

Solita ja Laattapiste yhteistyöhön digitaalisten palveluiden kehittämisessä

Laattapiste on valinnut Solitan kehittämään digitaalisia palveluitaan ja uutta digitaalista liiketoimintaa. Yhteistyön tavoitteena on uudistaa Laattapisteen kuluttajille ja yrityksille suunnatut verkkopalvelut ja luoda uusi asiointipalvelu. Näin Laattapiste voi palvella verkossa entistä paremmin niin kuluttaja- kuin yritysasiakkaitaan sekä edistää toimivien ja kestävien ratkaisujen käyttöönottoa kylpyhuonerakentamisessa.

Digitaalisen liiketoiminnan asiantuntijayritys Solita on toiminut Laattapisteen kumppanina uusien verkkopalveluiden suunnitteluvaiheessa keväällä 2016. Nyt yhteistyö laajenee myös palveluiden toteuttamiseen ja ylläpitoon.

Yhdessä asiakkaiden kanssa kehittämällä

Uusia digitaalisia palveluita kehitetään vahvasti asiakkaat keskiössä. Tavoitteena on, että uudet palvelut helpottavat asiakkaan arkea ja asiakas löytää tarvitsemansa tiedot kattavasti ja nopeasti. Erilaisten asiakkaiden asiointipolkuihin on kiinnitetty suunnittelussa paljon huomiota, ja asiakkaat on otettu mukaan uudistustyöhön jo alkumetreillä. Asiakaslähtöisen palvelumuotoilun, visuaalisuuden ja asiointipolkujen lisäksi Solita auttaa uudistamaan Laattapisteen tuotetiedon hallinnan. Jatkossa kaikki Laattapisteen tuotetieto on ajantasaisena yhdessä paikassa, josta sitä voidaan hyödyntää kaikissa kanavissa. Myös Laattapisteen palvelut ja ratkaisut ovat osana tuotemallia ja saman tuotetiedon hallinnan ratkaisun piirissä.

Laattapiste tarjoaa kylpyhuonetuotteiden ja rakennusmateriaalien lisäksi sekä kuluttajille että yrityksille kattavat palvelut kylpyhuoneremontteihin ja projektikohteisiin. Kuluttaja saa yhdeltä luukulta kaiken tarvitsemansa vaivattomasti ja luotettavasti. Yritysasiakkaille, kuten rakennusliikkeille ja rakennus- ja sisustusalan ammattilaisille Laattapiste tarjoaa myös mm. koulutusta ja edistyksellisiä ratkaisuja vesieristykseen ja sisäilmaongelmiin.

Kylpyhuonerakentaminen digitalisoituu

”Myös kylpyhuonerakentamisessa asiakkaiden tiedonhaku on siirtynyt verkkoon. Uusien sähköisten palveluidemme myötä voimme paremmin inspiroida asiakkaitamme sekä vastata niin avaimet käteen -kylpyhuoneremonttia suunnittelevan kuluttajan kuin erikoiskoulutusta hakevan tarpeisiin. Avainasemassa ovat luotettavuus, kokonaispalvelu ja selkeys”, summaa sähköisistä palveluista vastaava **Joonas Tammisto** Laattapisteeltä. ”Solita on erinomaisella tavalla kyennyt tarjoamaan kokonaispalvelua palveluiden luovasta ja asiakaslähtöisestä suunnittelusta luotettavaan toteutukseen ja ylläpitoon. Tiimin asiakaslähtöisyys ja monialainen osaaminen palvelumuotoilusta ja teknologiatuntemuksesta visuaaliseen suunnitteluun on ollut meille tärkeä lisäarvo.”

”On innostavaa olla rakentamassa uusia palveluita Laattapisteen kanssa digitalisoitumisen tarjotessa kiinnostavia mahdollisuuksia luoda uutta liiketoimintaa myös rakentamisen ja remontoinnin toimialalla. Asiakaslähtöinen suunnittelu, Laattapisteen jatkuva halu kehittyä ja hyvät palvelukonseptit antavat työlle erinomaiset lähtökohdat”, sanoo **Sari Mäkelä** Solitalta.

Uudet palvelut lanseerataan vaiheittain vuoden 2017 aikana. Palvelut toteutetaan Episerver- ja inRiver-teknologioilla.

Lisätietoja:

Solita Oy, Sari Mäkelä, Account Executive, Digital Business, 040 521 6330, sari.makela[a]solita.fi
Joonas Tammisto, Digital Manager, 040 922 3351, joonas.tammisto[a]laattapiste.fi

Solita on digitaalisen liiketoiminnan asiantuntijayritys. Olemme asiakkaidemme matkaopas muuttuvassa maailmassa. Luomme uutta liiketoimintaa ja palveluja yrityksille ja julkishallinnolle yhdistämällä teknologian, liiketoimintaprosessit ja sisällöt uudella tavalla. Solita tuottaa digitaalisia ratkaisuja ja verkkopalveluita sähköiseen liiketoimintaan ja asiointiin sekä tiedolla johtamiseen. Vuonna 1996 perustettu Solita on kasvuyritys, joka on kasvanut kannattavasti yli 20 prosentin vuosivauhtia. Yhtiön liikevaihto vuonna 2015 oli 49,7 miljoonaa euroa. Solita työllistää yli 470 digitaalisen liiketoiminnan asiantuntijaa Helsingissä, Tampereella ja Oulussa.