

SOCIÉTÉ

Vent-A-Hood® Co., Ltd.

EMPLACEMENT

Richardson, Texas

LOGICIELS

Autodesk® Inventor®

Autodesk® Configurator 360™

Autodesk® Vault

Des configurations de produits innovants améliorent l'efficacité et augmentent les ventes

Vent-A-Hood rationalise la conception et l'ingénierie des hottes de cuisine avec les solutions Autodesk pour la modélisation 3D, l'automatisation de l'ingénierie et la gestion des données.

Sans Autodesk, nous ne serions pas en mesure de transformer aussi facilement l'idée du client en une conception exploitable. Maintenant, nos devis et nos dessins sont beaucoup plus précis.

– Mike Sy

Responsable de la technologie et des achats
Vent-A-Hood



Image publiée avec l'aimable autorisation de Vent-A-Hood.

Réduire l'écart entre possible et pratique

Fondée en 1933, l'entreprise Vent-A-Hood® Limited est le premier fabricant de systèmes de ventilation et de hottes de cuisine. L'entreprise a acquis sa réputation avec la conception unique de son système de soufflage Magic Lung®. Ce concept inégalé reste à la pointe de la technologie de ventilation de cuisine.

Actuellement, Vent-A-Hood domine le marché de la ventilation résidentielle haute gamme. Ses produits, fabriqués par une main-d'œuvre hautement qualifiée, sont vendus directement aux consommateurs via un vaste réseau de revendeurs et de distributeurs.

Le défi

« Nous pouvons répondre à pratiquement toutes les attentes des clients, dans les limites imposées par les contraintes physiques du système de soufflage », déclare Mike Sy, responsable de la technologie et des achats. « Toutefois, il nous fallait un moyen de les aider à personnaliser leur hotte sans dépasser les délais de production et tout en gardant le contrôle de la planification ».

Avant de se tourner vers Autodesk, Vent-A-Hood avait recours à des processus contraignants, tels que des esquisses manuelles, et dépendait des distributeurs pour définir les besoins des clients et les tarifs. « Cela impliquait de nombreux appels, notes manuelles, e-mails et documents numérisés », précise Mike Sy. « C'était un processus vraiment fastidieux ».

Chaque ajustement de la conception pouvait générer des discussions interminables entre le client, le distributeur et l'équipe de Vent-A-Hood. L'efficacité de l'entreprise était donc compromise. En même temps, des conflits sont nés entre les commerciaux chargés de répondre aux attentes client et les ingénieurs dont le rôle est de concevoir un produit innovant de qualité.

« Notre domaine requiert des dessins et des devis personnalisés précis », déclare Mike Sy. « Les clients sont pressés tout en ayant des besoins très particuliers : pièces décoratives, bandes verticales, traitements de bord, revêtements de hottes, etc. Il faut qu'ils puissent visualiser parfaitement le produit final ».

Autodesk Inventor aide Vent-a-Hood à concevoir des produits configurables et à remporter davantage de contrats.

La solution

« Nos produits ne sont pas qu'un élément de la cuisine », déclare Mike Sy. « Ils sont souvent le point central de la pièce et le principal élément décoratif. Auparavant, nous n'étions pas capables de fournir rapidement une représentation ultraprécise à nos clients et nous ne pouvions donc pas nous assurer de répondre parfaitement à leurs attentes. Inventor a tout changé ».

L'équipe de Vent-A-Hood utilise Autodesk® Inventor® pour concevoir et fabriquer ses produits. Les capacités d'ingénierie du logiciel sont basées sur des règles qui permettent de capturer et de réutiliser les fonctionnalités des hottes existantes sans avoir à concevoir un nouveau produit à chaque fois.

« Autodesk Inventor nous permet de créer des conceptions et de voir à quoi ressemblera le produit fini », déclare Mike Sy. « Sans Inventor, nous ne serions pas en mesure de transformer aussi rapidement et aussi facilement l'idée du client en une conception exploitable. Maintenant, nos devis et nos dessins sont beaucoup plus précis ».

Le configurateur en ligne offre une expérience client supérieure.

L'entreprise utilise Configurator 360™, un service cloud qui permet aux ingénieurs et aux clients d'accéder aux configurations des produits 3D dans un environnement Web ou mobile personnalisé.

Le portail « Build-A-Hood » simplifie la personnalisation et guide les clients tout au long de la conception de la hotte idéale, en respectant toujours les paramètres établis par les modèles d'ingénierie dans Inventor. Le résultat : un rendu visuel 3D qui inclut toutes les spécifications physiques ainsi que les tarifs. Sur ce portail, il est possible de personnaliser pratiquement toute la gamme de produits Vent-A-Hood.

« L'équipe d'Autodesk a joué un rôle clé dans la création de Build-A-Hood », déclare Mike Sy. « Configurator 360 étant basé sur le cloud, je n'ai pas à me préoccuper de la maintenance ».

Pour gérer les données d'ingénierie et de CAO, Vent-A-Hood utilise Autodesk® Vault.

Le logiciel aide les ingénieurs de l'entreprise à organiser les données de conception, à gérer la documentation et à effectuer le suivi des révisions des hottes standard et personnalisées, ce qui est pratique lorsque les clients changent d'avis.

Améliorer l'efficacité de l'ingénierie et la satisfaction des clients

Dans de nombreux cas, le temps nécessaire pour créer un modèle complet de hotte de cuisine personnalisée est passé d'un mois à quelques heures. Le plus important était de pouvoir fournir un système de création de devis normalisé basé sur Configurator 360.

« Notre équipe reçoit chaque jour un nombre élevé de demandes de devis personnalisés », indique Mike Sy. « En rationalisant ce processus, nous avons libéré du temps d'ingénierie que nous pouvons consacrer au développement des produits. Les économies de temps réalisées sont inestimables ».

Et les clients le remarquent. Sur le site Build-A-Hood, le nombre de sessions a augmenté de 28 % par rapport à l'ancien outil de personnalisation en ligne de l'entreprise, dont la portée était relativement limitée. Le nombre d'utilisateurs a augmenté de 24 % et devrait encore augmenter après le lancement de la campagne marketing pour Build-A-Hood en 2017. Le nombre de pages consultées a diminué de 15 %, car les clients n'ont pas besoin de consulter une page distincte pour chaque fonction sélectionnée. Plus important encore, les nouvelles sessions ont augmenté de 10 % et les demandes de devis sont en hausse.

« Il est important pour nous d'augmenter le nombre de demandes de devis », déclare Blake Woodall, vice-président directeur du marketing. « Une fois que les clients ont demandé un devis, nous leur envoyons un lien vers une page de révision qui affiche le modèle qu'ils ont configuré et qui leur permet de télécharger une feuille de spécifications complète. Cela a considérablement amélioré la précision des devis et a permis de réduire les allers et retours pendant le processus ».

Les demandes de devis reçues via Build-A-Hood ont augmenté tandis que les demandes soumises manuellement ont considérablement diminué.

Nous avons constaté un impact immédiat avec Configurator 360. La personnalisation en deux dimensions ne suffisait pas. Maintenant, nous pouvons offrir aux clients une expérience beaucoup plus réaliste.

– **Mike Sy**
Responsable de la technologie et des achats
Vent-A-Hood

Vent-A-Hood collabore avec Autodesk pour fournir des données BIM directement à partir des modèles de fabrication développés dans Inventor. 14 % des modèles Configurator 360 de Vent-A-Hood sont compatibles BIM. Nous prévoyons de fournir cette fonctionnalité au public à court terme.

« Le contenu BIM deviendra incontournable », déclare Mike Sy. « Nous recevons au moins une dizaine d'appels par mois d'architectes et de concepteurs nous demandant des données BIM. En fournissant des modèles BIM directement à partir de notre configurateur de produits en ligne, nous espérons décrocher encore plus de contrats ».

Pour en savoir plus

Pour savoir comment votre entreprise peut gagner du temps et de l'argent grâce aux applications Autodesk, consultez le site Web autodesk.com/fr/inventor.

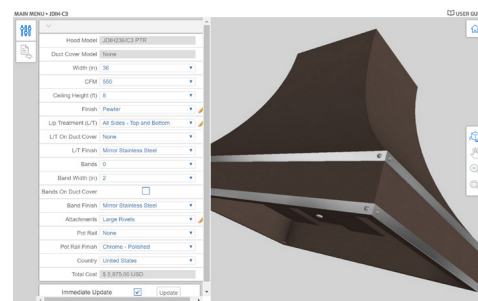


Image publiée avec l'aimable autorisation de Vent-A-Hood.