



Tactons säljkonfigurator sparar tid och pengar åt Getinge

Förutom de fördelar som Internet erbjuder i form av tillgänglighet och behörighetskontroll så får våra säljbolag och säljare tillgång till de verktyg som föreslår en garanterat teknisk korrekt lösning på kundernas behov på några minuter. Det vinner vi mycket tid på i offereringsprocessen. Samtidigt minskar antalet felaktiga offerter som når slutkund, säger projektansvarig på Getinge, Fredrik Wiklund.

Getinge har genom att implementera denna lösning minskat sitt behov av säljstöd. Tidigare har alla steg i säljprocessen varit manuella. Nu är de automatiserade, vilket leder till ett säkrare arbete som kan utföras på kortare tid.

Medicinteknikföretaget räknar med att ha minskat sin ledtid med 15-20 procent samtidigt som antalet felaktiga order reducerats med 20 procent. För Getinges säljpersonal runt om i världen har detta inneburit att de alltid har tillgång till den senaste informationen.

Det blev möjligt för säljarna att snabbt få information om leveranstider, kundspecifika uppgifter om produkten o s v. Allt detta gör att de kan ge slutkunden en bättre service.

Getinge tror att de har ökat sin effektivitet per säljare med 5-10 procent tack vare Tactons säljkonfigurator. Det motsvarar ungefär USD 10 000 per säljare och år.

Bakgrund

När det internationella storföretaget Getinge skulle lansera en ny produktserie, en sjukhusterrilator som kundanpassas till varje enskild kund, stötte de på problem. För att sälja en sådan

sterilisor måste man ha stor produktkunskap.

Att introducera en sådan produkt på en internationell marknad är svårt. För att lyckas måste Getinge kunna sprida produktkunskap på ett effektivt sätt och det smartaste tycktes vara att utnyttja Internet som kanal.

Produktinformationen måste vara lättillgänglig och användbar av återförsäljare världen över. En traditionell webbshop i katalogform är inte ett tillräckligt stöd för en så komplex produkt som en sjukhusterrilator. Webbshoppen måste kunna erbjuda säljaren stöd och guidning för att denne effektivt ska kunna tillgodogöra sig kunskaper om den nya produkten och klara försäljning och kundpassning av produkten. Dessutom måste informationen vara lätt att uppdatera med nya prislistor o s v.

Generellt kunde Getinge konstatera att varje offert krävde åtminstone ett telefonsamtal. Varje beställning/order gjordes manuellt och skickades in via fax. Att varje offert eller order stämde till 100 procent kunde inte garanteras.

Allt detta ledde till att en order tog lång tid att konferma

ra för det mesta var tvunget att kontrolleras.

Tactons säljkonfigurator löste problemet

Tacton Systems AB erbjöd Getinge en lösning på problemet med sin säljkonfigurator. En säljkonfigurator är ett affärskritiskt stödsystem för e-handelsplatser eller interna säljorganisationer som säljer komplexa produkter.

Getinge hade tidigare arbetat med olika konfigurationslösningar, bl a en egenutvecklad DOS-baserad konfigurator. De behövde dock en avancerad produkt för s k behovsbaserad konfigurering, d v s en konfigurator som klarar av att hitta den optimala lösningen utifrån kundens behov, och som även var lätt att integrera med deras nuvarande affärssystem Movex. Ett annat viktigt krav var att konfigureringen skulle vara skalbar.

Tacton Systems och Intenia kunde tack vare sitt partnerskap erbjuda en lösning som tillsammans uppfyller dessa krav. Tactons säljkonfigurator fungerar så bra hos Getinge att företaget planerar att utöka webbshoppen och säljkonfiguratoren till att omfatta hela deras produktsortiment.

Fakta om Tacton Configurator och Tacton Systems AB:

Tacton Configurator används i dag bland annat inom telekomindustrin, verkstadsindustrin och elektronikindustrin där komplexa produkter behöver konfigureras i stor utsträckning för att motsvara enskilda kunders behov. Företaget etablerades 1998 med huvudkontoret i Stockholm.

Tacton Systems är ett avknopningsföretag från Swedish Institute of Computer Science, SICS. Företaget utvecklar, marknadsför och säljer sin konfigurationsmjukvara, Tacton Configurator, som en fristående modul att pluggas in i etablerade e-handelsplattformar eller som fristående säljstöd för medelstora och stora företag. Tacton Systems AB är etablerat i Sverige och England. Verksamheten omsätter för närvarande cirka 30 miljoner kronor.