



# AVENSIA S NYA PRODUKTER GER HANDLARE PRESTANDA, LÅNGSIKTIGHET OCH FLEXIBILITET

Lund, 16 april 2019

Den 16 maj lanserar Avensia nya produkter som påtagligt kan förbättra lönsamheten för detaljhandlare och e-handlare inom B2B och B2C. Med systemstöd som ger dem långsiktighet och flexibilitet, kan företag driva e-handel och fysisk handel med den absolut senaste tekniken, utan att behöva investera i stora IT-projekt för att kunna möta de ständigt ökande kraven från konsumenterna.

Avensia produktfamilj Storefront syftar till att skapa en sömlös kundupplevelse oberoende av kanal och samtidigt optimera användarupplevelse, prestanda och relevans, vilket i sin tur leder till högre konvertering och ökad försäljning. Idag räcker det inte med en välfungerande e-handel för att uppnå detta, man måste även ha möjlighet att få en 360-graders vy av konsumenternas beteende i samtliga kanaler och de olika kontaktytor som används. Baserat på detta har Avensia valt att samla alla produkter under ett och samma namn – Storefront.

Avensia skapar med sin nya produktsvit helt nya förutsättningar för företag att lansera världsledande e-handel ihopkopplad med fysisk butik, och hålla infrastrukturen uppdaterad utan att behöva investera i stora IT-projekt.

- *Med produktsviten Storefront får detaljhandlare och e-handlare helt nya förutsättningar att skapa starka synergieffekter mellan alla olika säljkanaler på ett sätt som positivt påverkar kundlojalitet, försäljning och intern effektivitet. Storefront erbjuder också handlare flexibilitet och snabbriklighet som ger dem möjlighet att ta en ledande position och vara mer förberedda för nya digitala möjligheter, säger Niklas Johnsson, VD på Avensia.*

Lista och kort beskrivning över de produkter i Storefront-familjen som lanseras idag:

- **Storefront Nitro** – Levererar en optimerad kundupplevelse online med världsledande prestanda som ger högre konvertering, utökad flexibilitet samt en betydligt kortare "time to value" men som samtidigt kan anpassas för kundunika behov och konstant uppdateras med det senaste inom modern e-handel. Nyheter i den senaste releasen är bland annat support för Episerver Find och Perform, Klarna Shipping Service, samt integration med Riversand MDM. Liksom befintliga Storefront-produkter finns Storefront Nitro i olika versioner med kopplingar till Microsofts olika affärssystem: Microsoft Dynamics 365, Microsoft Dynamics AX samt Microsoft Dynamics NAV.
- **Storefront Self-Checkout** – En av flera produkter som skapar en digital upplevelse i den fysiska butiken. Storefront Self-Checkout är fullt integrerad med affärssystem, web och butik och låter kunderna med sin egen mobiltelefon scanna produkter för mer information eller för att betala och checka ut i butiken.
- **Storefront Display** – Ytterligare en av våra produkter för användning i fysiska butiker som delar affärslogik och innehåll med andra kanaler. I detta fallet ger vi full online-funktionalitet i den fysiska butiken med hjälp av interaktiva digitala skärmar.



- **Storefront AI Services** – Ett konkret resultat av vårt innovationsarbete med målet att leverera Unified Artificial Intelligence, d v s en AI-upplevelse som fungerar genom hela kundresan och även fungerar för handlare och butikspersonal. Storefront AI Services består initialt av:
  - **Storefront Virtual Assistant** – virtuell shoppingassistent byggd med avancerad artificiell intelligens som hjälper kunder och personal med allt från rekommendationer till de dagliga frågor som kundtjänst arbetar med – i alla kanaler
  - **Storefront Voice** – AI-stödd röstigenkänning som möjliggör att hantera kundtjänstärenden, produktfrågor eller beställningar med hjälp av rösten
- **Storefront InRiver PIM connector** – Versionsanpassad integration mellan InRiver, Episerver samt Dynamics 365.
- **Storefront PDF generator** – Automatisk generering av produktblad och broschyrer till samtliga säljkanaler.
- **Storefront for Dynamics ver 9.0** – Avensia släpper också en ny version av Storefront for Dynamics med utökat stöd för kampanjer, returhantering samt ett utökat stöd för business-to-business-handel.

Produkterna som lanseras kan kombineras och följer versionsuppgraderingar för hela systemfloran.

- *Produktsviten Storefront levererar en unik Unified Commerce-lösning till detaljhandlare och B2B-företag som innebär att de kan erbjuda sina kunder information om lager, priser och kampanjer i realtid. Konsumenterna kan till och med själv betala med sin mobiltelefon i en fysisk butik. Att kunna leverera all denna funktionalitet utan att kräva stora IT-projekt hos kunden är helt unikt på marknaden, säger Jörgen Bertilsson, vVD på Avensia.*

#### För mer information kontakta:

Niklas Johnsson, VD, [niklas.johnsson@avensia.com](mailto:niklas.johnsson@avensia.com), Tfn 073-550 5003

Jörgen Bertilsson, vVD, [jorgen.bertilsson@avensia.com](mailto:jorgen.bertilsson@avensia.com), Tfn: 0709-681000

#### 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 bolaget aktivt genom produkt erbjudandet Avensia Storefront. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och 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). Mangold Fondkommission AB är bolagets Certified Adviser och nås på tel: +46 8 503 01 550, e-post: [ca@mangold.se](mailto:ca@mangold.se) eller via [www.mangold.se](http://www.mangold.se).