



## Polarn O. Pyret live med ny e-handel!

Stockholm, 12 november, 2018.

**Polarn O. Pyret har tidigare aviserat sin omfattande satsning på e-handel, som idag är en central del av verksamheten. Som ett resultat av detta har nu den nya sajten [www.polarnopyret.se](http://www.polarnopyret.se) gått live! Stort fokus har lagts på den mobila köppplevelsen, med enkel navigering och snabb sidladdning. Avensia har ansvarat för teknisk implementering och har även bidragit i det strategiska arbetet med att framtidssäkra lösningen tillsammans med moderbolaget Retail and Brands (RNB) och Polarn O. Pyret. Sajten bygger på spjutspetsteknik och är en modern omnikanal-lösning som ger en sömlös upplevelse i både fysiska och digitala kanaler.**

Att verkligen utgå från kundernas behov och skapa symbios mellan butik och e-handel är grundläggande för modern digital handel. I den nya lösningen har Polarn O. Pyret satsat mycket på målgruppsstyrt innehåll för en bättre och mer kundanpassad köppplevelse. E-handelsplattformen som används är Episerver, och Avensia Storefront används för att möjliggöra integrationen mellan affärssystemet och den digitala upplevelsen. För att optimera prestanda används Avensias SCOPE-ramverk som gör nya [www.polarnopyret.se](http://www.polarnopyret.se) till en av Nordens snabbaste sajter.

*"Vi har fokuserat mycket på en snabb och användarvänlig sida. Hastigheten i lösningen ger användaren en app-liknande upplevelse vilket har varit viktigt för oss. Vi vill ge våra kunder samma känsla av kvalitet när de besöker vår hemsida, som de får i de produkter de köper av oss",* säger Hans Edlund, Head of E-commerce på Polarn O. Pyret.

*"Målet med projektet var att bygga en e-handelslösning som motsvarar Polarn O. Pyrets ambitioner; snabb, stabil och redo för framtiden",* säger Jesper Goudoulakis, projektledare på Avensia. *"Vi har också arbetat väldigt nära Polarn O. Pyret med designen, för att få fram den rätta känslan i användarupplevelsen, i alla kanaler".*

E-handel är en central del av Polarn O. Pyrets verksamhet, och kvalitet och framtidssäkring har varit centralt i satsningen från RNB:s sida.

*"Genom starkt kundfokus fortsätter vi utveckla vårt digitala erbjudande genom alla kanaler för att ligga i framkant i den omställning som nu sker inom retail. Vi har i princip dubblat onlineförsäljningen i Sverige över två år och vi fortsätter med samma kraft framåt",* fortsätter Hans Edlund.



*”Det är jättekul att arbeta med ett välkänt svenskt varumärke som fungerar så bra internationellt. Vi är glada att RNB har valt Avensia som partner för att framtidssäkra sin e-handelsverksamhet och att expandera internationellt”* säger Patrik Sundquist, Sales Director på Avensia.

---

## **Om Avensia**

Avensia är ett ledande företag inom digital handel, som hjälper B2C och B2B-kunder att förverkliga sina ambitioner. Vårt uppdrag är att ge maximalt värde till våra kunder; att leverera innovativa och banbrytande digitala lösningar och genom att vara en långsiktig partner. Med en kombination av strategisk rådgivning och prisbelönta e-handelslösningar ger vi våra kunder förutsättningarna att bli bäst. På den globala marknaden är vi aktiva genom produkterbudandet Avensia Storefront. Vi har vårt huvudkontor i Lund och vi finns även i Stockholm, Helsingborg, Köpenhamn, Oslo, Chicago och Cebu. Avensia AB är noterat på First North Premier under namnet AVEN. Läs mer på [www.avensia.com](http://www.avensia.com).