

FYSIOTERAPI

- Nyheter
- Akupunktur/HEGU
- **Behandlings- och undersökningsbänkar**

Lojer Capre behandlingsbänkar

Lojer Delta behandlingsbänkar

Lagerbänkar

Lojer undersökningsbritsar

Lojer Manutherabänk

Bärbara bänkar

Behandlingsstol

Lojer Bobathbänkar

Tippbrädor

Traktionsbänkar

Pallar och stolar

Tillbehör bänkar

Reservdelar bänkar

▸ Diagnostiskt Ultraljud

▸ Elektroterapi

Lojer Capre behandlingsbänkar

Rutnät Lista Kompakt

LOJER BEHANDLINGSBÄNK
CAPRE FX5

FX5

Bygg din egen produkt. Priser från:
37 900,00 SEK (moms 0 %)

Öppna produkten och välj din design.

LOJER BEHANDLINGSBÄNK
CAPRE FX3

FX3

Bygg din egen produkt. Priser från:
35 400,00 SEK (moms 0 %)

Öppna produkten och välj din design.

LOJER BÄNK CAPRE F5 -
LAGERBÄNK

Capre F5_8

36 400,00 SEK (moms 0 %)

1

Lägg till i kundvagn

LOJER BEHANDLINGSBÄNK
CAPRE F5

F5

Bygg din egen produkt. Priser från:
24 800,00 SEK (moms 0 %)

Öppna produkten och välj din design.

LOJER BEHANDLINGSBÄNK
CAPRE F5H, HY

F5H

Bygg din egen produkt. Priser från:
24 800,00 SEK (moms 0 %)

Öppna produkten och välj din design.

LOJER BEHANDLINGSBÄNK
CAPRE F3

F3

Bygg din egen produkt. Priser från:
23 000,00 SEK (moms 0 %)

Öppna produkten och välj din design.

Lojer –verkkokauppa:
shop.lojer.com
medema.se
fysiopartner.no

Lyhyesti

- B-to-B (terveydenhuolto)
- Fysioterapian ja hieronnan laitteet ja tarvikkeet
- Kolme maata, yksi alusta, keskitetty logistiikka
- Omat tuotteet verkossa konfiguroitavia
- Lojerin valmistamien tuotteiden rinnalla 1000+ muiden valmistajien tuotetta
- Tilauksia vuodessa: xxxxx kpl
- Valtaosa tilauksista lähtee 24h kuluessa

Kokemuksia

Verkkokaupan (kuten kaiken kannattavan liiketoiminnan edellytys) on kilpailuetu, eli mistä yrityksen ja verkkokaupan kilpailuetu muodostuu? Sillä että myyntiä "siirretään" verkkokauppaan ei päästä kovin pitkälle.

Tunnista ja löydä asiakkaasi (määritä asiakkaasi)

- kerää dataa potentiaalisista asiakkaista, olemassa olevista asiakkaista, verkkosivun kävijöistä yms. ja hyödynnä sitä → valistunut arvaus mahdollisesta potentiaalista ja hyödyistä

Kohtaa ja auta

- Pyri kohtaamaan asiakkaita 24/7/365 kaikissa kanavissa (todellisuudessa kuluttajat ovat kärsimättömämpiä kuin esimerkiksi tietyt ammatti-ihmiset). Palvelu ja asiantuntemus.

Laatu ja luottamus

- Yrityksen brändi, asiakaskokemus, tuotteet, toimitukset

Verkkokaupan houkuttelevuus, löydettävyyys, asioinnin helppous

Analysoi ja kehitä

- jatkuva datan keruu, analysointi ja jatkokehittäminen

Rohkea kokeilemisen kulttuuri on digitaalisessa ympäristössä suhteellisen helppoa.