

PRESSEMELDUNG

Freiland bringt Kyosho B2B-Portal ins Netz:

Vertriebs-Speed für schnelle Flitzer

Hamburg, 12. Juli 2006

KYOSHO Deutschland vertreibt mit großem Erfolg ferngesteuerte Auto-, Schiffs-, Flugzeug- und Hubschraubermodelle. Die Freiland Netzlösungen GmbH hat für das Unternehmen jetzt ein B2B-Portal konzipiert, das den Vertrieb von KYOSHO Produkten noch einmal deutlich beschleunigen dürfte: Händler können darüber mehr als 8.000 Produkte bestellen und sich außerdem weit reichender Servicefunktionen bedienen.

Die KYOSHO Corporation, Hauptsitz ist Kanagawa in Japan, zählt zu den Weltmarktführern im RC Modellsport. KYOSHO Deutschland hat ihren Sitz in Kaltenkirchen und beliefert von hier Einzelhändler flächendeckend im gesamten Bundesgebiet und dem benachbarten Ausland. Eine gleichermaßen große wie aktive Fangemeinde der edlen Modell-Schmiede informiert sich – u.a. über die Website www.kyosho.de – regelmäßig über die jeweils neuesten KYOSHO-Aktivitäten. Und die sind erstaunlich vielseitig, mit Berichten zu zahlreichen Modellsportveranstaltungen aus allen wichtigen Rennsportklassen, bis hin zum KYOSHO World Cup. Für Dynamik ist dabei jederzeit gesorgt: Die so genannten RC Cars beschleunigen binnen Sekunden auf bis zu 80 km/h!

Um diese Dynamik auch auf den Vertrieb zu übertragen, beauftragte KYOSHO Deutschland die Agentur Freiland vor drei Monaten mit der Konzeption und Realisierung eines eigenen B2B-Portals. Trotz komplexer Anforderungen gelang die Umsetzung in nur einem Monat.

Händler können sich über die gleiche Webadresse ab sofort mit ihrem persönlichen Passwort in das B2B-Portal einloggen und dann sämtliche

KYOSHO Produkte aufrufen, deren Verfügbarkeit in Echtzeit überprüfen und online bestellen. Neuheiten, spezielle Preisangebote sowie eine Schnellerfassung, über die sich Produkte von Kyosho und der Marke Hype bestellen lassen, runden das vielschichtige und doch jederzeit übersichtliche Produktangebot ab. Dem jeweiligen Händler werden sowohl sein Einkaufspreis als auch der UVP und seine jeweilige Gewinnmarge angezeigt. Bei KYOSHO sorgt ein mehrmals täglicher Datenabgleich im Warenwirtschaftssystem für die jederzeitige Aktualität der Online-Informationen. Sowohl der Händler als auch der KYOSHO Außendienst können außerdem den aktuellen Liefer- und Rechnungsstatus sowie Informationen zu Topseller-Produkten aufrufen. Der einzelne Außendienstler überblickt darüber hinaus anhand von grafisch aufbereiteten Statistiken in Echtzeit die spezifische Umsatzentwicklung der ihm zugeordneten Händler.

„Ein besseres Beispiel für eine Win-Win-Situation als unser neues B2B-Portal ist kaum vorstellbar“, sagt Sven Hamann, Marketingleiter KYOSHO Deutschland. „Für den Handel und unseren Vertrieb bedeutet es eine enorme Zeitersparnis.“ Und Frank Netzband, einer von drei Geschäftsführern des mit Büros in Hamburg und Berlin vertretenen Unternehmens Freiland ergänzt: „Dass wir schnell sind hat sich allmählich herumgesprochen. Doch erst die Freiland-typische Zusammenarbeit fähiger Kreativer, Techniker und Betriebswirte lässt uns darüber hinaus auch die jeweils beste Lösung finden. Für eine Site, die u.a. ein auf Autorennen eingeschworenes Publikum bedient, waren zum Beispiel technische Animationen kombiniert mit rasanten Ladezeiten absolut unverzichtbar.“

Parallel zum Launch des B2B-Portals stellte Freiland das aktuelle Update der bereits vorhandenen Endkunden-Website fertig – mit jetzt über 20 rasanten Videos, Magazin-Downloads, einer Newsletter-Bestellfunktion, zielgruppengerechten Flash-Animationen, einem „Store Locator“, der Interessenten grafisch animiert zum nächstgelegenen KYOSHO Shop zoomt, einer Ersatzteil-Direktbestellung für Endkunden, einem Forum für KYOSHO

Fahrer und zwei Microsites zur Präsentation speziell beworbener KYOSHO Produkte.

Wie gut die frisch aktualisierte Website beim Endkunden ankommt, lässt sich bereits an den Ergebnissen einer ersten Online-Umfrage ablesen: Angelehnt an gängige Schulnoten und über insgesamt sechs Fragekriterien bewerten Besucher von www.kyosho.de die Site durchschnittlich mit der Traumnote 1,8. Freiland betreut und aktualisiert die Site seit 2004. Im Rückblick gelang innerhalb der letzten 12 Monate eine Verdoppelung der Zugriffe auf monatlich eine Million Seitenaufrufe. Die Community gibt Gas.

Über Freiland

Freiland Netzlösungen GmbH, gegründet 2001, ist in Hamburg und Berlin mit eigenen Standorten vertreten. Bis zu 13 Mitarbeiter konzipieren, kreieren, gestalten und / oder programmieren off- und online vielfältige Kommunikationslösungen – von Mailing und klassischer Anzeige, über anspruchsvolle Intranet- und Internetpräsenz, bis zum vollständigen Corporate Design. Freiland bietet seinen Kunden „Business Modeling“: überzeugende Lösungen, geeignet, die vorhandenen Geschäftsprozesse zu optimieren und insbesondere im Internet reales Business zu erzielen. Bekennende Freiland Kunden sind unter anderem: Vodafone D2, Team McLaren Mercedes, Indigo Lodges, Hafencity Hamburg, Elbphilharmonie, FCB und die Block House Gruppe.

Internet: www.freiland.cc

Kontakt

Freiland Netzlösungen GmbH

Frank Netzband, Geschäftsführer

Tel. (040) 43 21 38-10

Fax. (040) 43 21 38-28

frank.netzband@freiland.cc

Sönke Reymann, PR

Tel. (040) 43 21 38-15

Fax. (040) 43 21 38-28

soenke.reymann@freiland.cc