

UNIVER PNEUMATIK KOMPONENTEN DURCH eCATALOGsolutions VON CADENAS ERFOLGREICHER VERMARKTET

Ein führender italienischer Hersteller für Pneumatik Komponenten UNIVER setzt im Produktmarketing und Vertrieb einen elektronischen Produktkatalog ein. Dieser wurde in Kooperation mit CADENAS GmbH erstellt. Gepflegt wird er von UNIVER.

Da UNIVER weltweite Niederlassungen und Vertriebsgebiete hat, baut UNIVER auf eine globale Vermarktungsstrategie seiner Komponenten. Einheitliches Marketing für Anforderungen auch in anderen Kontinenten bietet die Softwarelösung für elektronische Produktkataloge eCATALOGsolutions von CADENAS GmbH.

AUSGANGSSITUATION IM PRODUKTMARKETING BEI UNIVER

Bevor die Lösung mit einem elektronischen Produktkatalog bei UNIVER eingeführt wurde, sind die Produktinformationen über CD-Roms und Disketten auf direkte Anfrage, zum Kunden, bzw. Interessenten gesendet worden. Voraussetzung waren dafür direkte Kundenanfragen. Das bedeutete hohen Verwaltungsaufwand, und oftmals veraltete oder sogar fehlerhafte Daten. Und was war mit Unternehmen, die Produkte von UNIVER benötigt hätten, aber gar nicht wussten, was UNIVER herstellt? Hier ist ein riesiges Potential verloren gegangen.

Nicht nur das Problem des Aufwandes, sondern auch ein vertriebstechnisches Problem bargen die herkömmlichen Marketingwege: Die Disketten konnten nicht zurückverfolgt werden. Der Vertrieb wusste nie, welcher Kunde, welche Daten benötigt, bzw. einsetzt. So wurde der Vertrieb massiv eingeschränkt und konnte kaum kundenorientierten Service anbieten.

Die flächendeckende Vermarktung, auch an noch unentschlossene Zielmärkte konnte damit keinesfalls abgedeckt werden. Zusätzliche Kosten für Zielgruppen Akquise mussten freigemacht werden.

Das Produktmarketing und dessen Erfolge waren alles in allem sehr aufwändig, kostenintensiv, und nicht messbar. Hohe Kosten für Manpower, Kundenakquise und Werbung wurden ausgegeben, um die Marketingziele zu erreichen.

EINFÜHRUNG EINES SYSTEMS ZUR ERSTELLUNG VON ELEKTRONISCHEN PRODUKTKATALOGEN

Um jedoch kosteneffizienter und erfolgreicher vermarkten zu können, entschied sich UNIVER für die elektronische Produktkatalog Lösung eCATALOGsolutions von CADENAS GmbH.

Mit dieser Kataloglösung wird eine Datenbank erstellt bzw. gepflegt, in der alle Produktdaten enthalten sind, z.B. CAD-Daten, Bemaßungen, Stücklisteninformationen, graphische Elemente, Übersetzungen, Materialbezeichnungen, pdf-Dateien, uvm. Aus dieser Datenbank (multimediale Datenbank) werden alle Ausgabemedien generiert, z.B. Internetkatalog, CD-Rom, Papierkatalog, e-Shop, uvm.

UNIVER

Im Jahr 1971 wurde **UNIVER** als kleine Herstellerfirma von einigen Ventiltypen ins Leben gerufen und hat sich schnell zu einem führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Pneumatik Komponenten entwickelt.

Heute ist UNIVER eines der bedeutendsten italienischen Unternehmen der Branche was Ausmaß und Produktionsvolumen anbelangt und spielt auf dem Weltmarkt eine wichtige Rolle.

Die Produktvielfalt von UNIVER umfasst sowohl Produkte zum sofortigen Einsatz für einfache Anwendungen der pneumatischen Logik, als auch moderne Lösungen für komplexe und integrierte Strukturen der Industrieautomation, z. B. Druckluftzylinder, Ventile, Führungseinheiten, Befestigungselemente, usw.



VORTEILE VON eCATALOGsolutions ONLINE VERMARKTUNG

Die ständige Internetpräsenz auf der eigenen Homepage und dem Online Downloadportal PARTserver steigert die Bekanntheit von UNIVER zu minimalsten Kosten. Fakten, z. B. 800.000 neue Interessenten, 6 Mio. Downloads/Jahr mit steigender Tendenz, 51 Mio. Page Impressions/Jahr allein durch PARTserver und dann noch zusätzlich die eigene Internetpräsenz, überzeugen einfach!



MARKETING KOSTENGÜNSTIG MACHEN!

UNIVER ist eine Marke im Bereich Pneumatik Komponenten geworden. Mit der online Vermarktung der Katalogdaten wird UNIVER den modernen Marketing Methoden gerecht, und das zum Niedrigstpreis.

MARKETING MESSBAR MACHEN!

Durch umfangreiche Analyse- und Statistikfunktionen, kann das UNIVER Marketing ständig die Daten der Internet-Downloads visualisieren, die Entwicklung der Produktwünsche und der Bedürfnisse der Kunden in den verschiedenen geographischen Regionen oder in Bezug auf die verschiedenen Warendektoren überwachen. Komplette Listen von den meist gewünschten Produkten, bzw. den meist gewünschten CAD-Formaten können automatisch generiert werden. Wichtige Informationen für den Vertrieb sind auch Downloads von Projekten, bei denen der Vertrieb unterstützend tätig werden möchte.

MARKETING ERFOLGREICH MACHEN!

Durch den Online Produktkatalog von UNIVER wird auch die strategische Markenpolitik beeinflusst. Alle gesammelten Informationen, die mit denen aus den »herkömmlichen« Marketing Kanälen verarbeitet werden, werden dazu benutzt, um eine mehr oder weniger aggressive Marktpenetration umzusetzen.

MARKETING GLOBAL EINSETZEN!

CADENAS hat mit eCATALOGsolutions eine neutrale Software entwickelt, mit deren Übersetzungsfunktionen alle Inhalte des Kataloges leicht zu übersetzen und einzupflegen sind. Die richtige Sprache für den richtigen Zielmarkt! Das Handhaben der CADENAS Katalog Softwarelösung ist so einfach, dass selbst Nichttechniker sie bedienen können.

»Qualitativ hochwertige Leads, ca. 80% der Anfragen können zu Kunden gemacht werden.«

Hr. Fioroni,
Manager Produktentwicklung

»Früher haben wir sehr viel Budget für Messen und Ausstellungen ausgegeben. Mit dem elektronischen online Produktkatalog können wir an dieser Stelle nun hohe Kosten einsparen, da die Aquse nun automatisch online stattfindet. Die Kunden finden uns verstärkt. Vorher waren wir auf der Suche nach Ihnen.«

Hr. Fioroni,
Manager Produktentwicklung



UNIVER S.p.A.

Via Eraclito 31
20128 Milano
Italien
Tel: +39/0225/298387
Fax: +39/0225/75254
<http://www.univer-group.com>

CADENAS Italiana s.r.l

Via Marco Polo 25 B · I-41012 Carpi (MO)
Tel: +39/059/640302 · Fax: +39/059/6227339
info@cadenas.it · www.cadenas.it

