

ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS

Success Story

Sprzedaż komponentów automatyki przemysłowej wkracza do e-Commerce

ASTAT

www.assecobs.pl/e-commerce/enterprise/





Innowacyjność w branży przemysłowej to konieczność. Rynek nie stoi w miejscu, a technologia ciągle się rozwija. Firma ASTAT dynamicznie reaguje na zmiany poprzez umiejętnie dobierane działania. Jednym z nich było wdrożenie Platformy e-Commerce od Asseco i sprzedaż online dla wybranej grupy kontrahentów.

ASTAT

ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS





ASTAT

Nasz klient to znany i stabilny dystrybutor produktów i rozwiązań z dziedziny automatyki przemysłowej, energetyki i miernictwa, systemów pomiarowych i EMC.

Posiada **30-letnie** doświadczenie na rynku.

Obsługuje około **9000** klientów, którymi są: zakłady produkcyjne, producenci maszyn i urządzeń, integratorzy szaf sterowniczych, czyli przedstawiciele i pracownicy szeroko pojętej automatyki.

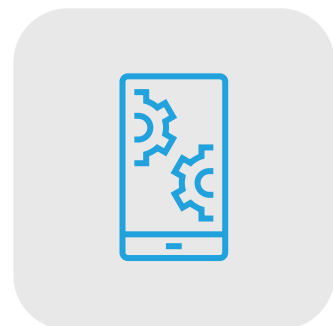
Produkty od ponad **200** renomowanych producentów automatyki przemysłowej na świecie.

W ofercie ponad **60** tysięcy produktów o szerokim zakresie specyfikacji technicznej (ponad 2500 atrybutów).



Liczby te ciągle rosną





Dlaczego My?

Nasz klient szukał rozwiązania do obsługi rozproszonej grupy klientów z branży automatyki przemysłowej. Głównym celem było uwolnienie zasobów ludzkich oraz sprostanie wymaganiom klientów, którzy potrzebowali dostępu do aktualnych cen i stanów magazynowych, również poza godzinami pracy firmy.

System do zamawiania online miał być udostępniony tylko wybranym klientom, którzy regulują płatności w odroczonej terminach, więc musiał być wyposażony w mechanizm automatycznej kontroli limitów kupieckich i opcję blokowania możliwości składania zamówień w przypadku przekroczenia terminów płatności.

Firma ASTAT od samego początku była świadoma, że wdrożenie platformy to etap pośredni projektu, a głównym KPI była aktywność klientów, więc szukała rozwiązania, które posiada funkcjonalności pozwalające sprzedającemu angażować klientów i dać im wymierne korzyści z nowego narzędzia.

The screenshot shows the ASTAT e-commerce website. The header includes the ASTAT logo, a search bar, and navigation links: WSZYSTKIE PRODUKTY, HISTORIA ZAMÓWIEŃ, PROMOCJE, PRODUCENT, REGULAMIN, and KONTAKT. The main content area is titled 'Kable i osprzęt kablowy' and features a sidebar with a category list, a main product display area with images of various cable components, and a 'Twoje rozrachunki' (Your account) dashboard. The dashboard shows a balance of -4 164,77 zł, a purchase limit that has been exceeded, and a 0-day delivery lead time.

KATEGORIE	Liczba produktów
+ Komponenty automatyki przemysłowej	(30037)
- Kable i osprzęt kablowy	(9650)
Wszystko z kategorii Kable i osprzęt kablowy	(9650)
+ Elementy ochrony i prowadzenia przewodów	(223)
+ Elementy termokurczliwe	(100)
+ Korytka kablowe	(230)
+ Prowadniki kablowe	(58)
Złącza instalacyjne	(3)
+ Dławnice kablowe	(3088)
+ Drukarki i oznaczniki przewodów	(964)
Końcówki kablowe	(3)
Narzędzia do zaciskania końcówek kablowych	(5)
+ Opaski i elementy mocujące do kabli	(306)
+ Przepusty kablowe	(788)
Uziemianie przewodów - rozwiązania EMC	(364)
+ Szyny montażowe DIN	(80)

Twoje rozrachunki

Saldo:	Limit kupiecki:	Składanie zamówień:
-4 164,77 zł	przekroczony	niedostępne

Liczba dni zalegania	Kwota wykorzystana	Przeterminowane
0 dni	163 357,52 PLN	0 PLN
Limit: 3 dni	Limit: 20 000,00 zł	Wszystkie: 163 357,52 zł

Rozwiązaniem spełniającym oczekiwania klienta była Platforma e-Commerce od Asseco





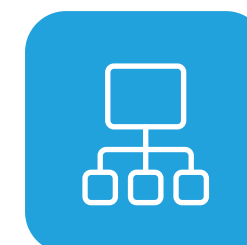
Wyzwania

Pojawiły się trzy duże wyzwania, którym razem sprościliśmy:



Zaprezentowanie klientom obszernych danych produktowych

Dużym przedsięwzięciem przy tak ogromnej ofercie i charakterystycznej dla tej branży ilości cech produktów, była integracja z dwoma systemami źródłowymi, z których pozyskiwane były dane do kartoteki produktowej.



Działanie multichannel

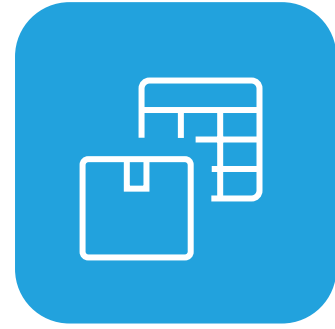
Aby zaangażować klientów do korzystania z Platformy e-Commerce, firma ASTAT wprowadziła specjalne promocje i akcje marketingowe, które zachęciły klientów do kupowania przez portal online.



Aktywność klientów

Wyzwaniem było uzyskanie określonej w KPI liczby aktywnych klientów, korzystających z systemu. W Platformie e-Commerce wykorzystano funkcjonalności, które pozwoliły klientowi osiągnąć założony cel.





Wyzwanie 1

Zaprezentowanie klientom obszernych danych produktowych

Firma ASTAT posiada obszerne dane produktowe, zlokalizowane w dwóch systemach, dzięki czemu zarządzanie nimi i utrzymanie tych danych jest efektywniejsze.

Integracja Platformy e-Commerce w zakresie kartoteki produktowej (domyślnie z Macrologic ERP od Asseco) została rozszerzona o dane z systemu PIM. Komunikacja systemów w czasie rzeczywistym umożliwia dostarczanie i prezentowanie klientom aktualnych informacji o produktach.

Sukces

Dzięki udanej współpracy proces wdrożenia przebiegł niezwykle sprawnie.

ASTAT

Lampa LED do szafy, 100 - 230 V AC, 4W/350 lm, montaż na śruby, z przełącznikiem 0-1, LL44W
Indeks katalogowy: I-ALFALL44W000000

- ✓ Długość [mm]: 277
- ✓ Klasa ochronności: II
- ✓ Masa [kg]: 0.1
- ✓ Materiał obudowy: Tworzywo sztuczne
- ✓ Moc źródła światła [W]: 4
- ✓ Montaż: Śruby
- ✓ Normy i certyfikaty: CE

ALFA ELECTRIC

- ✓ Rodzaj napięcia: AC
- ✓ Rodzaj oświetlenia: LED
- ✓ Rodzaj podłączenia przewodu: Kabel wtykowy 1.5 m (w zestawie)
- ✓ Rodzaj przełącznika: On/Off
- ✓ Seria: LL4
- ✓ Stopień ochrony (IP): IP20
- ✓ Strumień świetlny [Lm]: 350
- ✓ Szerokość [mm]: 23
- ✓ Wysokość [mm]: 36
- ✓ Żywotność [godzin]: 10.000

122,10 zł **-40%**
73,26 zł
90,11 zł brutto w tym 23% VAT

DO KOSZYKA

DO PRZECHOWALNI | PORÓWNAJ

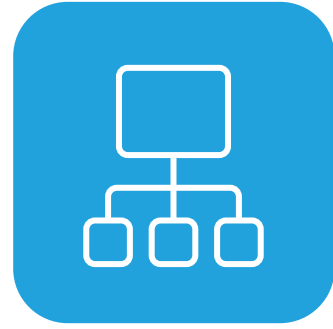
DOSTĘPNE (5 SZT)

Wyłącznik drzwiowy z blokadą, FINRIP
Indeks katalogowy: I-ALFAFINRIP00000

- ✓ Klasa ochronności: II
- ✓ Normy i certyfikaty: CE, EN60947-5-1, IEC947-5-1

ALFA ELECTRIC

- ✓ Rodzaj: Wyłącznik drzwiowy
- ✓ Stopień ochrony (IP): IP65
- ✓ Wypust kablowy: PG 13,5
- ✓ Z blokadą: Tak



Wyzwanie 2

Działanie multichannel

Polityka cenowa firmy jest bardzo rozbudowana – praktycznie każdy klient ma swój indywidualny cennik, wynikający z zawartych ustaleń handlowych.

Chcąc przekonać klientów do samodzielnego zamawiania w portalu online firma obniżyła ceny niektórych produktów i wprowadziła promocje czasowe na wybrane kategorie towarów tylko w sprzedaży internetowej. Dodatkowe rabaty, promocje dostępne jedynie w sprzedaży online, jak np. niższe koszty wysyłki gabarytowej czy darmowa dostawa przez określony czas, spowodowały, że udało się osiągnąć założone KPI.

Sukces

Multichannelowa strategia sprzedaży w dużej mierze przyczyniła się do sukcesu projektu i przekonania klientów do przejścia z kanału offline do online.

ASTAT Szukaj w sklepie

WSZYSTKIE PRODUKTY - HISTORIA ZAMÓWIEŃ PROMOCJE PRODUCENT REGULAMIN KONTAKT

KATEGORIE

- + Komponenty automatyki przemysłowej (30027)
- + Kable i osprzęt kablowy (9650)
- + Szafy i obudowy (790)
- + Energetyka i miernictwo (12257)
- + Kompatybilność elektromagnetyczna (2090)
- + Taśmy i kleje przemysłowe (427)
- + Automatyka budynkowa i osprzęt(2156) elektroinstalacyjny

DANE FIRMY

ASTAT
Astat Logistyka Sp. z o.o.

Adres
Dąbrowskiego 441
60-451 Poznań

E-mail
e-mail: info@astat.pl

BOX Szyna wysoka, perforowana, stalowa, TS35/CF6Box-1m

CENA PROMOCYJNA 65,00 PLN netto/opak. (10 szt. x 1 m)
1 m = 6,50 PLN netto

Rodzaj (wysokość) Pełna/perforowana
Długość 1000 mm
Szerokość 35 mm
Wysokość 15 mm
Rozmiar perforacji 6,3 x 18 mm
Grubość materiału 1,5 mm
Wykończenie powierzchni Ocynk elektrolityczny/pasywacja

Promocje

Szyny montażowe DIN perforowane, wysokie 1 mb (10 szt.)

Wąż ochronny typu peszel fi12 mm (10 mb) z dławnicami M20 (4 szt.) i uchwyty montażowymi (4 szt.)

Szyny montażowe DIN pełne, niskie, 1 mb (10 szt.)

Szyny montażowe DIN
Szyny montażowe DIN perforowane, wysokie 1 mb (10 szt.)
Indeks katalogowy: ASTEC-20-001-0004



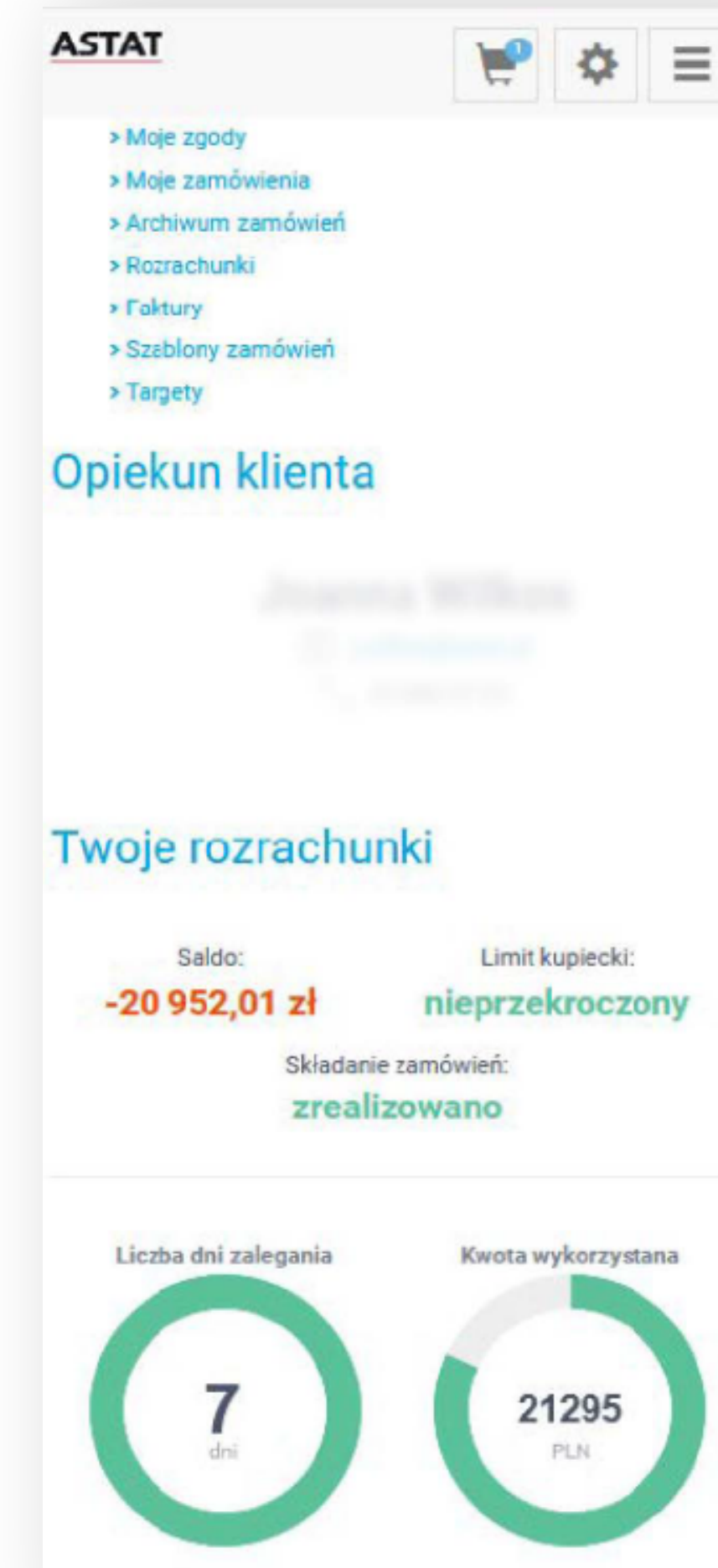
Wyzwanie 3

Aktywność klientów



W branży automatyki klienci biznesowi przyzwyczajeni są do zamawiania przez telefon lub za pośrednictwem przedstawiciela handlowego, więc zmiana przyzwyczajeń jest dużym wyzwaniem.

Aby zrealizować postawiony cel – ilości aktywnych klientów kupujących w kanale online – firma ASTAT wykorzystwała pracowników Biura Obsługi Klienta oraz przedstawicieli handlowych w celu przeszkolenia klientów z nowego narzędzia. Pracownicy pokazali klientom korzyści z dodatkowych funkcjonalności, przygotowanych specjalnie dla nich. Propozycja wartości została tak przygotowana, aby klient poczuł realne benefity ze zmiany. W pierwszym etapie pracownicy firmy ASTAT pomagali klientom, składając zamówienia w ich imieniu (login on behalf), ale celem była pełna samodzielność klientów, którą udało się uzyskać.





Korzyści



Uwolnienie czasu pracowników

i możliwość przekierowania ich działań z procesu zbierania zamówień na działania wspierające duże projekty inwestycyjne klientów.



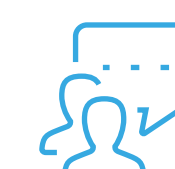
Poznanie zachowań zakupowych klientów,

ich preferencji produktowych, trendów zakupowych. Firma pozyskała dane do analityki, które może wykorzystywać również w tradycyjnym kanale sprzedaży.



Zwiększenie płynności finansowej

i terminowości płatności faktur. Choć nie było to planowane jako cel, dzięki Platformie e-Commerce od Asseco udało się zwiększyć skalę płatności terminowych.



Zainteresowanie platformą klientów,

których pierwotnie firma nie planowała obsługiwać w kanale online. Obroty w tym kanale rosną z miesiąca na miesiąc od początku działania portalu.





Plany i dalszy rozwój

Naszym głównym celem na przyszłość jest zwiększenie ilości obsługiwanych klientów kanałem e-Commerce. Ponadto platforma, którą otrzymaliśmy oferuje szereg funkcji, z których obecnie nie korzystamy. Przykładem mogą być czasowe promocje cenowe prowadzone dla wybranej grupy odbiorców czy kupony rabatowe na pierwsze zakupy oraz szereg innych narzędzi wspomagających szeroko rozumiane akcje marketingowe.

"W ostatnich latach coraz więcej naszych klientów zwracało się do nas z prośbą o możliwość dokonywania zakupów za pośrednictwem Internetu. Złożoność problemu potęgował fakt ilości i różnorodności produktów oraz wynikająca z tego wielowymiarowa polityka rabatowa. Dzięki rozwiązaniu Asseco mogliśmy połączyć naszą bibliotekę produktów (system klasy PIM) z systemem ERP i wszystkie te informacje zaprezentować klientowi w sposób łatwy i przejrzysty. Klienci cenią sobie przede wszystkim: podgląd na nasze stany magazynowe, możliwość złożenia zamówienia i sprawdzenia jego statusu samodzielnie w dowolnej porze dnia i nocy. Z punktu widzenia organizacji zminimalizowano udział czynnika ludzkiego przy obsłudze zamówień, co pozwoliło nam wykorzystać uwolnione zasoby jednocześnie zwiększając efektywność pracy. W krótkim czasie zauważyliśmy zwiększenie wartości koszyka a co za tym idzie obrotu z danym klientem. **Do tej pory u klientów, którym zaproponowaliśmy korzystanie z platformy zanotowaliśmy 20% wzrost sprzedaży.** Resumując wprowadzenie platformy pozwoliło nam osiągnąć założone cele sprzedażowe szybciej niż zakładaliśmy.

Tomasz Lange

Dyrektor ds. rozwoju produktów, Członek Zarządu

ASTAT Logistyka Sp. z o.o.

Success Story

Sprzedaż komponentów automatyki przemysłowej wkracza do e-Commerce



Obserwuj nas na LinkedIn

ASSECO
BUSINESS SOLUTIONS

Daj nam znać, jak możemy Ci pomóc.
Skontaktuj się z nami tak, jak lubisz,
a my z przyjemnością odpowiemy na Twoje pytania.

+48 728 325 752

info@asecobs.pl

<https://asecobs.pl/e-commerce/enterprise/>