



## Smedevirksomheden TRANS-LIFT Aps laver individuelt tilpassede lagervogne og har nu også fået et værktøj, der skaber klarhed om specifikationen af produktet til salgsmødet

### Udfordring

Smedevirksomheden TRANS-LIFT ApS i Ishøj, producerer 100 procent kundetilpassede el-drevne lagervogne, hvilket differentierer dem fra konkurrenterne og sikrer stor ordretilgang. Men de er udfordret på, at kunderne ikke altid forstår de mange variationsmuligheder fra starten af. Det gør, at kunderne ofte vil ændre produktspecifikationerne efter aftalerne om produkterne er indgået. Det har medført, at Trans-lift Aps har brugt for lang tid på salg og produktion, aftalerne har været uklare og samlet set har det kostet virksomheden unødige penge.

### Løsning

Løsningen var at skabe overblik over produktsortimentet, sikre tilpasningsparametrenes rentabilitet og udvikle et værktøj til at optimere kundetilpasningen og produktspecificeringen i salgsprocessen. Sammen med konsulenter fra Next-Practice projektet har Trans-lift Aps udviklet en simpel produktkonfigurator, der gør det muligt at afgive præcise salgstilbud på fuldt specificerede produkter allerede ved første salgsmøde. Værktøjet rummer alle variationer og priser på designmulighederne for en række udvalgte lagervogne. Herved synliggøres og prissættes hver enkelt tilpasningsparameter, løs- og reservedel. Værktøjet sparer tid, skaber klarhed om aftaler og giver præcise pristilbud. Det minimerer risikoen for at sætte prisen for lavt og letter dokumentationsarbejdet. I sin nuværende form er det et excel-ark, men der er perspektiv i at udvikle det som en webplatform, der prisberegner ud fra specifikationerne.

### Værktøjer

Der er udviklet en tool-kit-baseret måde at kortlægge produktsortimentet på som forholder sig til kundebehov for - og pris på - tilpasningsparametre.

Der er udviklet en fuldt funktionel mock-up af en produktkonfigurator, der kan definere behovet sammen med kunden, specificere og prissætte produktet, så der er klarhed ved første salgsmøde. Begge værktøjer kan Trans-lift Aps bruge til at analysere på deres sortiment samt at lave refleksioner over omkostninger ved den udstrakte kundetilpasning.

### Proces

Next-Practice konsulenter har kortlagt Trans-lift Aps produktportefølje, defineret rækken af variationer på reserve- og løsdeler i produkterne, samt interviewet kernekunder om hvilke produktparametre, der betyder mest for dem. Desuden er der afholdt en række workshops med virksomheden under udviklingen af en mock-up på produktkonfiguratoren. Konsulenterne har benyttet sig af interviews og co-creation workshops samt lavet rapid prototyping på selve konfiguratoren.



**TEKNOLOGISK  
INSTITUT**

### Fakta om Next Practice

Projektet 'Next Practice - nye innovationsmetoder i mindre virksomheder' udvikler en række hjælp-til-selvhjælpsinnovationskoncepter, cases og papers om innovation.

Materialet skal sikre, at flere små og mellemstore virksomheder succesfuldt gør brug af innovationsmetoder til at udvikle konkurrencedygtige services, produkter og processer.

### Projektet fokuserer særligt på 3 spor inden for innovation:

- Bruger- og medarbejderdrevet innovation
- Co-creation med fokus på involvering af aktive brugere vha. web 2.0 teknologier
- Åben innovation fokuseret på komplekse innovationsalliancer

Next Practice udvikler ny viden bl.a. via 15 praktiske innovationsforløb med virksomheder. Vidensspredning og -deling sker gennem kurser, netværksmøder, artikler, foredrag og projektets hjemmeside.

### Kontakt

Kristina Nielsen, projektleder og innovationskonsulent  
E-mail: [krn@teknologisk.dk](mailto:krn@teknologisk.dk)  
Tlf. 7220 2916



**Next practice**

[www.next-practice.dk](http://www.next-practice.dk)