



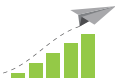
Kundenerfolgsgeschichte

BUILD.COM



Branche: Fertigungsindustrie
und Einzelhandel

Sektor: Mitarbeitertraining



Die Ergebnisse

Schnelleres Onboarding

Build.com erzielte eine über 60-prozentige Reduzierung der persönlich geleiteten Trainingsanforderungen für Neuanstellungen. In vielen der Kursen übernahmen sie das Muster des umgedrehten Klassenzimmers für ihr persönliches Training mit Litmos.

Nachverfolgbares Produkttraining

Build.com standardisierte mit Litmos das Training und die Unterlagen für all seine 900.000 Produkte und Kategorien. Dies stellt konsistente Kommunikation zwischen den Vertriebsabteilungen und eine reichhaltige On-Demand-Bibliothek von Produkttrainingskursen sicher.

Verbesserte Vertriebseffektivität

Vertriebsangestellte und Kunden lieben die Einfachheit und Nutzerfreundlichkeit des Litmos-Systems. Die Nutzerfreundlichkeit des Systems hat bedeutend bei der Annahme durch die Vertriebsangestellten geholfen, die nach Bedarf darauf zugreifen, um Wissen zu Produktkategorien abzurufen.

“Unsere Lernenden finden es wirklich gut, wie einfach das Lernen mit Litmos funktioniert. Es ist eines der einfachsten und effektivsten Lern-Management-Systeme, die es gibt.”

Mike Martin
Trainingsleiter

Build.com steigert Verkäufe mit Litmos

Build.com reduzierte mit Litmos LMS die Zeit, die neues Personal zum Erlangen des nötigen Fachwissens brauchte, um 60 %. Build.com wurde gegründet, um Einfachheit, Erschwinglichkeit und Befähigung in den Heimwerkersektor zu bringen – ein Prozess, der traditionell als schwierig, teuer und einschüchternd gilt. Das Ladennetzwerk von Build.com bietet ein einzigartiges Einkaufserlebnis. Mit spezialisierten Standorten, die sich auf bestimmte Gebiete konzentrieren, finden Sie bestimmt genau das, was Sie brauchen. Jeder Standort ist einer Kategorie des Heimwerkens gewidmet und bietet alle Marken, die in der Branche gängig sind. Und genau wie Build.com enthält jeder Laden im Netzwerk alles, was Sie brauchen, um Ihr Heimwerkerprojekt abzuschließen.

Die Herausforderung

Als das Unternehmen im Jahr 2010 in Build.com umbenannt wurde, um das breite Angebot von Heimwerkerprodukten anzubieten, hatte es kein Lernmanagement-System, um den Angestellten in Vertrieb und Kundenservice Produktschulungen zu ermöglichen.

- Vor dem Kauf von Litmos, bot Build.com seinen Mitarbeitern persönliche, von Trainern geleitete Sitzungen für das Onboarding und Compliance-Training und verließ sich für die Lieferung von Produkttrainingsunterlagen auf das Intranet.
- Die Teilnahme an den persönlichen Trainings war oft unregelmäßig, der Trainingskalender war unflexibel und die Stunden nahmen wertvolle Arbeitszeit in Anspruch.
- Als Folge dessen, dass das Training teilweise von anderen Trainern geleitet wurde, entstanden oft inkonsistente Kommunikation und Informationslücken zwischen Angestellten des Vertriebscenters und Kunden. Es gab außerdem keine einfache Methode, die Verwendung und Einhaltung dieser Trainingsmaterialien nachzuverfolgen.
- Build.com ist einer der größten Online-Anbieter im Bereich Heimwerken, mit über 900.000 Produkten und 400 Mitarbeitern und daher waren konsistente Kommunikation und akkurate Produktkenntnisse wesentlich für das erfolgreiche Wachstum.

Die Lösung

Build.com wählte Litmos LMS, so dass die Mitarbeiter über eine einfach zu verwendende On-Demand-Trainingslösung verfügen konnten, die allen 160 Mitarbeitern im Vertriebscenter und dem gesamten Unternehmen eine robuste Bibliothek von schrittweisen, kategorischen Produkttrainings und Studienplänen bot.