



Doka Online Shop lanceres i nye lande

I et godt stykke tid har byggebranchen oplevet et boom i B2B e-handelen, der jo allerede ubetvivlelig er en vigtig del af industrilandskabets DNA. Siden pandemien ramte verden sidste år, er e-handel blevet endnu vigtigere og rangerer derfor blandt de mest populære samtaleemner. Med sin egen online butik og myDoka kundeportal har Doka skabt en imponerende og succesrig kombination af salg og kundeservice gennem de sidste par år. I 2021 udvider Doka sin onlinebutik til yderligere syv lande.

En verden uden den bekvemmelighed, det er at købe bøger eller reservere et hotelværelse med et par klik, er næsten utænkelig. Ifølge Statista har over 40% af internetbrugere verden over købt varer eller tjenester online, og dette procentantal fortsætter med at vokse støt. Denne tendens kan man også se i byggebranchen. Ifølge undersøgelsen "Ændringer i B2C / B2B-markedsstrukturer gennem e-handel," som er udgivet af ledelseskonsulent Roland Berger, vil 25% af alle indtægter i byggebranchen blive genereret online inden år 2030.

Ifølge en undersøgelse af 300 B2B-organisationer fra Europa, USA, Australien og New Zealand, foretaget af markedsundersøgelsesbureauet Sapio Research, hvoraf en fjerdedel af B2B-organisationerne i undersøgelsen stammer fra byggebranchen, antager 84% af byggefirmaer verden over, at de vil sælge hele deres produktportefølje online i fremtiden. Dette bringer byggeindustrien foran andre industrisektorer, såsom elektronikindustrien på 72% og bilindustrien på 60%. Med 84% placerer byggebranchen sig betydeligt over det globale gennemsnit på 72%.

Onlinehandel har fjernet internationale grænser, og mange virksomheder er begyndt at ekspandere til nye markeder. Dette har resulteret i, at e-handel er blevet en vigtig del af mange virksomheders vækst- og forretningsstrategi. Helt specifikt nævnes rationalisering og tidsbesparelser som vigtige faktorer og fordele i B2B e-handelsløsninger. Særligt i byggebranchen har man fokus rettet på at reducere antallet af manuelle datafejl, mindske kravene til systemadministration og strømline diverse forløb af telefonbaseret salg (også kaldet 'inside sales').

Doka betjener ikke kun kunder af alle størrelser, men også en bred vifte af byggeprojekter. Dette stiller krav om en række kompetencer. Byggeledere, der leder store byggeprojekter, har ofte brug for rådgivning omkring deres valg af de rigtige produkter eller rådgivning om de skal købe eller leje udstyr. I Dokas salgsafdeling bliver der taget hånd om vores kunders specifikke krav og vi guider dem gennem salgsprocessen. Når vi på den anden side taler om erfarne købere, der leder mindre og mere simple byggeprojekter, så ved de ofte på forhånd, hvad de har brug for. Onlinebutikken tilbyder ikke blot et stort og bredt udvalg, men giver også et bedre overblik over lagerniveauet og gør bestillingsprocessen hurtigere.

"Som vi kunne vise i en procesundersøgelse, kan der opnås betydelige besparelser i den interne afregningsproces for både vores kunder og os, når køb foretages via webshoppen. Men endnu vigtigere for os er det, at vores kunder til enhver tid og uafhængigt af os kan bestille deres mest hyppige produkter. De har i lang tid været vant til denne bekvemmelighed som privatpersoner, og vi ved, at de også finder den vigtig i deres arbejdsliv. Kundernes tilbagemeldinger taler for sig selv. Derfor bestræber vi os hele tiden på at forbedre vores e-handelstilbud til vores kunder", udtaler Gerald Haring, afdelingsleder for e-handel hos Doka.

En særlig fordel ved Doka og virksomhedens online tilbud er muligheden for udlejning, som tilbydes i nogle lande. Det betyder, at forskalling, tilbehør og sikkerhedsprodukter ikke kun kan købes i Doka Online Shop, men også lejes. Målet er at lejemuligheden udvises fremadrettet til alle lande med en Online Shop.



Online shoppen fokuserer på kundeoplevelsen

2016 var et særligt år for Doka, da de lancerede deres første onlinebutik i Østrig og Tyskland. Fem år senere er onlinebutikker nu tilgængelige i 26 lande verden over, og ved udgangen af 2021 vil der være mere end 30 onlinebutikker. På nuværende tidspunkt er der tilmeldt over 9.600 brugere fordelt på 8.000 kunder, og omkring 7.000 ordrer er blevet ekspederet. De produkter som sælger mest er komponenter og forskallingstilbehør. *"Vi købte følgende fra onlineshoppen: Standard plader, samt tilbehør til installation og montering af armering på pladsen. Hvad der imponerede os mest ved Doka Online Shop er, hvor enkelt det var at købe og færdiggøre ordren samt hvor hurtigt ordren blev ekspederet. Doka Online Shop bestod med glans,"* siger Chris Cetrullo, indkøber hos Toto Costruzioni Generali SpA

Dokas kunder har adgang til online-bestilling døgnet rundt 24/7 ved at besøge shop.doka.com. Onlinebutikken er kompatibel med alle de mest brugte kommunikationsenheder, såsom PC, tablet og smartphone, og de mest anvendte operativsystemer. På shop.doka.com Her kan de finde en opdateret oversigt over produktsortimentet, deres tilgængelighed og priser. Desuden giver butikken også anbefalinger om tilbehør og supplerende varer, som de kan få brug for, hvilket gør det mere effektivt at søge efter produkter. Mulighed for oprettelse af indkøbslister forenkler regelmæssig onlineindkøb.

"Jeg er meget tilfreds med Doka Online Shop. Det giver mig det perfekte overblik. Jeg finder det værende meget effektivt, og det føles meget brugervenligt og transparent, når jeg bestiller de forskallingsprodukter, som jeg har brug for. Ordrene genereres altid automatisk og fleksibelt. Jeg kan godt lide det faktum, at når jeg indtaster de produkter, der skal bestilles, så kan jeg vælge et bestemt projekt / arbejdssted og den næste mulige dato for afhentning eller levering af materiellet. Det betyder, at vi altid kan dække vores virksomheds logistikbehov. Onlinebutikken giver mig mulighed for at jeg når som helst kan kontrollere ordrehistorikken samt ordrebekræftelse, følgeseddel og faktura. Jeg kan bekræfte, at jeg er virkelig tilfreds med Doka Online Shop, og jeg tror den har en fremtid," siger Daniel Chabada fra Destav, spol. s r.

Når kunderne har afgivet en ordre, kan de følge deres status online. Ordrene kan leveres direkte til kunden eller afhentes hos Doka efter ønske. Kundens personlige kontaktperson hos Doka, samt en onlinebutik kundeservice står til rådighed for at besvare eventuelle spørgsmål.

myDoka giver data om byggepladsen

Siden lanceringen af kundeportalen i 2012 har omkring 5.000 brugere i 23 lande brugt myDoka. Online-portalen giver kunderne hurtig 24/7-adgang til vigtige data om projektet og byggepladsen, hvilket sparer tid og reducerer omkostningerne. Fra planlægning og analyse til styring giver den altid opdaterede oplysninger om lagerbeholdning og transaktioner. Dette betyder, at kunden har et nøjagtigt overblik over deres vareflow og lagerniveauer.

I stedet for et tidskrævende tjek af følgesedler, retursedler og fakturaer, kan du med myDoka med få klik finde ud af, hvilket og hvor meget forskallingsmateriale der i øjeblikket er på byggepladsen. Det er en stor fordel, fordi det gør det muligt at optimere forskallingsmængderne. Hvis der er behov for at projektet skal have yderligere materiel, kan kunden nemt og hurtigt bestille varerne fra myDoka via onlinebutikken. Det intuitive design følger Doka Online Shops smarte stil og skal styrke forbindelsen til onlinehandel. En anden nyttig funktion på portalen er den nemme mulighed for at arrangere returnering af materiale eller hurtig overførsel af materiale mellem byggepladser.



Om Doka:

Doka er en af verdens førende leverandører af innovativ forskalling, løsninger og tjenester inden for alle områder af byggeriet. Virksomheden er også en global leverandør af gennemtænkte stilladsløsninger til en bred vifte af byggerier. Med mere end 160 salgs- og logistikfaciliteter i over 60 lande har Doka et højtydende distributionsnetværk til rådgivning, kundeservice og hurtig teknisk support der sikrer, at udstyret leveres hurtigt - uanset hvor stort og komplekst projektet er. Doka beskæftiger 7.300 medarbejdere på verdensplan og er en virksomhed i Umdasch Group, som i mere end 150 år har stået for pålidelighed, erfaring og troværdighed.



Doka Online Shop giver kunden adgang til at købe Doka-produkter online døgnet rundt.

Foto: Online Shop.jpg
Copyright: Doka



Fra planlægning og analyse til lagerstyring, myDoka giver dig altid opdaterede lager- og transaktionsoplysninger.

Foto: myDoka.jpg
Copyright: Doka

Medie og presse kontakt
Doka