

FIRMA

Vent-A-Hood

SIEDZIBA

Richardson, Texas

OPROGRAMOWANIE

Autodesk Inventor®

Configurator 360™

Autodesk® Vault

Większa wydajność dzięki konfiguracji produktów

Dzięki rozwiązaniom Autodesk do modelowania 3D, automatyzacji inżynierii i zarządzania danymi firma Vent-A-Hood mogła zdecydowanie uprościć proces projektowania i konstrukcji serii okapów wykonywanych na miarę.

Bez oprogramowania Autodesk nie bylibyśmy w stanie tak sprawnie przełożyć oczekiwań klienta na funkcjonalny projekt. Teraz nasze oferty i projekty są dużo bardziej precyzyjne.

— Mike Sy

Kierownik działu technologii i zakupów
Vent-A-Hood



Obraz dzięki Vent-A-Hood.

Połączenie tego co możliwe z tym, co praktyczne

Założona w 1933 r. firma Vent-A-Hood® Limited jest pierwszym producentem domowych systemów wentylacji kuchni i okapów kuchennych. Przedsiębiorstwo zyskało renomę dzięki unikalnie zaprojektowanemu systemowi wentylatorów Magic Lung® – genialnej koncepcji, która do dziś produkuje w technologii wentylacji kuchennej.

Obecnie firma Vent-A-Hood wciąż jest liderem na rynku systemów wentylacyjnych klasy premium przeznaczonych do budynków mieszkalnych. Jej wysoko wykwalifikowany personel profesjonalnie doradza w zakresie produktów sprzedawanych klientom bezpośrednio oraz za pośrednictwem rozbudowanej sieci dystrybucji.

Wyzwanie: Realizacja nietypowych wymagań klientów

„Jesteśmy w stanie zrealizować praktycznie każde życzenie klienta – przy uwzględnieniu fizycznych ograniczeń systemu dmuchaw” – twierdzi Mike Sy, kierownik ds. technologii i zakupów. „Potrzebowaliśmy rozwiązania, które pomogłoby nam dostosować okap do potrzeb klienta bez przekraczania limitów terminowej produkcji i zagwarantuje, że czas realizacji nie wymknie się spod kontroli.”

Przed nawiązaniem współpracy z Autodesk, firma Vent-A-Hood stosowała uciążliwe i skomplikowane praktyki (takie jak odręczne rysowanie szkiców), w których dystrybutorzy definiowali potrzeby klienta i je wyceniali.

„Wymagało to wielu rozmów telefonicznych, pisemnych notatek, wysyłania wiadomości e-mail oraz skanowania dokumentów,” mówi Sy. „Było to bardzo niewygodne i czasochłonne.”

W rezultacie, każdy etap przygotowywania projektu skutkowało wymianą uwag pomiędzy klientami, dystrybutorami a firmą Vent-A-Hood. Odbywało się to nie tylko kosztem wydajności firmy, ale również powodowało liczne sprzeczności pomiędzy tym, czego potrzebował dział sprzedaży w celu spełnienia oczekiwań klienta a tym, czego chcieli inżynierowie, aby stworzyć produkt wysokiej jakości.

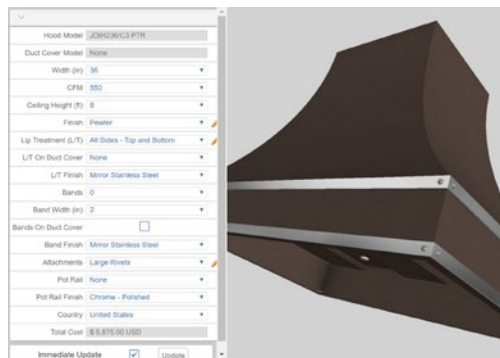
„Precyzyjne projekty i oferty mają kluczowe znaczenie dla naszej działalności,” mówi Sy. „Klientom zależy na czasie, ale mają też bardzo konkretnie określone potrzeby, jeśli chodzi o elementy dekoracyjne, listwy pionowe, wykończenia krawędzi, maskownice itp. Stąd konieczność bardzo dokładnej wizualizacji produktu finalnego.”

Rozwiązanie: Program Autodesk Inventor wspomaga Vent-a-Hood w projektowaniu konfigurowalnych produktów i pozyskiwaniu większej liczby zleceń

„Nasze produkty to coś więcej niż tylko kolejny element wyposażenia kuchni,” stwierdza Sy. „Często są one centralnym punktem pomieszczenia i stanowią największy element dekoracyjny, który klient planuje zamówić. Wcześniej nie byliśmy w stanie tak szybko dostarczyć naprawdę dokładnej reprezentacji produktu, aby klienci mogli upewnić się, że dostaną dokładnie to, czego chcą. Program Inventor odgrywa tu kluczową rolę.” Zespół Vent-A-Hood stosuje Autodesk® Inventor® do projektowania i produkcji. Korzysta z możliwości inżynierii opartej na regułach, dzięki którym można zdefiniować i ponownie wykorzystać istniejące rozwiązania zamiast projektować każdy niestandardowy produkt od podstaw.

Najważniejsza była możliwość dostarczenia standardowego systemu ofertowego bazującego na rozwiązaniu Configurator 360.

„Autodesk Inventor umożliwia nam tworzenie projektów oraz wizualizację produktu finalnego”, opowiada Sy. „Bez tego programu nie byłibyśmy w stanie tak szybko i precyzyjnie przełożyć potrzeb klienta na funkcjonalny projekt. Teraz nasze oferty i projekty są dużo bardziej dokładne.”



Obraz dzięki of Vent-A-Hood.

Konfigurator online to wyjątkowe ułatwienie dla klientów

Firma stosuje też Configurator 360™, usługę chmurową, która pozwala inżynierom i klientom na dostęp do konfiguracji produktów 3D w środowisku online lub mobilnym.

„Wykorzystanie usługi Configurator 360 przyniosło natychmiastowy efekt. Wcześniejsze dostosowywanie produktu w 2D nie było tym, czego oczekiwaliśmy. Teraz możemy zapewnić naszym klientom znacznie bardziej realistyczne doświadczenia.”

Portal „Build-A-Hood” ułatwia dostosowanie produktu, prowadząc klientów przez poszczególne etapy projektu w celu stworzenia idealnego okapu kuchennego – a wszystko to w ramach parametrów określonych przez modele inżynierskie w programie Inventor. Efektem jest graficzny rendering 3D, który uwzględnia wszystkie fizyczne specyfikacje oraz szczegóły cenowe. Niemal cała oferta Vent-A-Hood jest teraz dostępna za pośrednictwem portalu.

„Zespół Autodesk odegrał kluczową rolę w realizacji projektu Build-A-Hood”, opowiada Sy. „Configurator 360 bazuje na technologii chmury, więc nie musimy się martwić o utrzymanie sprzętu.”

Do zarządzania danymi inżynierskimi oraz danymi CAD firma Vent-A-Hood stosuje Autodesk® Vault. Oprogramowanie wspiera jej inżynierów w organizacji danych projektowych, zarządzaniu dokumentacją i śledzeniu zmian wprowadzanych zarówno w produktach z oferty standardowej jak i tych projektowanych na życzenie – co bardzo się przydaje w sytuacji, gdy klient chce ponownie zmienić projekt.

Większa wydajność inżynierska i satysfakcja klienta

Czas porzeby do stworzenia kompletnego modelu niestandardowego okapu w wielu przypadkach uległ skróceniu z miesiąca do zaledwie kilku godzin. Najważniejsza była możliwość dostarczenia standardowego systemu ofertowego bazującego na rozwiązaniu Configurator 360.

„Każdego dnia nasz zespół jest wręcz zasypywany zamówieniami z katalogu standardowych ofert,” opowiada Sy. „Upraszczając ten proces udało się nam zyskać więcej czasu na rozwijanie produktu. Oszczędność czasu jest dla nas bezcenna.”

Również klienci zauważyli zmianę. Liczba sesji na stronach portalu Build-A-Hood wzrosła o 28 procent w porównaniu z poprzednim firmowym narzędziem online służącym do dostosowywania produktów, które miało względnie ograniczoną funkcjonalność. Liczba użytkowników wzrosła o 24 procent i z pewnością wзоśnie po rozpoczęciu kampanii reklamowej Build-A-Hood w 2017 r. Liczba odwiedzin na stronie spadła zaś o 15 procent, ponieważ klienci nie muszą już wchodzić na poszczególne strony w związku z każdą wybraną funkcją. I co najważniejsze, liczba nowych sesji wzrosła o 10 procent, a liczba zapytań o oferty wzrasta nieustannie.

„Istotne jest dla nas zwiększenie liczby zapytań ofertowych,” stwierdza Blake Woodall, starszy wiceprezes ds. marketingu. „Po złożeniu przez klienta zapytania o ofertę wysyłamy mu link do strony prezentującej skonfigurowany przez niego model, z której może pobrać dokładną specyfikację. Taka procedura ogromnie poprawiła dokładność składanych ofert i ograniczyła czas koordynacji procesu.”

Coraz więcej zapytań ofertowych jest składanych za pośrednictwem portalu Build-A-Hood, natomiast liczba zapytań składanych drogą tradycyjną uległa znacznemu ograniczeniu.

Aktualnie Vent-A-Hood współpracuje z Autodesk nad sposobem dostarczania danych BIM bezpośrednio z modeli produkcyjnych opracowanych w programie Inventor. 14 procent modeli firmy Vent-A-Hood w aplikacji Configurator 360 dostosowano pod kątem metodologii BIM; wkrótce planowane jest udostępnienie tej funkcji dla szerokiego grona użytkowników.

„Na żądanie udostępniana będzie olbrzymia ilość treści BIM,” opowiada Sy. „W miesiącu otrzymujemy co najmniej kilkanaście zapytań od architektów i projektantów w sprawie danych BIM. Dostarczając modele bezpośrednio z naszego konfiguratora produktów online oczekujemy, że uda się nam pozyskać nowych klientów.”

Blizsze informacje

Aby dowiedzieć się, w jaki sposób aplikacje Autodesk pomagają firmom zaoszczędzić czas i pieniądze, wejdź na stronę autodesk.pl/inventor.

Dostarczając modele bezpośrednio z naszego konfiguratora produktów online oczekujemy, że uda się nam pozyskać nowych klientów.

—Mike Sy
Kierownik działu technologii i zakupów
Vent-A-Hood