

# Spersonalizuj swoją ofertę – pomoże Ci w tym Orange

## Case study AM Okna

Firma AM Okna B. Szymkowiak uruchomiła razem z Orange sklep internetowy oferujący okna i drzwi tarasowe na rynku niemieckim. Istotnym elementem sklepu jest konfigurator online, który pomoże kupującemu spersonalizować wybrany produkt.

orange™

# AM Okna

Marka **AM Okna** działa od 2005 roku i wywodzi się z rodzinnego przedsiębiorstwa. Firma sprzedaje swoje produkty zarówno na rynku polskim, jak i zagranicznym.

Oferta obejmuje:



produkcję okien i drzwi z aluminium oraz PVC,

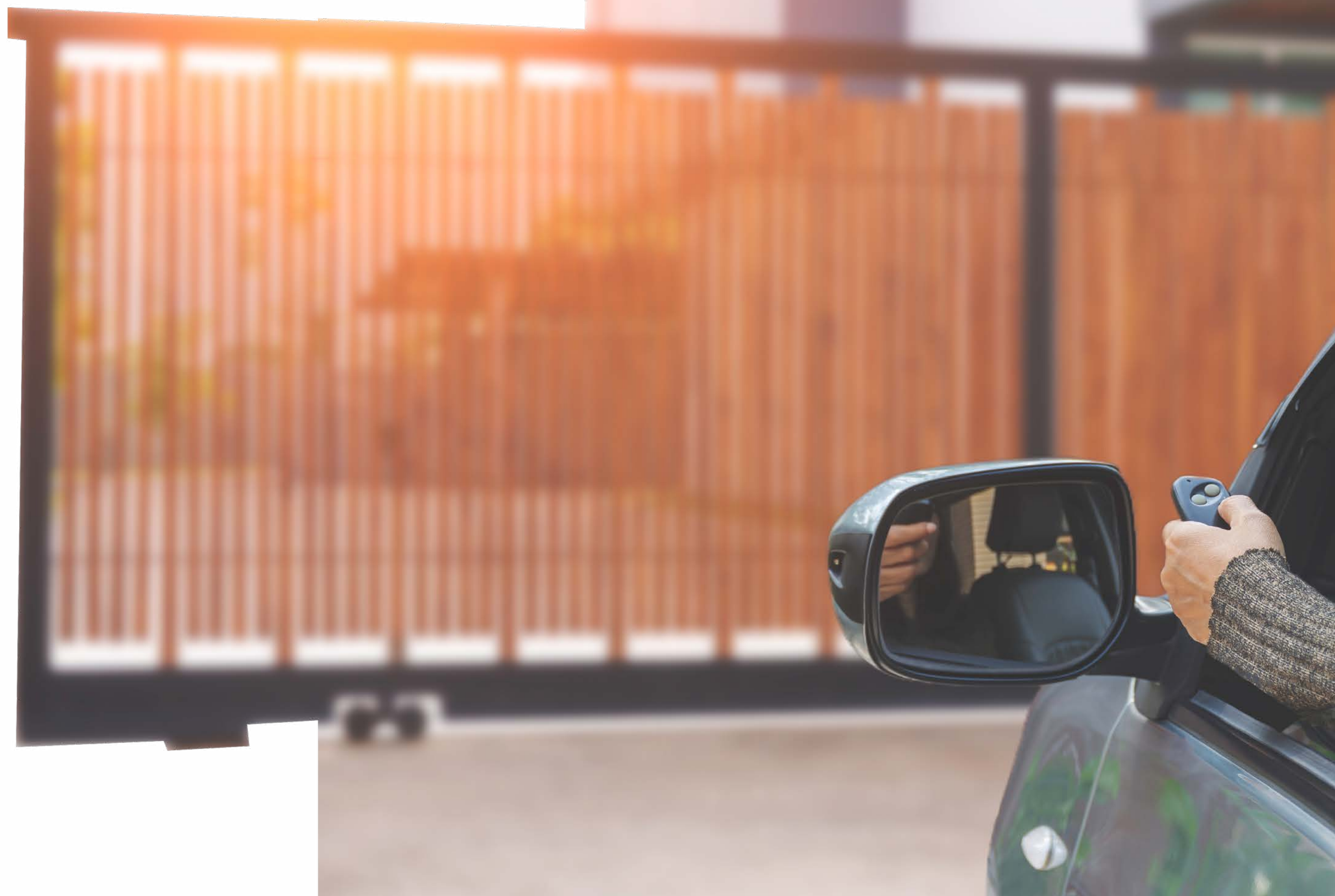


dodatki do okien, rolety zewnętrzne, żaluzje fasadowe, bramy garażowe, drzwi zewnętrzne



systemy zintegrowane SmartDom.

Dotychczas firma nie prowadziła bezpośrednich działań w sektorze B2C. Stworzenie sklepu internetowego umożliwiło poszerzenie grona odbiorców o klientów indywidualnych i promocję marki na konkurencyjnym, niemieckim rynku. Ważnym elementem wdrożenia było stworzenie autorskiego konfiguratora doboru okien na podstawie ponad czterystu dostępnych konfiguracji.





# Wyzwania

Przed wdrożeniem sklepu internetowego spółka AM Okna kierowała swoją ofertą do firm za pośrednictwem dystrybutorów. Klienci indywidualni korzystali z zewnętrznej sieci sprzedaży.

Obecne na rynku niemieckim platformy zakupowe w większości nie dają możliwości zakupu produktów w czasie rzeczywistym. Ich oferta ogranicza się głównie do prezentacji produktów w trybie „katalogu online” lub przycisku „Zapytaj o cenę”, co znacznie wydłuża zakup.

Celem projektu było stworzenie w pełni funkcjonalnego sklepu internetowego wraz z autorskim konfiguratorym doboru okien, który pozwala na ich zakup online.






Oferta została skierowana zarówno do osób budujących dom, jak i wymieniających okna.







# Wdrożenie

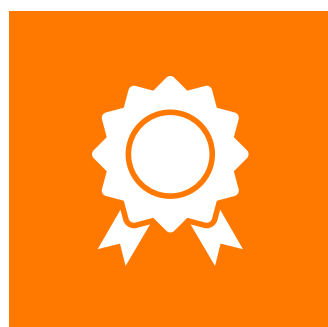
Dzięki współpracy z Orange powstał nowoczesny sklep internetowy. Idealne dopasowanie do potrzeb klienta zapewnił konfigurator doboru okien, który:

-  dokonuje obliczeń w czasie rzeczywistym,
-  gwarantuje prostą ścieżkę zakupową,
-  opcje wyboru uzależnia od początkowych decyzji (np. do okien, które się nie otwierają, nie oferuje klamki),
-  ma interfejs przyjazny dla użytkownika,
-  administratorowi systemu umożliwia łatwe nim zarządzanie.

## Specjalnie na potrzeby sklepu zostały stworzone:

-  mechanizm tokenizacji koszyków, dzięki któremu każdy, kto ma link do koszyka (adres URL), może wejść w aktualną jego konfigurację i sfinalizować zamówienie,
-  system dostaw oparty na własnym transporcie klienta – sporządzony w zależności od kodu pocztowego oraz wartości zamówienia.





# Efekty i korzyści

Wdrożenie sklepu internetowego pozwoliło firmie AM Okna uruchomić nowy, efektywny kanał sprzedaży dla klientów indywidualnych. Ważnym elementem rozwiązania jest możliwość wyliczenia cen produktów w czasie rzeczywistym bez konieczności angażowania pracowników. Dzięki funkcjom sklepu klienci indywidualni mogą sfinalizować zakup online.

## Strona sklepu jest:

- łatwa w nawigacji i obsłudze,
- przyjazna dla urządzeń mobilnych,
- bezpieczna i niezawodna.

## Okiem klienta

*Dzięki współpracy z Orange sklep internetowy to nowy, efektywny kanał sprzedaży produktów firmy klientom indywidualnym. Jest on ważnym źródłem przychodów i otwiera przed nami ciekawe możliwości biznesowe.*

Krystian Szymkowiak, współwłaściciel AM Okna

