

在CADENAS的eCATALOGSOLUTIONS 辅助下UNIVER气动元件成功市场化

作为意大利一个主要的气动元件生产商，UNIVER 在产品市场销售中使用电子目录。该电子目录是与CADENAS公司合作建立的，由UNIVER自行维护。

UNIVER的子公司及销售网遍及世界各地，为此UNIVER的产品销售策略是全球性的。CADENAS公司用于电子产品目录的eCATALOG-solutions为世界各地的厂商提供了可满足共同市场要求的软件解决方法。

UNIVER在产品市场中的出发情况

在UNIVER引入电子产品目录之前，产品信息是根据客户要求通过CD光盘或磁盘提供给客户的。也就是说，客户只有提出要求才能获得产品信息。这意味着昂贵的管理费用，而且常出现数据过时甚至错误。试想，如果某客户需要UNIVER的产品，但却完全不知道UNIVER生产什么，那会如何？毫无疑问，这将使大量的潜在客户流失。

除了费用问题，传统的市场营销渠道还存在一个销售技术问题：磁盘无法追踪。企业无法知道，哪些客户需要或具备哪些数据。为此企业被严重束缚，几乎无法对客户跟踪服务。

因此，在区域范围内或至少在潜在目标市场中开发新市场是绝对可能的。为了争取新的客户群而设立一个开放的信息资源是完全必要的。

产品市场化及其效应耗费昂贵，且不可估量。为了达到市场目的，企业必须在人力、争取客户及广告方面投入大量资金。

电子产品目录的系统介绍

为了便于产品销售，同时降低费用、提高效益，UNIVER决定采用CADENAS公司的eCATALOGsolutions。

eCATALOGsolutions建立并维护一个产品目录数据库。数据库中包括所有的产品数据，例如CAD-数据，尺寸标注，零件明细表，图形元素，翻译，材料描述，pdf-数据等等。由此数据库（多媒体数据库）可以生成各种输出媒体，例如互联网目录，CD-光盘，书本式目录，e-Shop（电子购物）等等。

eCATALOGSOLUTIONS在线营销的优点

企业主页上的互联网产品展示及PARTserver的在线下载端口以最低的费用提高了UNIVER的知名度。80万新的产品感兴趣者，每年6百万的下载（这个数目还在增长），每年5千1百万的PARTserver 打印页及其它互联网上的展示已足以说明一切。

UNIVER

UNIVER从1971年创建时的只生产少量品种产品的小生产公司快速发展为气动元件行业的龙头企业。

如今的UNIVER无论从规模还是产量来说，都是意大利同行业中的代表企业，并在国际市场上扮演着重要角色。

从简单的气动逻辑运用件，到复杂的、集成的工业自动化构造所设的现代方案，UNIVER的产品包括各类部件，例如压缩气缸、阀、驱动元件、紧固元件等等。





市场低成本化!

UNIVER是一个专业气动元件商标。利用目录数据进行网上销售使UNIVER在现代市场赢得先机并使其成本大大降低。

市场可测化!

通过大量的分析、统计, UNIVER的市场营销部可根据互联网上的下载数据, 在各地区和相关产品领域中实现对客户需求的监测。还可自动生成大多数需求产品或CAD-格式数据的完整清单。对销售者来说, 项目数据的下载信息也非常重要, 这些信息可辅助销售。

市场高效化!

UNIVER的在线产品目录同时影响了策略性的市场政策。所有通过传统市场渠道收集到的信息被处理加以利用, 以达到增强市场渗透的目的。

市场全球化!

由CADENAS所设计开发的eCATALOGsolutions是一个中立的软件, 利用其翻译功能可轻易地对目录内容进行翻译和维护。也就是说可针对市场选择语言。CADENAS目录软件操作简单, 即使是非技术人员也可使用它。

“引导高品质, 约80%的问询者成为产品用户。”

Fioroni先生, 产品开发部经理

“以前我们必须为产品展览投入大量预算。如今由于在线电子目录自动达到了在线展示的效果而使我们节约了大量资金。以前是我们在寻找客户, 如今客户可轻易找到我们。”

Fioroni先生, 产品开发部经理

UNIVER
气动产品世界

UNIVER S.p.A.
Via Eraclito 31
20128 Milano
Italy
Tel: +39/0225/298387
Fax: +39/0225/75254
<http://www.univer-group.com>

CADENAS 有限公司

Berliner Allee 28 b+c | 86153 奥格斯堡 | 德国
电话: +49/(0)821/258580-0 | 传真: +49/(0)821/258580-999
邮件: Marketing@cadenas.cn | <http://www.cadenas.cn>

