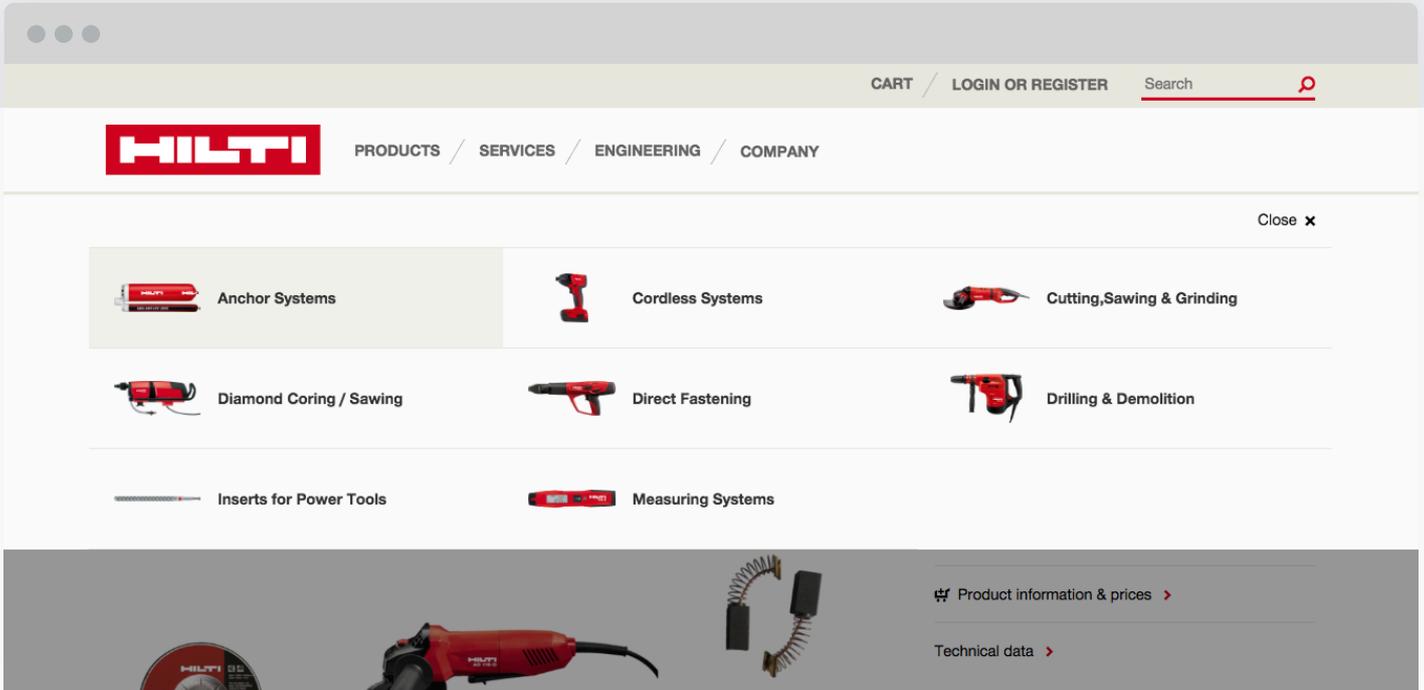


## Mit dem MVP zur internationalen Expansion



Der Multi-Milliarden-Euro-Konzern entwickelt, produziert und vertreibt Produkte für Bauentwicklung, Gebäudeinstandhaltung und Bergbau. Das Sortiment ist hauptsächlich für Bauunternehmen interessant und richtet sich daher vorrangig an den B2B-Markt.

Mit dem Spryker Commerce OS wurde die Internationalisierung in Afrika zu einer schnellen und kostengünstigen Angelegenheit. So ist es nun möglich, neue Shops in den afrikanischen Ländern innerhalb weniger Tage zu launchen.

Bevor bei Hilti Produkte zum Verkauf angeboten werden, müssen sich diese für den jeweiligen Markt speziellen Anpassungen unterziehen, sodass optimal auf die lokalen Bedürfnisse der Kunden eingegangen werden kann. Um ein bestmögliches Kundenerlebnis zu garantieren, werden deshalb auch Hilti-Shops länderspezifisch aufgezogen und auf die unterschiedlichsten Märkte und deren Anforderungen zugeschnitten.



Mit der **Multi-Store-Funktion** kann Hilti individuelle, internationale Shops einrichten, in denen jeweils unterschiedliche Produkte, Preise oder Sprachen angeboten werden oder eine bestimmte Kundengruppe bedient wird. Ähnliche Strukturen können zwischen den Shops geteilt, andere einfach getrennt verwaltet werden.



## CMS Features für ein attraktiveres Käuferlebnis

Dank des **CMS Features** kann Hilti seine Onlineshops individuell anpassen und das Einkaufserlebnis für seine Kunden attraktiv gestalten. Besonders im B2B-Bereich, wo Kaufentscheidungen oft auf der Basis komplexer Faktoren wie Service, Qualität, Preis und Support getroffen werden, ist die bestmögliche Darstellung der Produkte und Leistungen ein entscheidender Faktor. Das einfach zu bedienende CMS Tool mit individualisierbaren Blöcken und Seiten ermöglicht es, Bilder, Texte und vieles mehr auf der gesamten Website zu präsentieren.



## Benutzerfreundliche Filteroptionen erleichtern das Navigieren

Dank der großen **Auswahl an Filteroptionen** bietet Hilti eine leicht zu navigierende Filter- und Suchfunktion. Mithilfe dieser Optionen kann Hilti einen mehrschichtigen Filteraufbau darstellen, bei dem Kunden zunächst durch Auswahl einer Produktgruppe und später durch detaillierte Angaben zu Produktmerkmalen durch den Shop geführt werden.



Mit dem Fokus auf den relevantesten Features und auf Basis des MVP-Ansatzes kann Hilti seine internationale Expansionsstrategie in Afrika mit minimalen Ressourcen schnell vorantreiben.



 [spryker.com](https://spryker.com)

 [hello@spryker.com](mailto:hello@spryker.com)

 +49 / 30 / 2084983 53

 @sprysys

© Copyright 2019 – Alle Inhalte, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten, Spryker Systems GmbH, Julie-Wolfthorn-Str. 1, 10115 Berlin, Germany.