



## A Doka webáruháza már Ausztráliában is elérhető

**Az elmúlt évtizedben az építőiparban fokozatosan növekedett a B2B e-kereskedelem mértéke, amely ezáltal a szektor szerves részévé vált. A saját webáruházzal rendelkező Doka rendkívül hatékony online jelenlétet alakított ki, amely egyre több ügyfelet szolgál ki.**

Szinte lehetetlen olyan világot elképzelni, amelyben nem tudunk mindössze néhány kattintással könyvet venni vagy hotelszobát foglalni. A Statista adatai szerint világszerte az internethasználók több mint 40 százaléka vásárolt már terméket vagy szolgáltatást online, és ez az arány folyamatosan növekszik. Ez a tendencia az építőiparban is megfigyelhető. A Roland Berger tanulmánya szerint, amely az e-kereskedelem B2C/B2B piaci struktúrára gyakorolt hatását vizsgálta, 2030-ra az építési szektor összes bevételeinek 25 százaléka online forrásokból fog származni.

A Sapio tanácsadó cég 300 B2B szervezet körében végzett felmérést, amelyek negyede az európai, az egyesült államokbeli, az ausztráliai és az új-zélandi építőiparban tevékenykedik. A felmérés kimutatta, hogy a globális építőipari vállalatok 84 százaléka arra számít, hogy a jövőben teljes termékportfólióját fogja online értékesíteni. Az építőipar ezzel megelőzi a többi ipari ágazatot, például az elektronikai ipar 72 százalékos és a gépjárműipar 60 százalékos arányát, illetve messze a globális 72 százalékos átlag felett van.

Az online kereskedelem eltörölte a nemzetközi határokat, ami sok vállalatnak lehetővé tette, hogy új piacokon jelenjen meg. Ennek eredményeképp az e-kereskedelem számos vállalat üzleti növekedési stratégiájának fontos eleme lett, különösen ha céljuk az ésszerűség és az időmegtakarítás fokozása. A teljes építőipar élvezi az e-kereskedelem alapvető előnyeit, többek között hogy mérsékeli a manuális adatbevitelből fakadó hibák számát és a rendszer-adminisztrációs követelményeket, valamint leegyszerűsíti a belső eladások feldolgozását.

A Doka webáruháza nemcsak különféle méretű ügyfeleket szolgál ki, de különböző jellegű építőipari projekteket is. Ennek velejárója, hogy sokféle követelménynek meg kell felelnie. A nagy projektek építésvezetői gyakran kérnek segítséget a megfelelő termékek kiválasztásához, illetve annak eldöntéséhez, hogy vásárolniuk vagy bérelniük érdemes-e. A Doka értékesítési csapatai kielégítik az ügyfelek egyéni igényeit, és segítik őket a vásárlásban. Ugyanakkor a tapasztalt vásárlók, akik kisebb és egyszerűbb projekteken dolgoznak vagy csak tartozékokat keresnek, általában tudják, mire van szükségük. A webáruház a termékek széles választékát kínálja, rálátást biztosít a készletekre és felgyorsítja a rendelési folyamatot.



„Egy folyamattanulmány is igazolta, hogy a webáruházban lebonyolított vásárlások jelentősen leegyszerűsítették a belső folyamatokat, az ügyfelek számára és nálunk egyaránt. A legfontosabb, hogy az ügyfelek bármikor, a közreműködésünk nélkül megrendelhetik a leggyakrabban használt termékeket. Tudjuk, hogy magánszemélyként hozzászoktak ehhez a fogyasztói élményhez, és nem látjuk okát, miért ne várhatnák el ugyanezt üzleti környezetben is. Az ügyfelek visszajelzései önmagukért beszélnek. Ezért törekszünk folyamatosan arra, hogy fejlesszük a nekik nyújtott e-kereskedelmi szolgáltatásunkat” – magyarázza Gerald Haring, a Doka e-kereskedelmi részlegének vezetője.

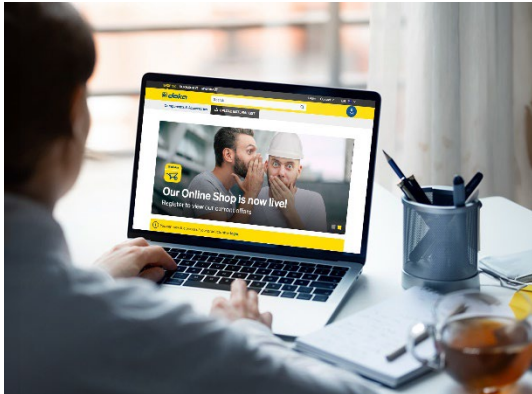
### **A webáruház előtérbe helyezi az ügyfélményt**

2016-ban izgalmas évet könyvelt el a Doka, mivel akkor indította útnak első webáruházát Ausztriában és Németországban. Nyolc év elteltével webáruházunk már több mint 30 országban elérhető. Eddig 8000 ügyfél nevében több mint 9600 felhasználó regisztrált, és hozzávetőleg 7000 megrendelést dolgoztunk fel. A leggyakrabban vásárolt termékek a komponensek és a zsalutartozékok.

Az ügyfelek a nap 24 órájában, a hét minden napján böngészhetnek az online kínálatban az előnyben részesített eszközükön a [shop.doka.com](http://shop.doka.com) webhelyen. Itt áttekinthetik a termékeket, és naprakész adatokat találnak elérhetőségükről és áraikról. Az áruház a kapcsolódó tartozékokra és kiegészítőkre is javaslatot tesz, így még hatékonyabb a keresés.

Carl Smith, a Doka Ausztrália ügyvezető igazgatója a Doka webáruházának előnyeit hangsúlyozza: „A Doka webáruháza hatékony, felhasználóbarát és átlátható. Automatizált és rugalmas megrendeléslétrehozási funkciója maradéktalanul kielégíti az ügyfelek logisztikai szükségleteit. Az ügyfeleknek arra is lehetőségük van, hogy kiválasszák a termékek átvételének dátumát és bármikor ellenőrizzék a rendelési előzményeket. Nagyon elégedett vagyok és úgy vélem, a Doka webáruháza sikert fog aratni Ausztráliában.”

A megrendelés leadása után az ügyfelek nyomon követhetik az állapotát. A megrendeléseket kiszállítjuk közvetlenül az ügyfeleknek, de a kívánt Doka-telephelyen is átvehetők személyesen. A webáruház ügyfélszolgálati forródrótjának munkatársai pedig örömmel válaszolnak a kérdésekre és nyújtanak tanácsot.



A Doka webáruházában ügyfeleink bármikor megtekinthetik és megvásárolhatják a Doka termékeit.

Kép: Online Shop\_Doka\_1.jpg  
Szerzői jog: Doka



Carl Smith kiemeli, mennyire hatékony, felhasználóbarát és átlátható a webáruház.

Kép: Carl Smith\_Doka\_2.jpg  
Szerzői jog: Doka

## Rólunk

A Doka a világ egyik vezető vállalata az innovatív zsaluzat, megoldások és szolgáltatások területén az építőipar minden szegmensében. A vállalat jól átgondolt állványzatmegoldások globális beszállítójaként is működik számos felhasználási területen. A több mint 60 országban több mint 180 értékesítési és logisztikai központtal jelen lévő Doka rendkívül hatékony értékesítési hálózattal rendelkezik, amellyel biztosítani tudja a helyszíni tanácsadást, az ügyféltámogatást és a műszaki támogatást, valamint a termékek gyors és professzionális rendelkezésre bocsátását a projekt méretétől és komplexitásától függetlenül. A világszerte 9000 alkalmazottat foglalkoztató Doka az Umdasch-csoporthoz tartozik – a csoport neve immár 150 éve összefonódik a megbízhatósággal, a tapasztalattal és a hitelességgel.

## Sajtókapcsolat

### Doka

Stephanie Lutz

Az AMEA régió marketingigazgatója

M +971 56 224 9746

[stephanie.lutz@doka.com](mailto:stephanie.lutz@doka.com) | [www.doka.com](http://www.doka.com)