

CASE STUDY

Otworzyliśmy FAKRO

na eCommerce

Jak wprowadzić platformę
sprzedażową online aż na 6 rynków
europejskich jednocześnie?

Wyzwanie

Stworzenie nowej platformy eCommerce FAKRO, która wprowadzi markę na sześć rynków europejskich: Polskę, Włochy, Hiszpanię, Danię, Niemcy oraz Austrię i dzięki nowoczesnemu, spójnemu wyglądowi, w atrakcyjny sposób przedstawi ofertę firmy FAKRO.

Jak podeszliśmy do tego zadania?

- Nad projektem pracowało aż **8 developerów Fast White Cat**. W trakcie prac skład ten został **powiększony o kolejnych 7 osób**, które pełniły funkcje doradcze i dzieliły się wiedzą ekspercką.
- Na początku wykonaliśmy polską wersję strony, następnie jej kopię i tłumaczenia dla poszczególnych rynków europejskich. Największej customizacji wymagała od nas maska włoska, z uwagi na fakt, że tamtejszy rynek rządzi się własnymi, wyjątkowymi prawami.

- Projekt realizowaliśmy wspólnie z zespołem developerskim Fakro, co pomogło nam wypracować wspólną perspektywę na to wdrożenie.
- **Sklep jest oparty na technologii PWA** – dostosowany do klientów, którzy wolą robić zakupy przez swojego smartfona.
- **Wdrożyliśmy integrację z platformą Pimcore i Erpem**, aby wszystkie sklepy Fakro sprawnie pracowały. W tym zadaniu współpracowaliśmy ściśle z zespołem developerów z Fakro, którzy wspierali nas swoim doświadczeniem, zaangażowaniem i profesjonalnym podejściem do realizacji. Udało nam się stworzyć komfortowe środowisko pracy, w którym wymiana wiedzy stanowiła drogę do celu – wdrożenia.

Jak udało nam się zrealizować to zadanie?

- Wprowadziliśmy funkcje edukacyjne w zakresie wyboru produktów. Teraz, w e-sklepach Fakro **podczas zakupów klientom pojawiają się sugestie**, co należy jeszcze dodać do koszyka, aby zakupione produkty w pełni spełniły swoją funkcję i pozwoliły na całkowity montaż.

- Wdrożyliśmy komfortową promocję SuperTrio FAKRO. Na stronie danego produktu teraz wyświetlają się podpowiedzi dwóch dodatkowo rekomendowanych, innych produktów, z których klient może zrobić zestaw i kupić je taniej.
- Zaoszczędziliśmy znaczną ilość miejsca, Pliki ze specyfikacją techniczną są wydzielone poza systemem Magento i dzięki temu nie musimy dublować tych materiałów na serwerach.

Usprawniliśmy informowanie klienta o terminie wysyłki. Wdrożyliśmy automatyczną aktualizację

- terminu wysyłki widocznego na stronie podczas zakupów. Teraz, gdy klient wybierze inny wariant produktu – zmieni jego kolor czy rozmiar – termin wysyłki zaktualizuje się zgodnie ze stanami magazynowanymi i szacowanym terminem dostawy.
- **Uporządkowaliśmy procesy zwrotów.** Przenieśliśmy je do Magento, przez co łatwiej teraz nimi zarządzać.
- Wprowadziliśmy możliwość wyboru koloru produktu i obejrzenia go w wybranym wariacie kolorystycznym przed zakupem. Teraz klient decydując się na dany produkt może od razu zobaczyć jego szeroką gamę kolorystyczną i porównać go w różnych odświeżeniach.

Efektvy

Uruchomienie sklepu Fakro **w jednej spójnej koncepcji
sprzedażowej na 6 rynkach** – Polska, Włochy, Hiszpania,
Dania, Niemcy, Austria



Sławomir Gawlik, Dyrektor Marketingu Grupy FAKRO o współpracy z FAST WHITE CAT

Firma FAKRO zawsze stawia na nowoczesne rozwiązania nie tylko w produktach, ale również w innych obszarach działalności. Szczególnie jest to widoczne w marketingu, gdzie **w działaniach FAKRO wykorzystano już wirtualną rzeczywistość (VR),** rozszerzoną rzeczywistość (AR), platformę e-learningową oraz aplikacje. Teraz nadszedł odpowiedni czas na zmiany w e-commerce. Ostatni okres pokazał, że klienci oczekują łatwej dostępności do informacji o produkcie oraz możliwości zakupu przez internet. Nowe trendy zbiegły się z naszymi wymaganiami stąd podjęliśmy decyzję, aby we współpracy z doświadczonym partnerem przygotować sklep internetowy. Projekt był bardzo ambitny, bo sklep od razu był przygotowywany na sześć krajów europejskich. Każdy ze sklepów oferuje unikatowy wachlarz produktów, a poruszanie się po nim jest intuicyjne. Całość została zaprojektowana w nowoczesnej grafice, a zastosowana technologia PWA pozwala na komfortowe korzystanie ze sklepu na urządzeniach mobilnych. Sklep oparty jest na rozwiązaniu, które umożliwia ciągły rozwój stąd już mamy plany na nowe funkcjonalności i wdrażanie sklepu na kolejne kraje. Rozwój e-commerce to tylko początek innych projektów, które mają się nawzajem wspierać...

Co dalej?

Na początku przyszłego roku planujemy wdrożenie sklepów na kolejnych rynkach europejskich. Bo **rozwój to dla nas cel każdego działania.**



Rafał Tarnowski, Head of Revenue w Fast White Cat

Projekt z Fakro był dla nas szczególny z dwóch względów. Po pierwsze zawsze cieszymy się, gdy możemy wspomóc naszego Partnera w rozwoju, a tak zdecydowanie było tym razem: Fakro otwiera się na Europę i wspólnie sprostaliśmy wyzwaniu wdrożenia aż sześciu platform sprzedażowych dla sześciu krajów, i to w branży budowlanej, która stanowi dla nas nowy focus. Po drugie – pierwszy raz, jako eCommerce House, mieliśmy szansę tak blisko współpracować z developerami po stronie naszego Partnera, co poskutkowało stworzeniem profesjonalnego środowiska biznesowego, gdzie wymienialiśmy się wzajemnie wiedzą, doświadczeniami i dążyliśmy do jednego celu. Taka współpraca okazała się bardzo motywująca i co najważniejsze – efektywna!

Sprawdź, jak poradzimy sobie
z Twoim wyzwaniem!

info@fastwhitecat.com