

Skydda satsar med ny hemsida och e-handel

Skydda, en av de ledande leverantörerna i Norden inom personlig skyddsutrustning, lanserade i dagarna en ny modern digital plattform för att förbättra det digitala kundmötet och ytterligare förenkla vardagen för sina kunder.



Delar av projektgruppen på Skydda framför nya sajten

Skydda är en av de ledande leverantörerna av lösningar och utrustning för personligt skydd i Norden. Skydda strävar efter att göra sina kunders vardag enklare, säkrare och mer lönsam genom att utveckla och sälja rätt lösningar inom personlig skyddsutrustning. Sortimentet består både av egenutvecklade och externa varumärken. Skydda ingår i Bergman & Beving koncernen.

Inom B&B koncernen används sedan tidigare en gemensam elektronisk orderportal, kallad Toolstore. Portalen har använts flitigt av koncernens kunder både för orderläggning och informationshämtning. Nu är det dags för Skydda, att som första bolag inom B&B koncernen ta steget vidare mot en mer modern och kundnära lösning. För några dagar sedan lanserades nya skydda.se – en lösning som är framtagen för att öka kundnyttan och göra det enklare för Skyddas kunder att hitta, söka, beställa och inspireras av information och innehåll relaterat till Skyddas hela erbjudande av både tjänster och produkter.

Kundnytta och kundupplevelse i fokus

Åsa Krågen, e-handelschef på Skydda berättar mer om projektet:

- Med den nya sajten hänger allt samman på ett mycket bättre sätt. Vi har valt att ha hemsida och e-handel i samma lösning och blanda redaktionellt innehåll med produktinformation. Vi har också möjlighet att skapa egna varumärkessidor och tillhandahålla information och inspiration i en och samma lösning, berättar Åsa.

Den nya sidan gick live för några dagar sedan, men fortfarande är den befintliga e-handelsportalen öppen för en majoritet av kunderna. Först efter sommaren är tanken att alla kunder skall släppas in i den nya lösningen och då sker också utrullning till resterande marknader.

- Vi har valt att starta med en referensgrupp med ett mindre antal kunder som fått testa den nya e-handelslösningen. Vi får kontinuerlig feedback och möjlighet att justera innan vi går vidare i full skala, berättar Åsa.

- Den feedback vi har fått från referensgruppen är hittills mycket positiv. Kunderna tycker det är enkelt att hitta, söka och navigera. Vi får också bra feedback kring sajten design och man uppskattar att det finns bra och tydlig information, säger Åsa.



Åsa Krågen, e-handelschef
på Skydda

Baserad på moderna och skalbara verktyg

I Skyddas nya e-handel finns fler än 60.000 artikelnummer tillgängliga. Kraftfulla verktyg för sök och filtrering gör det enkelt att snabbt hitta rätt produkt och få tillgång till fakta och information.

- Den nya e-handelslösningen kommer att vara ett bra stöd även för våra säljare och övrig intern personal då det blir så mycket enklare att söka och filtrera för att snabbt hitta rätt produkt. Framförallt är den dock framtagen för att förenkla kundens vardag, säger Åsa.

Skyddas nya lösning är baserad på den marknadsledande e-handelsplattformen IBM WebSphere Commerce, som är en del av Watson Customer Engagement. Lösningen är implementerad av Fiwe.

- Samarbetet med Fiwe har fungerat bra, säger Åsa och berättar att Skydda kommer att fortsätta den digitala resan, där Fiwe är en strategisk partner. Som ett nästa steg på agendan står bland annat att implementera nya analysverktyg för att skapa ännu mer relevanta erbjudanden kring produkter, tjänster och service. – Tanken är att sajten skall vara navet i hela vår kommunikation ut mot marknaden, säger Åsa.

För mer information

För mer information om projektet och Skyddas nya lösning, kontakta:

Åsa Krågen, E-commerce Manager, Skydda, Tel +46 705 131214, asa.kragen@skydda.se

För mer information om tjänster och lösningar som Fiwe erbjuder, kontakta:

Jerker Lundberg, Sales & Marketing Director, Fiwe, Tel +46 761 010694, jerker.lundberg@fiwe.se