

THE POSH SHED COMPANY INDIVIDUELLE GARTENHÄUSER DANK SOLIDWORKS® SELL

Kundenreferenz



The Posh Shed Company nutzt die Online-Produktkonfigurationslösung SOLIDWORKS Sell, damit Kunden das Luxus-Gartenhaus ihrer Träume bequem, effizient und interaktiv online zusammenstellen können, wobei jeder Kunde vor der Bestellung eine hochwertige 3D-Animation seines individuellen Gartenhäuschens sieht.

Herausforderung:

Implementierung einer visuellen Produktkonfiguration auf der Website, um maßgeschneiderte Online-Bestellungen zu ermöglichen und das Einkaufserlebnis zu verbessern

Lösung:

Implementieren der Online-Produktkonfigurationslösung SOLIDWORKS Sell unter Nutzung vorhandener 3D-Daten

Ergebnisse:

- Deutliche Verkürzung der Zeit zwischen Anfragen und Bestellungen sowie Verbesserung des Cashflows
- 10 % des gesamten Web-Traffics als Konfigurationsaktivität realisiert
- Unterstützt Zehntausende mögliche Kombinationen für Gartenhäuser
- Verbesserung des Online-Einkaufserlebnisses

Gartenhäuschen sind in einer breiten Palette verfügbar, die von einfachen Schuppen bis hin zu bezaubernden kleinen Häuschen reicht. Sie erfüllen ganz unterschiedliche Zwecke, die vom Gärtnern über das Umtopfen bis hin zur Erholung reichen. Es ist die letztgenannte Art von besonderen, dekorativen Gartenhäusern, worauf sich The Posh Shed Company besonders gut versteht. The Posh Shed Company, eine Tochtergesellschaft der in Großbritannien ansässigen Playchildren Ltd., entwirft und produziert eine Reihe konfigurierbarer Gartenhäuschen und bietet zudem einen maßgeschneiderten Service.

Mit einzigartigen Gartenhäusern mit Namen wie The Chelsea, The Ludlow und The Gothic Shed baut das Unternehmen verschiedene Arten von Gartenhäuschen mit vielen Optionen und Ausführungen, die von schick über vornehm bis nobel reichen. Aufgrund der verschiedenen Modelle und Gestaltungsoptionen sind viele einzigartige Konfigurationen möglich. Laut Jessica Pritchard, Sales & Marketing Manager, suchte The Posh Shed Company nach einer Lösung für die Online-Produktkonfiguration, um den Prozess der Konfiguration effizienter und das Online-Einkaufserlebnis für die Kunden angenehmer zu gestalten.

„In der Vergangenheit haben Kunden ihre Gartenhäuschen in der Regel telefonisch konfiguriert, was einige Zeit in Anspruch nahm und keine sofortige visuelle Referenz bot“, erklärt Pritchard. „Wir suchten nach verschiedenen Möglichkeiten, um realistische 3D-Darstellungen von maßgeschneiderten Gartenhäusern auf unserer Website zu präsentieren, damit Kunden ihre eigenen Häuschen interaktiv konfigurieren können und sofort eine visuelle Darstellung ihres gewählten Designs erhalten. Wir waren davon überzeugt, dass wir durch das Hinzufügen von Konfigurationsfunktionen auf unserer Website nicht nur Zeit sparen und unseren Kunden ein angenehmeres Online-Bestellerlebnis bieten könnten, sondern auch mehr Produkte verkaufen würden.“

Während die anfängliche Suche nach einer Online-Konfigurationslösung zu, wie Pritchard sagt, „kostspieligen“ Services führte, erfuhr das Unternehmen schließlich von SOLIDWORKS Sell von Dassault Systèmes SolidWorks Corp., einer Lösung für die Online-Produktkonfiguration. „Unser Unternehmen verwendet SOLIDWORKS 3D-Konstruktionssoftware für die Konstruktion der Gartenhäuschen. Im SOLIDWORKS Blog sind wir dann auf die Lösung SOLIDWORKS Sell gestoßen, die für uns viel erschwinglicher war“, erinnert sich Pritchard.

The Posh Shed Company entschied sich für die Implementierung der SOLIDWORKS Sell Online-Produktkonfigurationslösung, da sie kostengünstig und mit SOLIDWORKS Konstruktionsdaten kompatibel ist. Außerdem ist die Integration über die SOLIDWORKS API (Application Programming Interface) möglich. SOLIDWORKS Sell ist webbasiert und erfordert keine spezielle Hardware, wodurch die IT-Kosten gesenkt werden. „Wir konnten direkt mit dem SOLIDWORKS Entwicklungsteam und API zusammenarbeiten, um einige individuelle Funktionen hinzuzufügen“, so Pritchard.

KONFIGURATIONSOPTIONEN VERKÜRZEN ZEIT ZWISCHEN ANFRAGE UND BESTELLUNG

Seit der Online-Konfigurator, hinter dem SOLIDWORKS Sell steckt, Mitte 2018 auf der Website von The Posh Shed Company eingeführt wurde, konnte der Hersteller die Zeit zwischen Kundenanfragen und Bestellungen reduzieren, was zu einem verbesserten Cashflow führte. Etwa 10 % aller Besucher auf der Website von The Posh Shed Company sind nun potenzielle Kunden, die den auf SOLIDWORKS Sell basierenden Online-Konfigurator verwenden.

In den ersten sechs Monaten verkaufte das Unternehmen mit SOLIDWORKS Sell viele Gartenhäuschen, wobei Kunden direkt per Kreditkarte bezahlten. Viele weitere Bestellungen wurden bei nachfolgenden Telefonanrufen aufgegeben. „Der SOLIDWORKS Sell Konfigurator ist mit unserem Content-Management-System (CMS) verknüpft, um SKUs zu generieren und über die SOLIDWORKS API in Echtzeit Preisauskünfte für die jeweilige Konfiguration bereitzustellen“, betont Pritchard. „Mit dieser Option können Kunden ein Gartenhaus konfigurieren, bestellen und kaufen, ohne jemals mit einem Vertriebsmitarbeiter sprechen zu müssen, wobei sie uns auf Wunsch natürlich auch persönlich kontaktieren können.“

UNTERSTÜTZUNG FÜR ZEHNTAUSENDE VON VERSCHIEDENEN GARTENHÄUSCHEN

Mit SOLIDWORKS Sell kann The Posh Shed Company Zehntausende verschiedener Gartenhaus-Kombinationen unterstützen, ohne dass ein Vertriebsmitarbeiter nötig ist. „Wir haben verschiedene Konfigurationsebenen, einschließlich Konfigurationen innerhalb von Konfigurationen“, erklärt Pritchard.

„Unser Gärtnerhäuschen kommt beispielsweise in fünf Standardgrößen sowie mit drei Dach- und sechs Farboptionen – ganz zu schweigen von den verschiedenen Varianten für die Platzierung der Fenster und Türen sowie der Türscharniere“, fügt sie hinzu. „Wir haben buchstäblich Tausende, wenn nicht sogar Zehntausende von möglichen Kombinationen für jedes Modell – und wir haben fast ein Dutzend Modelle.“



„Mit SOLIDWORKS Sell können wir den Konfigurations- und Bestellprozess zu einem interaktiven, angenehmen und reibungslosen Erlebnis für unsere Kunden machen, was uns dabei hilft, mehr Produkte zu verkaufen.“

– Jessica Pritchard, Sales & Marketing Manager

BESSERES ONLINE-EINKAUFSERLEBNIS

Die Einführung des SOLIDWORKS Sell Online-Produktkonfigurators für den Verkauf auf der Website von The Posh Shed Company hat auch das Einkaufserlebnis erheblich verbessert. „Mit SOLIDWORKS Sell kann der Kunde sein eigenes, individuelles Gartenhäuschen konfigurieren, sofort eine fotorealistic Darstellung davon erhalten und vor der finalen Auswahl sogar verschiedene Konfigurationen miteinander vergleichen“, betont Pritchard.

„Unsere Designer müssen keine visuellen Darstellungen für die Kunden mehr erstellen. Noch wichtiger ist aber, dass die Kunden visuelles Feedback erhalten. Dies ist für den Kaufprozess ganz entscheidend“, fährt Pritchard fort. „Mit SOLIDWORKS Sell können wir den Konfigurations- und Bestellprozess zu einem interaktiven, angenehmen und reibungslosen Erlebnis für unsere Kunden machen, was uns dabei hilft, mehr Produkte zu verkaufen.“

Im Blickpunkt: The Posh Shed Company
Fachhändler: Solid Solutions, Leamington Spa,
England, Großbritannien

Hauptsitz: The Posh Shed Company
Little Orchard Farm
Eardisland, Herefordshire HR6 9AS
Großbritannien
Telefon: +44 (0) 1544 387101

Weitere Informationen
www.theposhshedcompany.co.uk



Mit der Online-Produktkonfigurationslösung SOLIDWORKS Sell konnte The Posh Shed Company das Einkaufserlebnis auf der Website erheblich verbessern. Zehntausende von möglichen Kombinationen für Gartenhäuschen werden nun unterstützt.



Die 3DEXPERIENCE® Plattform bildet die Grundlage unserer, in 11 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, mithilfe der virtuellen Welt das reale Leben zu verbessern. Die Gruppe schafft Mehrwert für mehr als 250.000 Kunden aller Größenordnungen, in sämtlichen Branchen, in über 140 Ländern. Weitere Informationen finden Sie unter www.3ds.com/de.

