



3D-KONFIGURATOR SOM FICK SNURR PÅ UTVECKLINGEN

Bild: Cathrine Sjölin, Sten Skoglund och Robert Kirtley på webb- och reklambyrå HSTD.

Webb- och reklambyrå HSTD hade utvecklat en konfigurator som lanserades precis innan Coronapandemin bröt ut. Trots att de var tidigt ute med en modern produkt så var marknaden inte mogen för den och HSTD insåg att de behövde förbättra affärsmodellen. Fast i denna situation fick de hjälp att matchas med rätt personer och expertis för att utforska deras marknad och utveckla affärsmodellen.

HUR ALLT BÖRjade

Året var 2018 när HSTD, under ett möte med en av byråns äldsta kunder, började utforska nya möjligheter. Kundens digitala resa hade de följt i över 20 år och HSTD har under samma period varit deras förlängda marknadsavdelning och hjälpt dem med grafisk profil, foto, film, webbsidor och marknadsföring. Men under detta möte efterfrågade kunden något nytt, vilket fick HSTD att påbörja utvecklingen av en 3D-konfigurator.

HSTD är en webb- och reklambyrå med inriktning på varumärkeskommunikation och marknadsföring. I mer än 20 år har byrån funnits och det ligger i deras DNA att förändras i takt med att köpprocesserna och branschen utvecklas. För att förbli intressanta på marknaden och möta nya behov krävs det ständigt nya och andra kompetenser inom byrån då deras leverans behöver vara i ständig förändring. Cathrine Sjölin, VD och delägare, säger att det är den inställningen som gör att de är relevanta för kunden men också att hon stimuleras i sitt yrke.

Under 2019 utvecklade HSTD konfiguratorn och lanserade den under hösten samma år, precis när sjukhus, äldreboenden och vården blev isolerade och digitaliseringen accelererade. Fysiska säljmöten och traditionella säljprocesser ersattes av digitala möten, vilket gav företaget som efterfrågade något nytt en enorm fördel. Med sin nya konfigurator kunde de leverera högkvalitativa möten i den digitala världen. HSTD var på rätt plats vid rätt tidpunkt och möttes av en nöjd kund.

Efter lanseringen fortsatte utvecklingen av produkten i samarbete med kunden. HSTD ville inkludera fler produkter, integrera verktyget med andra system och förbättra tekniken. Samtidigt insåg de potentialen i konfiguratorn och ville skala upp tjänsten för att nå fler kunder. Men att utveckla konfiguratorn skilde sig från byråns konsultverksamhet och att driva ett internt projekt som de ville ta steget vidare med, fastnade de i. I samma veva möttes HSTD och TEK Kompetens för att prata om byråns utmaningar och möjligheter. Där och då blev HSTD erbjuden att gå med i projektet Catalyst för att få hjälp att utveckla deras process och produkt. Det här visade sig bli precis vad HSTD behövde.



Bild: Cathrine Sjölin och Robert Kirtley, ägarna av HSTD.

– Vi behövde en neutral samtalspartner med kompetens inom området som vi kunde diskutera produktutvecklingen med. Många av de frågor vi ställde till oss själva fick vi andra svar på när vi diskuterade dem med någon annan. Att få ett externt perspektiv och stöd i processen har varit ovärderligt, berättar Robert Kirtley, delägare och creative director på HSTD.

PRODUKTEN SÅLDES INTE TILL FLER KUNDER

Konfiguratoren var skapad för en kund som sålde produkter till vård- och omsorgssektorn. Den var utformad för att kunna anpassas till varje kund men hade också en generell grund som kunde appliceras på andra kunder och produkter. Verktöget fungerade som en inspirationskälla för kunderna och underlättade försäljningsprocessen genom att ge korrekta uppgifter för att kunna lämna offert. I stället för ifyllbara fält kunde kunderna enkelt klicka på sina val, vilket minskade risken för felaktiga beställningar. Konfiguratoren gav också kunderna en bättre förståelse för produkten genom att de själva kunde rita upp den i realtid och se resultatet direkt. Produkten visade sig vara ett effektivt säljverktyg. Trots det sålde och genererade den inte fler kunder till HSTD

HSTD upplevde tröghet i försäljningsprocessen och började fundera över om produkten behövde säljas på ett annat sätt. De behövde andra

perspektiv och stöd för att tänka nytt och utveckla produkten. TEK Kompetens erbjöd sin hjälp för att genomföra en konkurrens- och marknadsanalys samt förbättra affärsmodellen för produkten. HSTD nappade direkt på erbjudandet.

VILL UTVECKLA EN HÅLLBAR PRODUKT

Cathrine Sjölin berättar att de reflekterade över produkten och dess hållbarhet, både i form av utveckling och affärsmodell. De insåg att de behövde anställa fler medarbetare med rätt kompetens för att fortsätta utveckla konfiguratoren.

– Vi vill göra produkten enklare både för oss och för kunderna. Vi vill kunna skala upp och ha flera kunder som använder produkten samtidigt. Dessutom behöver vi säkerställa att vi lägger tid på rätt saker. Konfiguratoren är en del av vår helhet och ett av våra erbjudanden, säger Cathrine Sjölin.

En annan övervägning handlade om hållbarheten i affärsmodellen. Konsulten Nicklas Bergström matchades med Cathrine och Robert på HSTD för att utveckla affärsmodellen. De diskuterade möjligheten för kunderna att själva utveckla en liknande lösning och om det fanns större incitament att köpa tjänsten.

Nicklas menade att det skulle vara för komplicerat för mindre företag att själva utveckla en konfigurator och att de snarare skulle vara potentiella kunder. Samarbetet med Nicklas ledde till att HSTD fick hjälp med affärsmodellen och hitta ett nytt sätt att ta betalt för konfiguratoren.

– Vi har lyckats väcka intresse hos flera kunder nu. Vi ser fram emot potentiella kunder och varma leads, säger Cathrine Sjölin.

En annan hjälp de fick var att genomföra en konkurrens- och marknadsanalys. TEK Kompetens förmedlade kontakt med konsulten Hans Isacson på Berotec som kunnat dra slutsatsen att en stor majoritet av företagen (ca 70%) har funderingar på att inom en snar framtid införskaffa någon form av konfigurator. Han ser att marknadsförutsättningarna är mycket goda för HSTD och tror att främsta kundsegmentet är små och medelstora företag i deras närhet. Hans beskriver också att det har varit kul att arbeta med byrån och undersöka förutsättningarna för deras produkt.

– Jag tycker det varit spännande att göra analysen då man inte från början vet hur marknaden tar emot nya tjänster och produkter. I HSTD:s fall har responsen varit positiv och företagen jag pratat med har varit intresserade och väldigt tillmötesgående. Det har varit givande att samarbeta med HSTD. De har verkligen hjälpt till för att analysen skulle kunna göras på bästa sätt. Cathrine och Robert är båda mycket kunniga personer och den produkt de har utvecklat kommer att ge byrån framgångar, säger Hans Isacson.



Bild: Hans Isacson, konsult Berotec.

NYTT, SPÄNNANDE OCH UTVECKLANDE

HSTD gick in i projektet Catalyst med inställningen att de visste exakt vad de behövde hjälp med: att utveckla produkten och ta sig vidare från den punkt där de fastnat. Men de insåg inte hur många lösningar och svar som fanns när de började ställa frågor till andra. Trots att de var vana vid att arbeta i team öppnade deltagandet i projektet Catalyst upp helt nya kontakter och möjligheter som de inte tidigare hade utforskat.

Cathrine och Robert berättar att varje möte med TEK Kompetens eller de matchade konsulterna har varit givande, inspirerande och utvecklande. De beskriver att de fått nya perspektiv och att stödet de fått har tagit dem framåt och hjälpt dem att vara i framkant.

– TEK Kompetens är unika med sitt breda och kompetenta nätverk. Vi fick hjälp att träffa personer med rätt kompetens som hjälpte oss att gå vidare i processen. Vi hade inte dessa kontakter själva, vilket sparade tid och gav oss möjlighet att involvera någon som inte befann sig i vår direkta närhet eller nätverk, säger Cathrine Sjölin.

– Det är nog fler företag än vi som befinner sig i liknande situationer där de inte vet hur de ska gå vidare. Man fastnar i tid, resurser, kompetens och struktur. Här kan TEK vara till hjälp. Vi har stort förtroende och tillit till TEK eftersom de förmedlat kompetenta personer som har fungerat väl tillsammans med oss. Det har hjälpt oss att driva utvecklingen framåt, tillägger Robert Kirtley.

TEK Kompetens har varit ovärderligt stöd menar Cathrine och Robert. Vad de dessutom fick hjälp med var att utforska hur AI kan vara en del av lösningen på deras produkt. I projektet har HSTD blivit ihopkopplad med andra aktörer som kan hjälpa dem att undersöka möjligheten att integrera AI i deras produkt.

– Vi har en produkt som passar väl för AI och om tekniken kan hjälpa oss med vissa uppgifter skulle det göra vår produkt mer hållbar, kommenterar Cathrine Sjölin.

– Utan TEK:s hjälp hade vi aldrig upptäckt att vi kunde få hjälp med AI från andra aktörer inom området. Vi visste inte att detta stöd fanns så nära och det har accelererat vår utveckling. Vi har ökat takten och rört oss framåt mycket snabbare, säger Robert Kirtley.

FASEN STÄNDIG UTVECKLING

Konfiguratoren som HSTD utvecklade lanserades 2019 och är nu en del av deras produktutbud. Utvecklingen av verktyget befinner sig i fas 4, vilket innebär att det grundläggande arbetet är klart men att den ständigt förbättras. Produkten kommer aldrig att vara helt färdig, enligt Robert. Just nu ligger fokus på att göra den skalbar och integrerbar med andra system.

HSTD befinner sig också i en kontinuerlig utveckling när det gäller att hålla sig ajour med de senaste trenderna och skaffa ny kompetens. Cathrine Sjölin förklarar att teamet på byrån utvecklar varandra varje dag genom sitt samarbete, men att extern hjälp också har bidragit till kompetensutvecklingen.

– Vi är beroende av att ta hjälp utifrån. Kommunikation är ett brett område som ständigt utvecklas i snabb takt. Rätt team är avgörande för oss och TEK Kompetens är skickliga på att hitta lämpliga och kompetenta personer som har hjälpt oss att ta oss vidare, säger Cathrine Sjölin.



Bild: Cathrine Sjölin, VD och delägare på HSTD.

Cathrine lyfter fram Sten Skoglund, en av byråns medarbetare som har arbetat på HSTD under lång tid. Han började som filmare och har utvecklat sin kompetens inom den digitala bildvärlden till en ny nivå med 3D och programmering. Han brinner för bildskapande och har varit den person som har utvecklat konfiguratoren på HSTD. Cathrine menar att möjligheten att utvecklas i sin roll och i sitt arbete har bidragit till att medarbetarna trivs och stannar på företaget.

– Innovation är grunden för vår existens. Vi strävar alltid efter att utvecklas och leverera nytt och användbart till våra kunder. Det gör oss också attraktiva som arbetsgivare, då vi ger våra medarbetare möjlighet att utforska nya områden och utveckla sin kompetens, säger Cathrine Sjölin.



Bild: 3D-konfiguratoren som HSTD utvecklat.

Avslutningsvis berättar Cathrine och Robert att TEK Kompetens har gett dem direkt hjälp att möta deras specifika behov. Här finns inga onödiga fördröjningar, utan HSTD har fått stöd som har skapat värde genom att möta deras behov i nuet.

– Med TEK Kompetens hade vi någon att ställa våra frågor till. TEK har varit bra på att leda processen och har hjälpt oss att organisera arbetet så att alla inte arbetar med samma sak. Vi har utvecklat vår kompetens, våra roller och vår produkt, säger Robert Kirtley.

Genom samarbetet med TEK Kompetens har HSTD inte bara hittat svar på sina utmaningar, utan även ökat sin kompetens, utvecklat sin produkt och fått snurr på utvecklingen.

LÄS MER OM CATALYST

TEK CATALYST
SMART OCH
HÅLLBAR INDUSTRI

