

Pressmeddelande från Touchtech AB
Göteborg den 7 augusti 2020

Touchtech nyhetsbrev – augusti 2020

Den 10 augusti lanserades Touchtech Showroom på Stockholm Fashion Week-inköpsmässan tillsammans med fyra varumärken i syfte att möjliggöra virtuella möten för de inköpare som inte kunde ta sig fysiskt till mässan. Vi är väldigt glada över den fantastiska återkopplingen vi har fått. Här går det att läsa mer om vad Sneaky Steve har att säga om lösningen:

<https://www.stockholmfashiondistrict.se/sa-arbetar-vi-med-forsaljning-via-digitala-showroom/>

Med Gant Footwear, som också var en av dessa fyra varumärken, och deras B2B-plattformslieferantör kommer vi att integrera systemen så att varukorgen från Touchtech Showroom kan skickas direkt in i deras affärssystem. Vi har haft dialog med flera B2B-plattformslieferantörer som visat intresse i att integrera med Touchtech Showroom, vars huvudsyfte är att stödja säljarledda presentationer. I vissa kretsar också kallad för B2S – Business to Sale. Det är därmed ett bra komplement till den vanliga B2B-webshopen där inköparna på egen hand genomför enklare beställningar.

Sedan lanseringen har vi fortsatt att presentera Touchtech Showroom och dess nya kapabilitet, att interaktivt och kollaborativt genomföra virtuella möten, till både befintliga kunder, partners och nya prospekts med fortsatt positiv återkoppling. Som tidigare kommunicerat, ser vi stor potential i att teckna nya avtal med nya aktörer, små som stora, under 2020. Vi har också fått positiv feedback från potentiella kunder från branscher utanför sport- och modeindustrin, vilket är spännande och visar på att digitala/virtuella branschanpassade säljarledda-presentationslösningar kommer vara en viktig del i en post-Covid-värld.

Samtidigt upplever vi att samarbetet med Bestseller som rör Touchtech Showroom håller på att ytterligare fördjupas, där fler digitaliseringsmöjligheter har dykt upp inom deras organisation. Vi har under augusti omarbetat delar av Touchtech Showroom-konceptet då diskussion pågår kring utökning av kravbilden och omfånget av projektet.

Jack & Jones har nu drygt 400 installationer av Touchtech Vendo, vars huvudsyfte är att driva e-handelsförsäljning i den fysiska butiken. Vi har under augusti planerat för att påbörja utveckling av ny Vendo-funktionalitet som delfinansieras av Coop Obs Bygg i Norge.

Per den sista augusti har vi avslutat korttidspermitteringen för att kunna fokusera på att leverera befintliga projekten och intensifiera bearbetningen av nya prospekts.

För ytterligare information, vänligen kontakta

Deniz Chaban, VD
deniz@touchtech.com

Om Touchtech

At Touchtech, we have a mission: to solve retail's challenges with products that delight and inspire. As the company behind the market leading and ground-breaking Endless-Aisle software products — Vendo, Showroom and Lima — we enable retailers around the world to digitalize their retail work-flows using interactive solutions. From car dealerships to retail stores, pop-up concepts to B2B-showrooms, our products are extending what's possible when integrating online with offline, delivering on the promise to increase sales, profitability and enrich customer experience in physical spaces.