



SUCCESS STORY

MED C4 KAN SKYDDA GE KUNDERNA RELEVANT PRODUKTINFORMATION VARJE DAG

Att börja i rätt ände och låta saker ta tid kan ibland ta emot. I Skyddas fall var det nödvändigt för att nå sitt slutmål - att skapa en ny modern e-handelsplattform. Idag har de struktur och ordning bland sina 40 000 artiklar och till hösten lanseras deras nya e-handel.

När BB TOOLS-koncernen under början av 2015 beslutade att investera i en ny e-handel så insåg de snabbt att de först och främst skulle behöva få ordning på produktinformationen.

- Det går inte att hoppa över något. Man måste ta det i rätt ordning, annars kommer man inte i mål. Det kan jag se när jag tittar på andra bolags e-handelslösningar. Man kan se att man inte orkat gå igenom alla processer noggrant, säger Rolf Engqvist, Product information manager på Skydda.



KORT OM SKYDDA

- Skyddakonceptet tillhörde tidigare Järnia AB men blev eget bolag 1997. Sedan dess utvecklats från en omsättning på 280 MSEK till dagens 1 200 MSEK.

- Skydda ingår idag i B&B TOOLS-koncernen.

- Försäljning sker via deras försäljningsbolag i Norge, Danmark, Sverige, Finland och Estland samt via distributörer i ytterligare ca 20 länder.

- Skydda är nordens ledare inom personlig skyddsutrustning.

Skydda är ett bolag inom BB TOOLS-koncernen. Deras kärnverksamhet är personligt skydd B2B. De distribuerar och utvecklar skyddskläder, skyddsskor och allt däremellan inom personlig skyddsutrustning. Deras huvudkontor ligger i Ulricehamn och deras erbjudande finns i 20 länder i Europa.

Skydda har 5000 produkter och dessa produkter finns i olika storlekar, material och färger. Sammantaget har de alltså ca 40 000 olika artiklar. Varje artikel har en tillhörande beskrivning, bild, olika typer av dokument samt i vissa fall film. Det innebär en hel del information. Deras produkter visas upp i en papperskatalog, på en hemsida och i en e-handelsportal, på sociala medier, mailutskick och hos säljorganisationerna i varje land. Materialet finns på 9 olika språk. Många kanaler + mycket produktinformation + många olika språk = många timmars hantering.



”Jag och mina kollegor är mycket nöjda med det sätt som C4 hanterar stora datamängder ”



Rolf Engqvist

Få ordning på produktinformationen

- Vi har haft vår nuvarande e-handel sedan 90-talet och den klarar inte att tillgodose de nya krav som vi ställer på en modern e-handel. Vi behövde en e-handelsplattform som var modern och som vi kunde växa i framöver. Men innan vi lanserar en ny e-handel var vi tvungna att få ordning på vår produktinformation. Det första vi gjorde var att gå igenom all produktinformation manuellt och höja kvaliteten på den och därefter skaffa ett PIM-system för att lagra och administrera produktinformationen i, säger Rolf Engqvist på Skydda.

Vilka krav hade Skydda på systemet?

På Skydda arbetar de decentraliserat med produktinformationen snarare än att det är en specifik avdelning som producerar och sköter materialet. Flera personer och funktioner ute i organisationen skulle alltså arbeta i detta PIM system och därför hade de höga krav på användarvänligheten.

- Vi ville att systemet skulle ha ett intuitivt användargränssnitt och kunna hantera stora datamängder på ett snabbt och enkelt sätt. Vi gjorde en scanning av ett antal PIM system på marknaden och valde C4 Contexture. Det passade vårt decentraliserade arbetssätt och vi klickade bra med personerna på C4. Det är viktigt att man känner att man kan jobba tighet ihop och ge och ta på ett bra sätt. Det kände vi med C4, säger Rolf.

Även Henrik Pålsson, kundansvarig säljare på C4 Contexture är nöjd med

samarbetet.

- Vi är mycket stolta över att Skydda valt C4 Contexture PIM. Samarbetet har löpt på smidigt mycket tack vare det gedigna förarbetet och den kompetens som finns hos B&B TOOLS. De har även valt att anlita en extern inköpskonsult för ytterligare stöd i upphandlingen, vilket har gjort hela upphandlingsförloppet mycket professionellt och strukturerat, säger Henrik Pålsson på C4 Contexture.

Underlättar allas vardag

I början på 2015 implementerades C4 och e-handeln lanseras förhoppningsvis i höst. Skydda har gjort sin läxa med att strukturera upp all produktinformation, fört in den i C4 och nu kommer belöningen.

- Jag och mina kollegor är mycket nöjda med det sätt som C4 hanterar stora datamängder vilket är oerhört viktigt för oss eftersom vi administrerar ca 40 000 artiklar. Vi har ett sortiment som ändras väldigt ofta så detta underlättar allas vardag. Användargränssnittet är enkelt

vilket gör att alla är helt självgående nu, säger Rolf.

Helt nya möjligheter

Hela projektet går ut på att erbjuda högre kvalitet på produktinformationen till kunden. Tidigare gav de ut en stor papperskatalog men när den var ute så var informationen redan för gammal. De kommer nu jobba med den grundinformationen de har på nätet istället.

- Vi kommer att kunna erbjuda våra kunder helt uppdaterad produktinformation med mycket högre kvalitet än idag, varje dag. Kunden kommer kunna jämföra produkter. Det kunde de inte tidigare. Vi kommer kunna guida kunden på hemsidan på ett enklare sätt istället för att kunden ska behöva sitta i långa telefonköer eller ringa våra säljare. Vi kommer även att kunna göra mindre papperspublikationer samt andra typer av specialutgåvor i pappersform. Listan kan göras lång på vad detta innebär för våra kunder, säger en nöjd Rolf Engqvist.

Rolf poängterar att det som har genomsyrat hela resan är vikten i att börja i rätt ända och låta saker ta sin tid. För att komma i mål måste man vara seriös i alla delar.

- Jag tror att det som stoppar många bolag är att det tar tid och kraft att göra allt i rätt ordning. Att göra ett ordentligt arbete med produktinformationen. När väl det är gjort gör det resten av resan mycket enklare. Det hårda arbetet lönar sig! avslutar Rolf Engqvist, Product Information Manager på Skydda.

” Vi ville att systemet skulle ha ett intuitivt användargränssnitt och kunna hantera stora datamängder på ett snabbt och enkelt sätt ”

Rolf Engqvist
Product Information Manager på Skydda



Med C4 Contexture skapar, sparar och hanterar ni all er produktinformation och ni får alla förutsättningar för kvalitativa säljlösningar i flera kanaler, på flera språk. Våra kunder har de verktyg de behöver för att kunna presentera perfekt information till sin marknad.