



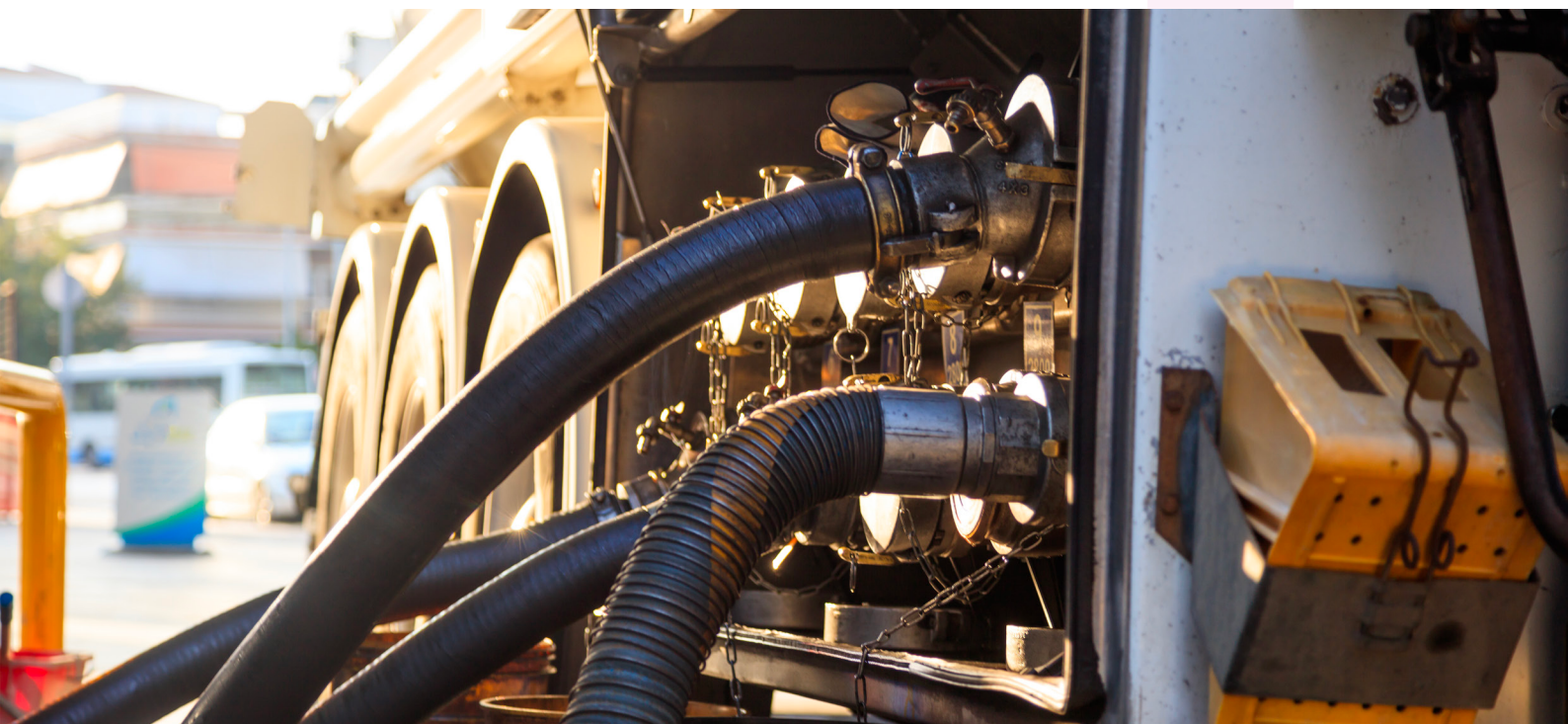
**FITT 翡易特**  
**意大利软管专家构建线上品牌运营阵地**  
**B2B网站开发之数字产品目录**

## 背景

享誉欧洲的意大利传统软管行业领军者FITT自2015年进入中国，一直通过分销商进行销售。FITT希望在中国继续深耕，并成为行业佼佼者，打通与各类型用户的端到端连接，掌握一手客户需求是至关重要。

## 方案

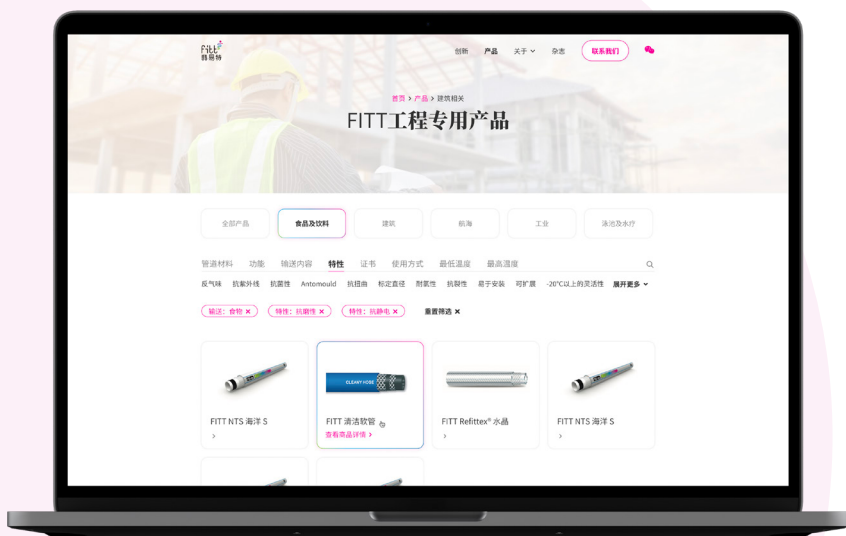
TMO Group 通过数字化的方式帮助客户建立B2B营销渠道，触及新的客户群体。B2B电商开发策略第一站，是提供完整的数字化产品目录，丰富的产品信息以展现其产品实力，独特的用户流程和界面设计，旨在建立FITT卓悦的在线品牌形象，为后期延伸到B2B产销全链路打下基础。



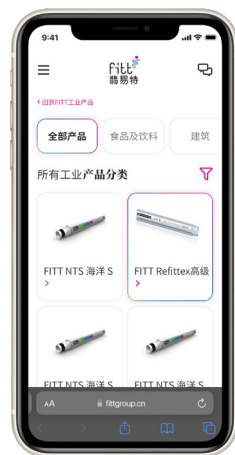


## 缔造数字化品牌

虽然是印象中传统B2B软管行业，TMO与合作伙伴深入分析其品牌历史和特性，将意式风情和中国本土化相结合，创造感性并令人印象深刻的品牌形象。在网站中大篇幅展现其品牌理念、历史、文化和价值，将意大利人的热情与对制造的执着融入到每一个设计细节中。



桌面端设计



移动端设计

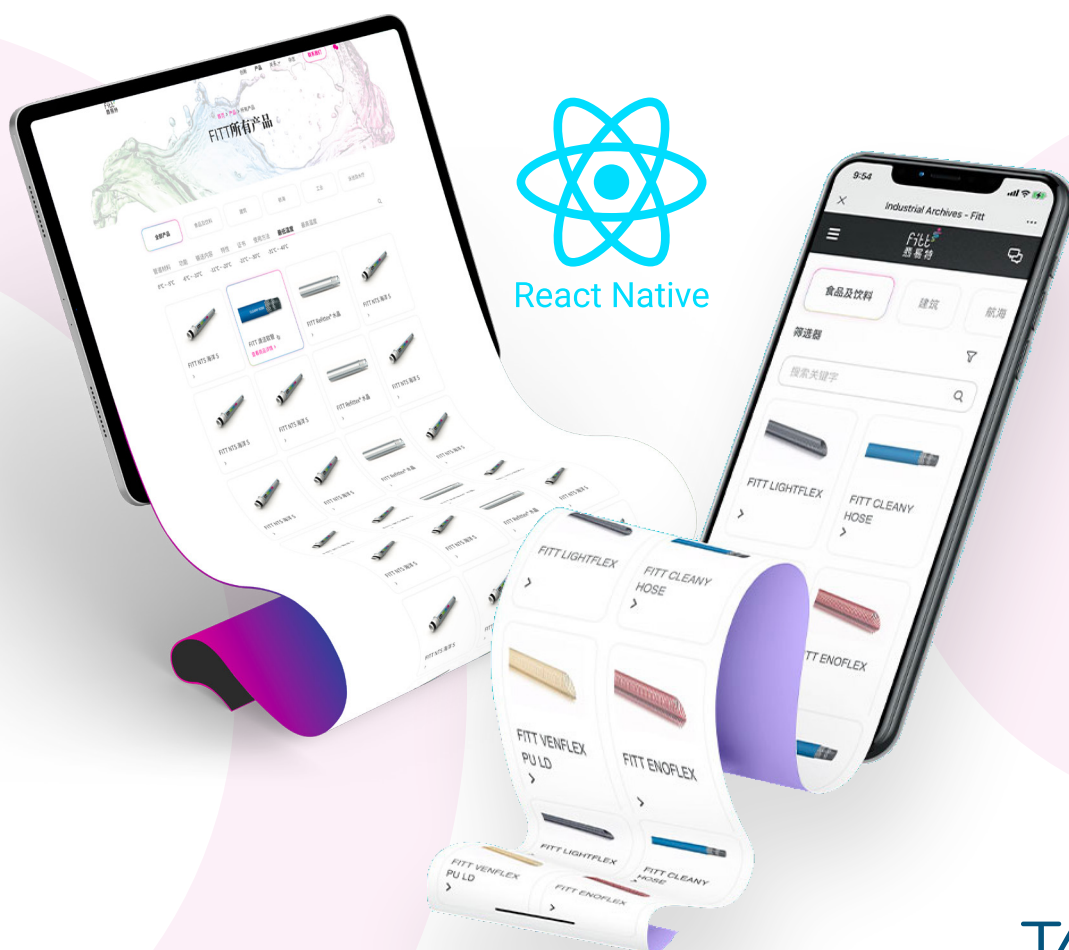


## 独特的产品目录

FITT的产品跨越10多种行业应用，加之工业品的特性，每个品类都拥有复杂的属性。通过结构分明的筛选器，突出这些创新产品的数字化特性，清晰而准确的展示各个产品，让B2B电商用户更加轻松地找到所需。并全面了解产品。通过交互收集用户精准需求，为下一步的数据分析做准备。

## 打造丝滑流畅的浏览体验

前端ReactJS的运用，将桌面端与移动端的加载和触感进一步提升，让B2B电商用户爱上这种流畅的体验。即使社交媒体如微信公众号中打开网站链接也可以获得友好的加载体验。





## 微信端销售客服

透过TMO的服务平台,将FITT企业微信、客服系统,以及微信公众号相连,为潜在顾客提供线上销售支持,也为线下销售人员提供商机,减少服务响应时间,增加销售转化率。

## 数字营销策略执行

网站上线同时,TMO为品牌量身打造了可持续发展的B2B数字营销策略。在内容层面,设立关键词策略并融入到内容中,赢得持续性的流量曝光。在社交媒体渠道,协助品牌设立微信公众号,打造有影响力的官方账号,并借助微信的社交属性,实现线上到线下的生态闭环。



<https://www.linkedin.com/company/tmo-group>



扫描二维码  
关注微信公众号



搜索知乎号  
探谋网络科技

**TMO Group | 探谋网络科技（上海）有限公司**

上海市普陀区光复西路 1107 号苏河汇 302 室

(+86) 021-61700396

[www.tmogroup.asia](http://www.tmogroup.asia) | [www.tmogroup.com.cn](http://www.tmogroup.com.cn)

[info@tmogroup.asia](mailto:info@tmogroup.asia)