

CLEARVISION OPTICAL COMPANY

STEIGENDE UMSÄTZE DURCH KONFIGURIERBARE
BRILLEN – MIT SOLIDWORKS SELL



Individuelle Brillen, die modische Akzente mit Langlebigkeit verbinden – dafür steht „Aspire Custom Eyewear“. Für die neue Kollektion setzt ClearVision Optical bei der Konfiguration personalisierter Brillen sowie bei Bestellung und Abwicklung mithilfe von SOLIDWORKS Sell auf seine SOLIDWORKS 3D-Produktentwicklungsdaten.

Herausforderung:

Individuelle Verkaufslösungen und Konfigurationsmöglichkeiten für Brillenmodelle der Kollektion „Aspire Custom Eyewear“ – sowohl für Optiker als auch für Vertriebspartner

Die Lösung:

Implementierung der SOLIDWORKS Sell Online-Konfigurations- und Bestelllösung

Die Vorzüge:

- Anstieg der konfigurierbaren Bestellungen auf 75 % des Gesamtumsatzes im ersten Jahr
- Mehr als eine Million verfügbare Brillenkonfigurationen
- Einführung des Online-Konfigurators ohne Vorabkosten
- Schaffung einer ersten Grundlage für die Verwendung durch den Endkunden

Als Fred Friedfeld ClearVision 1949 gründete, verfolgte er ein Ziel: Er wollte unabhängigen Optikern möglichst hochwertige Produkte und außergewöhnlichen Service bieten. Auch David Friedfeld, Freds Sohn, setzt heute genau wie sein Vater auf Qualität und Service. So konnte sich ClearVision Optical zu einem preisgekrönten Marktführer in der Optikindustrie entwickeln. Heute entwirft und vertreibt das Unternehmen Brillen und Sonnenbrillen für Top-Marken wie BCBGMAXAZRIA®, BluTech®, Ellen Tracy®, IZOD®, Jessica McClintock®, Op®, Revo® und Steve Madden®.

Das Sortiment von ClearVision umfasst auch Hausmarken, darunter Aspire® Eyewear, ClearVision® Collection, Dilli Dalli® Kinderbrillen, DuraHinge®, Junction City®, PuriTi® und Red Raven®. Das Privatunternehmen hat sich zu einem Global Player entwickelt, der Optiker und Endkunden in den Vereinigten Staaten und in 40 Ländern rund um die Welt beliefert.

Für die neue Kollektion „Aspire Custom Eyewear“ – individuelle Brillen, die modische Akzente mit Langlebigkeit verbinden – setzte das Unternehmen auf seine SOLIDWORKS® 3D-Produktentwicklungsdaten, um so die Online-Konfiguration einzigartiger Brillen zu verbessern. Zuvor hatten Partneroptiker keine Möglichkeit, Brillen via Telefon oder Internet zu konfigurieren, was die Auswahl der Kunden einschränkte. ClearVision benötigte eine Online-Lösung für die Automatisierung von Konfiguration, Bestellung und Abwicklung, so Produktentwicklerin Pia Taveras.

„Wir waren auf der Suche nach einer kostengünstigen Möglichkeit für Optiker, die Marke Aspire online zu konfigurieren und zu bestellen – als wir SOLIDWORKS Sell auf einer 3D-Druckmesse entdeckten“, erinnert sich Taveras. „Da wir mit SOLIDWORKS CAD-Software, die auch bei der Produktentwicklung zum Einsatz kommt, bereits vertraut sind und keine Vorabinvestitionen oder Zusatzaufwand anfielen – es wird nur pro verkauftem Artikel ein bestimmter Prozentsatz des Gewinns fällig –, haben wir beschlossen, die Technologie für die Markteinführung von Aspire Custom zu verwenden.“



„Als unser CEO die Verwendung von SOLIDWORKS Sell für die Konfiguration von Aspire Custom Bestellungen genehmigt hatte, sagte er, er wäre überrascht, wenn mehr als 1 % unserer Bestellungen über den Konfigurator aufgegeben würden. Bis heute wurden 75 % der Aspire Custom Bestellungen zumindest zu einem bestimmten Teil mit dem SOLIDWORKS Sell Konfigurator personalisiert.“

– Pia Taveras, Produktentwicklerin

„Wir sind uns durchaus bewusst, dass die Trends in Richtung Online-Bestellung, maßgeschneiderte Mode und bedarfsgerechte Fertigung gehen“, so Marketingspezialist Jake Friedfeld. „Wir schätzen an SOLIDWORKS Sell, dass der Online-Konfigurator so einfach zu bedienen ist. Das kennen wir von anderen Anwendungen so nicht.“

INDIVIDUELLE BRILLEN – ERHÄLTlich ÜBER DAS INTERNET

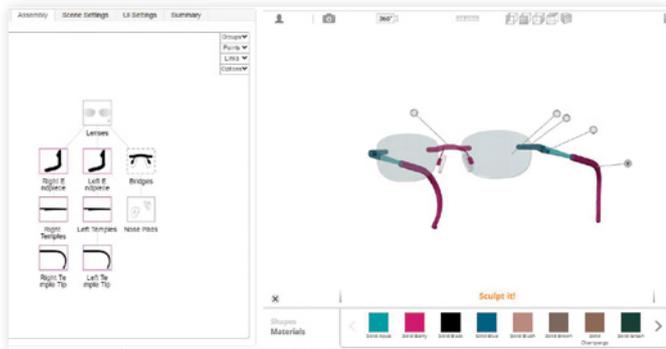
Die Implementierung von SOLIDWORKS Sell war so einfach wie das Hochladen der 22 verschiedenen Teile für Aspire Custom Brillen – Gläser, Brücken, Endstücke, Bügel und Bügelenden – aus SOLIDWORKS und die Verwendung der intelligenten SOLIDWORKS Verknüpfungstechnologie für die Verbindungen zwischen den Teilen. Mit 12 Glasformen und 18 unterschiedlichen Farbvariationen können Anwender aus mehr als einer Million Kombinationen wählen und in Echtzeit Bestellungen aufgeben.

„Ich habe die CAD-Dateien für die Aspire Custom Kollektion Monate, bevor wir den Online-Konfigurator gestartet haben, erstellt“, erklärt Taveras. „Es war dann ziemlich einfach, sie in SOLIDWORKS Sell zu importieren, sie zusammensetzen und den Konfigurator freizugeben. Die Aspire Custom Kollektion ist für ihre einzigartigen Farben, Formen, für ihre Langlebigkeit und Personalisierbarkeit bekannt. Unser proprietäres Nylon-Polymer-Material sorgt für Langlebigkeit – und SOLIDWORKS Sell für die kundenspezifische Anpassung.“

IMMER MEHR ONLINE-KONFIGURATIONEN

Durch die Nutzung von SOLIDWORKS Sell für die Online-Konfiguration von Aspire Custom Brillen setzte ClearVision auf eine neue Bestelltechnologie, die letztlich alle Erwartungen übertraf. „Als unser CEO die Verwendung von SOLIDWORKS Sell für die Konfiguration von Aspire Custom Bestellungen genehmigt hatte, sagte er, er wäre überrascht, wenn mehr als 1 % unserer Bestellungen über den Konfigurator aufgegeben würden“, so Taveras.

„Bis heute wurden 75 % der Aspire Custom Bestellungen zumindest zu einem bestimmten Teil mit dem SOLIDWORKS Sell Konfigurator personalisiert,“ fügt Taveras hinzu. „Das hat uns überrascht. Es kann zwar jeder mit dem Konfigurator experimentieren. Bisher können jedoch nur unsere Partneroptiker mit SOLIDWORKS Sell Bestellungen aufgeben. Dies zeigt, dass dieses Modell vom Markt und unseren Kunden angenommen wird.“



Mit SOLIDWORKS Sell können die Optiker gemeinsam mit den Kunden aus verschiedenen Komponenten, 12 Glasformen und 18 unterschiedlichen Farbvariationen wählen, mehr als eine Million Brillenkombinationen zusammenstellen und Bestellungen in Echtzeit aufgeben.

Im Blickpunkt: ClearVision Optical Company

Hauptsitz: 425 Rabro Drive, Suite #2
Hauppauge, NY 11788
USA
Telefon: +1 631 787 1500

Weitere Informationen
www.cvoptical.com/aspire-custom

AUTOMATISCHE AUFTRAGSABWICKLUNG

SOLIDWORKS Sell unterstützt nicht nur die Online-Konfiguration von Aspire Custom Bestellungen, sondern ermöglicht ClearVision auch interne Effizienzsteigerungen bei der Auftragsabwicklung. „Zunächst haben wir uns vor allem mit der Frage befasst, wie SOLIDWORKS Sell ein bereits tragfähiges Produkt mehr ins Blickfeld der Kunden rücken und so dessen Absatz steigern könnte. Aber auch die Art, wie SOLIDWORKS Sell unsere SKU-Nummern bei Teilen und Farben auflistet, bietet Vorteile.“

Wir erhalten Aufträge auf unterschiedlichem Wege: über unseren Direktverkauf, von Optikern und jetzt auch via SOLIDWORKS Sell“, so Taveras. „Wer eine Bestellung aufgeben möchte, muss nun nicht länger am Telefon oder auf einen Vertriebsmitarbeiter warten.“

„Die Implementierung von SOLIDWORKS Sell zeigt, dass sich Investitionen in neue Technologien tatsächlich auszahlen“, betont Friedfeld.

Die 3DEXPERIENCE Plattform bildet die Grundlage unserer, in 12 Branchen eingesetzten, Anwendungen und bietet ein breites Spektrum an Branchenlösungen.

Dassault Systèmes, die 3DEXPERIENCE® Company, stellt Unternehmen und Anwendern „virtuelle Universen“ zur Verfügung und rückt somit nachhaltige Innovationen in greifbare Nähe. Die weltweit führenden Lösungen setzen neue Maßstäbe bei Konstruktion, Produktion und Service von Produkten. Die Lösungen zur Zusammenarbeit von Dassault Systèmes fördern soziale Innovation und erweitern die Möglichkeiten, mit Hilfe der virtuellen Welt das reale Leben zu verbessern. Die Gruppe schafft Mehrwert für mehr als 220.000 Kunden aller Größenordnungen, in sämtlichen Branchen, in über 140 Ländern. Weitere Informationen finden Sie unter www.3ds.com/de.

