja efektiivsed äriprotsessid, meeskonna vajadus areneda on aidanud luua ettevõtet täiesti uus interneti ostukeskkond nii oma B2B kui ka B2C klientidele,” ütleb Meelis Prett, Vaimo Eesti äriüksuse juht.

Alas Kuul AS on 1993. aastal loodud tööstusseadmete ja -komponentide müügi- ning teenindusega tegelev ettevõtte, millel esindused nii Tallinnas, Tartus, Pärnus, Narvas, Rakveres kui ka Riias. Alas-Kuuli suurimad kliendid on teiste hulgas Järvakandi Klaas, Jot Eesti, ABB, Elcoteq, Narva Elektri jaamad, Fazer Eesti, Optiroc, Saku Õlletehas,

Imavere Saeveski, Kalev, Viisnurk jt. Nende koostööpartneriteks on maailmas oma ala juhtivad tööstusseadmete ja -komponentide valmistajad: SKF, Atlas Copco, SEW Eurodrive, ESAB, Rexnord, Sandvik, Legris, VEM, IKO, Igus, Galvi jt.

Muutub aeg ja meie vajadused

Alas-Kuuli kõige esimene internetilahendus oli kliendispetsiifiline lahendus, mille uuendamine oli komplitseeritud, samuti puudus sellel klienditugi. Järgmisena juurutati lahendus Wordpressi platvormil, mille haldamine osutus aga suure hulga toodete tõttu ebaefektiivseks (Alas-Kuuli tootekataloogis on täna üle 150 000 toote). Veebileht oli aeglane ning otsingumootor ei töötanud nii nagu vaja. Alas-Kuul soovis saada kiiret ja efektiivset lahendust selleks ettenähtud aja ja eelarve raames ning pöördus selleks rahvusvahelise e-äri lahendusi loova ettevõtte Vaimo poole. Uus B2B/B2C veebipoe projekt käivitus koostöös Vaimoga augustis 2016.

Aprillis 2017 lansseeris Alas-Kuul koos Vaimoga uue e-kaubanduse keskkonna B2B funktsionaalsuse ja B2C veebipoe kasutajakogemuse disainiga Magento veebiplatvormil, mis võimaldab mugavalt osta tooteid ka lõpptarbijatel. Sisese logimine, otsingumootor, erinevad makselahendused (pangalingid, kaardimaksed, ostutellimus) võimaldavad B2B ja B2C klientidel lihtsalt tooteid leida, tellida ja valida neile sobiv tarneviis. Tulevikus plaanib Alas-Kuul lahenduse juurutada ka teistes Balti riikides.

Kuna Alas-Kuuli kliendid ostavad suures koguses varuosasid, mida neil on järjepidevalt vaja, juurutas Vaimo kliendispetsiifilise Hoiulao funktsiooni (ingl consignment stock), mis võimaldab kliendil hoida isiklikku varu toodetest oma laos. Nii kui klient varuosasid oma hoiulao kasutab, saab ta logida Alas-Kuuli B2B veebisüsteemi sisse ja sellest teavitada. Alas-Kuul arveldab seejärel kasutusele võetud varuosade

eest ja samal ajal uuendatakse automaatselt laoseisud ERP süsteemis. Lahendus garanteerib, et tooted on kliendile alati kättesaadavad nende enda laos, klient maksab ainult kasutatud toodete eest ega pea muretsema varude täiendamise pärast. Selline ärimudel teeb konkurentide elu keerulisemaks oma jala nii-öelda ukse vahele saamiseks.

Klient saab esitada päringu hinnale oma kasutajakeskonna kaudu, mis seejärel saadetakse automaatselt Alas-Kuuli ERP süsteemi. Süsteem võimaldab kliendil luua nimekirju oma lemmiktoodetest, mida saab tulevikus paari klikiga tellimuseks vormistada. Mitme saadetise konsolideerimine võimaldab kliendil valida, kas ta soovib oma tellimust nii pea kui võimalik või et kõik tellimused tarnitakse samaaegselt ja kindlal tarnekuupäeval.

Lahendus on adapteeritud mobiilsetele seadmetele, võimaldades kliendil oma kliendihalduri või hooldustöötajaga kiiresti telefoninumbri või e-posti aadressil klikates ühendust võtta.

Usaldusväärsus toob tulemusid

Alas-Kuuli veebitehingute arv ja internetimüük on kasvanud uue veebilahenduse lansseerimisest koostöös Vaimoga mitusada protsenti, toetades nõnda Alas-Kuuli missiooni luua koostöös klientide, meeskonna, tarnijate ja omanikega kõigile osapooltele suurimat võimalikku tulu.

Vaimo aitab kohalikke ja rahvusvahelisi ettevõtteid digitaalsete poodide, omi-kanalilahenduste ja mobiilirakenduste loomisel. Aastast 2008 ollakse juurutanud üle 400 lahenduse B2B ja B2C ettevõtetele. Vaimo on esindatud 12 riigis ja on loonud e-äri lahendusi kohalikele ettevõtetele nagu Selver, Kaubamaja, Alas-Kuul, Bauhof, Klick ja rahvusvahelistele ettevõtetele nagu BAUHAUS, Helly Hansen, Jack Daniel's, Björn Borg, Polarn O. Pyret, GANT, Fjällräven jt. ●