



導入事例：

TROAX

スウェーデンのヒラーストープに本社を置き、40か国以上に現地法人を持つTroaxは、防護柵、倉庫の間仕切り、資産保護柵に使用される金属ベースのメッシュ保護パネルソリューションのマーケットリーダーです。

事業展開

40か国以上

ユーザー数

300名

コンフィグラの導入

1995年

大変革をもたらす ソフトウェア

マテリアルハンドリング 業界に登場

入庫から出荷までオンラインショッピングブームが生み出した「翌日配達」というプレッシャーの下で物流業界は事業を行っています。その結果、物流業界向けに倉庫ソリューションを提供するマテリアルハンドリング機器メーカーは、倉庫ソリューションを迅速に設計し実装することが求められています。ここでコンフィグラのソフトウェアが威力を発揮します。

倉庫およびそれに関連するマテリアルハンドリングソリューションは、広範囲にわたる複雑な作業を伴い、設計するには、時間も手間もかかります。各プロジェクトで、効果的なソリューションを生み出すために、完全に徹底した詳細な分析が必要です。また、プロジェクトにはさまざまな部門の多様なスキルが必要になるため、多くの引継ぎポイントがあります。この引継ぎのために情報を何度も手入力したり、手動で再計算をすることがよくあります。

マテリアルハンドリング業界が進化するにつれて、メーカーは社内のITソリューションを使用して倉庫や広いスペースの設計や計画をしてきました。しかし、これらのソリューションは長い間互いに切り離されたまま運用されてきたため、販売・注文プロセスが複雑化しています。

Troaxはコンフィグラのソフトウェアがもたらす価値を見い出しました。ここでは、要求の厳しい業界でTroaxがリードし続けるために、コンフィグラのソリューションをどのように活用しているかをご紹介します。

注文はより簡単に、見積もりは短期間で作成

1995年、Troaxは同社の資産保護に関する製品の見積もり・販売プロセスを支援しさらには改善もできるソフトウェアを探し始めました。その結果、コンフィグラにたどり着きました。

現在、Troaxでは300名のユーザーがこのソリューションを利用しそのメリットを享受しています。具体的なメリットは、作業時間の短縮、コストやリソースの削減です。

「当社製品はパレットラックやコンベアのような主要な製品ではありません。お客様はこのような主要な製品を検討した後に、当社を訪ねて来られます。ですから、注文プロセスがシンプルであることが非常に重要なのです」と、TroaxデジタルビジネスデベロッパーのMartin Ask氏は言います。

注文プロセスがシンプルであることが非常に重要です。

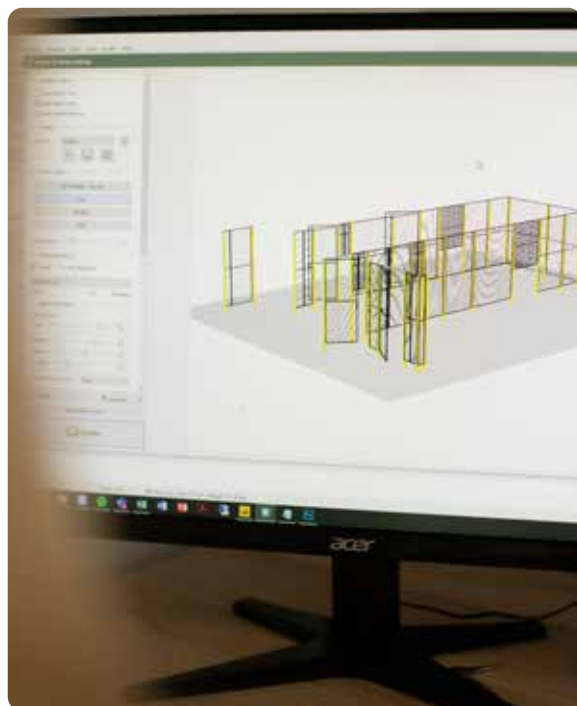
業界全体の要求はかつてないほど厳しくなっています... 当社の営業チームはお客様の要求を満たし、製品を迅速かつ効率的に販売するために、コンフィグラのソフトウェアに信頼を寄せています。

Troax デジタルビジネスデベロッパー Martin Ask氏

コンフィグラの製品構成ルールをベースとしたソフトウェアは、見積もりが手動で生成される際に頻繁に発生する人為的エラーを排除します。このソフトウェアは、Troax製品のような複雑な構成を持つ製品の見積もりを容易にし、販売プロセスを可能な限り迅速かつ効率的に進めることができます。

コンフィグラのソフトウェアでは、大規模で複雑なプロジェクトの見積もりを、その日のうちに、場合によっては数時間で作成することができます。お客様向けの注文プロセスは理解しやすく、コミュニケーションも強化されます。コンフィグラの3Dレンダリング機能により、顧客は注文内容を正確に確認することができます。

「業界全体の要求はかつてないほど厳しくなっており、お客様は、弊社の製品購入をできるだけ短時間で済ませたいと考えています。お客様は、当社が3Dレンダリング、レイアウト図面、完全な部材リストおよび価格を提供してくれるものだと思っています。当社の営業チームはお客様のこのような要求を満たし、製品を迅速かつ効率的に販売するために、コンフィグラのソフトウェアに信頼を寄せています。このソフトウェアのおかげで、営業チームもお客様も販売プロセスが非常に簡素化されたと感じています」と、Ask氏は言います。





www.configura.com/ja/
info-jp@configura.com