

Swedish Match nya e-handel lanseras på Storm Commerce

Swedish Match har valt att bygga sin nya e-handel på den SaaS-baserade e-handelsplattformen Storm Commerce. Omnikanalsatsningen är ett medvetet steg att komma närmare konsumenterna oavsett kanal – i butik, online eller via mobilen.

2012 öppnade Swedish Match världens första snusbutik i Stockholm. Butikskonceptet bygger på Swedish Match nästan tvåhundraåriga kulturarv av snustillverkning med fokus på personlig service, där alla vuxna snusare kan få personlig vägledning i att t ex blanda och smaksätta sitt eget snus och köpa sin egen snusblandning. E-handeln innebär en ny direktförsäljningskanal för att möta den digitala konsumenten och är ett helt nytt initiativ för Swedish Match. Digitalbyrån Iveo har arbetat med att implementera den nya lösningen.

”Med vår nya e-handelssatsning vill vi kunna möta våra kunder på ett personligt sätt online. Konsumenter idag vill kunna handla obegränsat både sett till tid, rum och utbud. Vi är väldigt stolta över vårt arv och våra produkter och vill nu bjuda in snusarna till vår värld online. Satsningen ska erbjuda kunderna en unik möjlighet att ta del av den svenska snustraditionen på webben med all tänkbar service. Den som önskar kan nu beställa sin egen snusblandning och även prenumerera”, säger Marcus Barnden, Digital & eCommerce Manager, Swedish Match.

”Storm Commerce är den e-handelsplattform som levererar bäst enligt våra krav på funktionalitet, skalbarhet och automatisering. Att välja en äkta SaaS-lösning var också ett självklart val för oss”, säger Marcus Barnden, Digital & eCommerce Manager, Swedish Match.

”Vi är mycket glada och stolta över att Swedish Match har valt Storm Commerce för sin nya e-handelssatsning och vi ser fram emot att vara med på den digitala resan både i Sverige och internationellt”, säger Michael Hallberg, COO på Storm Commerce.

Kontaktpersoner

Michael Hallberg, COO, Storm Commerce: 070-547 56 97

michael.hallberg@storm.io

Sofia Sandgren, PR & Kommunikation, Storm Commerce: 070-725 00 59

sofia.sandgren@storm.io

Marcus Barnden, Digital & eCommerce Manager, Swedish Match: 0722-411844

marcus.barnden@swedishmatch.se

Om Swedish Match

Swedish Match utvecklar, tillverkar och säljer kvalitetsprodukter under marknadsledande varumärken inom produktområdena Snus och moist snuff, Övriga tobaksprodukter (cigarrer och tuggtobak) samt Tändprodukter (tändstickor, tändare och kompletterande produkter). Tillverkning sker i sex länder och försäljningen är störst i Skandinavien och i USA. Koncernens globala nettoomsättning var 14 951 MSEK under tolv månadersperioden som slutade den 30 juni 2016. Swedish Match aktie är noterad på Nasdaq Stockholm (SWMA). Swedish Match vision är en värld utan cigaretter. Några välkända varumärken: General, Longhorn, White Owl, Red Man, Fiat Lux och Cricket.

www.swedishmatch.com

Om Storm Commerce

Storm Commerce är ett innovativt svenskt techbolag som utvecklar en molnbaserad e-handelsplattform. Plattformen hjälper företag inom B2B och B2C att framtidssäkra sin digitala affär. En modern systemarkitektur med möjligheten att använda valfritt CMS skapar en agil och flexibel affärsmiljö. Tillsammans med ett växande ekosystem av partners erbjuder vi en av marknadens mest attraktiva lösningar för skalbar e-handel. Storm Commerce har haft glädjen att skapa affärsnytta och effektivisera e-handeln i snart 10 år och fortsätter att attrahera kunder som har sin digitala affär högt upp på agendan.

Läs mer om varför Adlibris, Autoexperten, Blåkläder och Mio har valt Storm Commerce www.storm.io