



B2B Digital Experience & Communication System

Website structure, solution communication, social media assets,
and campaign touchpoints for a logistics technology provider

Case Study · Original website and digital communication system, 2019–2022

Plintech needed a clearer digital presence to explain **complex B2B logistics technologies**.

The project objective was to create a clearer and more coherent digital communication system across the website, social media, Google Ads, and campaign materials.

The work covered key messages, company and solution visuals, social media profile assets, ad texts, website lift-up, homepage reorganization, and rewritten presentations for two focus solutions.

My contribution

I designed the visual materials and website presentation system, including homepage structure, page layouts, visual hierarchy, solution blocks, navigation logic, backlinks and crosslinks, social media assets, and campaign communication materials.

The main client service and strategy planning were led by my partner. I contributed to creative and communication brainstorming and translated the direction into the final visual and digital system.



Making complex B2B logistics technology understandable

Plintech had a complex B2B offer across consultancy, software, hardware, products, services, and industry-specific solutions. The challenge was to make this offer easier to understand for business users while preserving the credibility of a technical provider.

The communication system needed to:

- clarify what Plintech does;
- prioritize the most important solutions;
- explain business benefits before technical details;
- create trust through partners, client references, and case-study paths;
- guide users from awareness to inquiry;
- keep the experience consistent across website, social media, and ads.

Complex offer

Consultancy • Software • Hardware
Products • Services • Labelling • Voice
WMS • Industries

Design challenge

Prioritize • Humanize • Structure
Build trust • Guide to inquiry

Clear user path

Understand



Explore



Evaluate



Trust



Contact



B2B decision-makers needed fast understanding, practical relevance, and credible proof.

INDUSTRIES

- Retail
- Logistics
- Fashion
- Food & beverages
- Automotive

DECISION ROLES

- Management
- IT
- Finance
- Production
- Operations
- Purchasing

USER NEEDS

- Understand fast
- See relevance
- Trust provider
- Request contact

The digital experience had to support different entry points and user needs.

- Too much information without enough hierarchy
- Solutions needed prioritization
- Content needed more human, benefit-led framing
- Trust signals had to be visible
- Website, ads, and social needed one system

User-side journey: multiple entry points

Google Ads
Social media
Direct visit
Product search
Event / referral

Website experience must answer:

What is this? Is it relevant? Can I trust it? What next?

Clear decision path

Understand



Explore



Evaluate

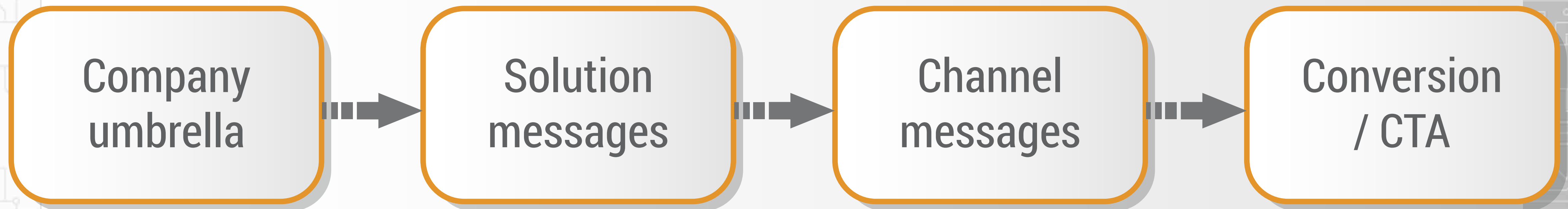


Trust



Contact

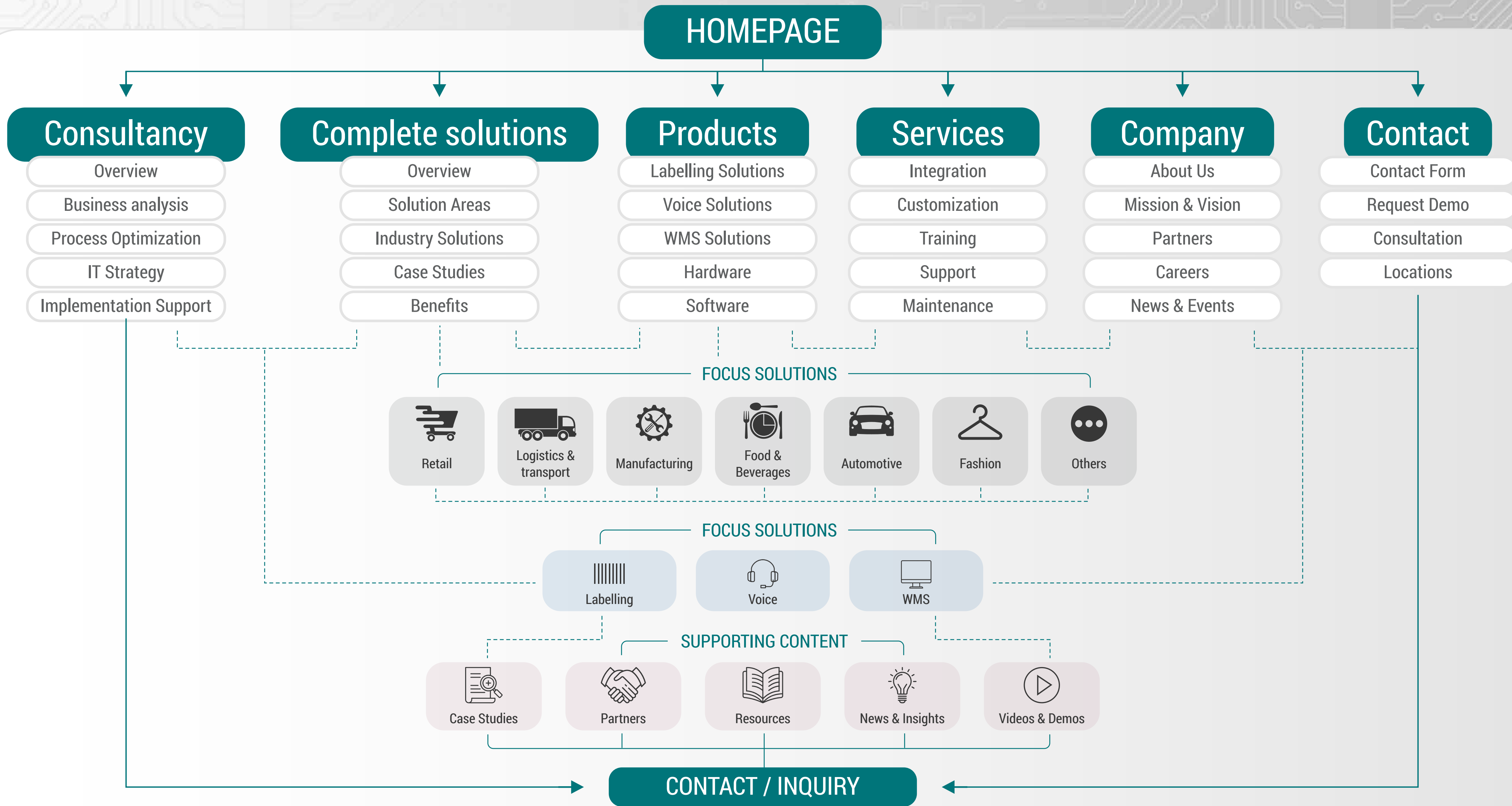
A connected message system across company, solution, channel and conversion levels.



The goal: simple enough for fast understanding, credible enough for B2B decisions, and flexible across web, ads, and social media



Information Architecture / Website Structure



Consultancy, complete solutions, products, services, company information, and contact paths were organized into a navigable B2B structure.

Non-linear B2B exploration without dead ends.



Industry need → Relevant solution → Supporting product/service → Proof → Contact.

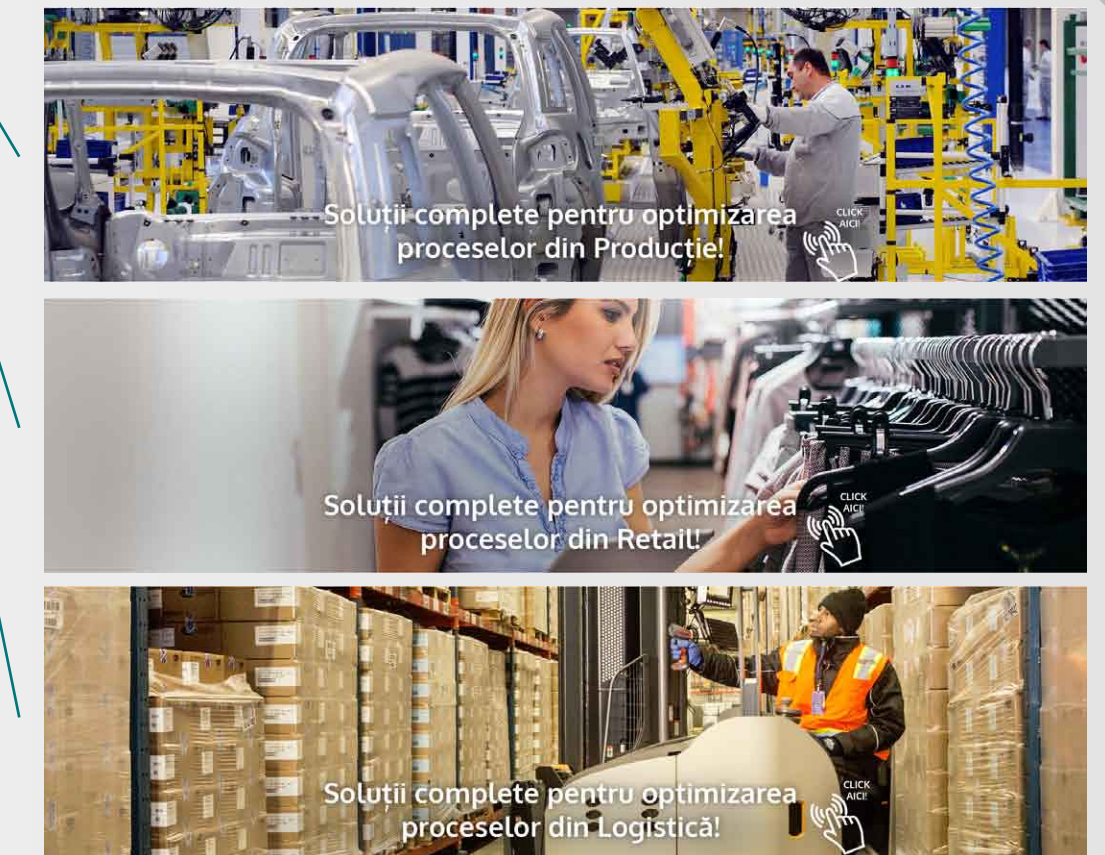
The homepage functioned as the main digital hub of the experience.

It connected sector-specific messaging, solution discovery, trust proof, process explanation, and lead generation into one long-form B2B decision path.

- Navigation
- Sector-specific hero messages
- Solution blocks
- Partner proof
- Process explanation
- Services
- Client references
- Lead form

The screenshot displays the Plin Tech homepage, which is structured as a digital experience hub. At the top, there is a navigation bar with the Plin Tech logo and menu items: 'Contactați', 'Soluții noastre', 'Produs', 'Servicii', 'Companie', and 'Contact'. Below the navigation bar is a large hero section with the headline 'Soluții complete pentru optimizarea proceselor logistice din Pharma și Healthcare!' and an image of a pharmacist. The main content area is divided into several sections:

- Sector-specific messaging:** Multiple blocks for 'LORIKEET' (Pharma), 'SPARK' (Production), 'VOCALIZE' (Retail), and 'LORIKEET' (Logistics), each with a brief description and an image.
- Partnership logos:** A row of logos for 'Noutăți' and 'Integrăm soluții software ale partenerilor noștri', including 'CHARISMA ERP', 'SOTI MOBICONTROL', 'iTrack WMS', 'ELO', and 'RaBit'.
- Product categories:** Four columns of images representing 'Terminale mobile pentru comerț, logistică și industrie', 'Scannere industriale și cititoare de coduri de bare', and 'Etichete electronice Inteligente (EiA)'. A fifth column shows a 'Plin Tech furnizează soluții integrate pentru urmărirea și gestionarea tuturor fazelor supply chain: producție, logistică și distribuție'.
- Partner logos:** A row of logos for 'Partenerii echipamente și integrați' including Honeywell, PROGLOYE, ZEBRA, SOLUM, and ODATALOGIC.
- Service offerings:** A row of icons for 'Asigurați un serviciu complet și profesional pentru integrați' including 'Salariu Anual (SAL)', 'Serviciu de Proiectare și Instalare', 'Serviciu de Mentenanță și Reparații', 'Serviciu de Formare și Treninguri', and 'Impuneri tehnice (ITIL)'. Below this is an 'INFO mai multe despre noi!' section.
- Lead form:** A section titled 'Ofereți o implementare de succes a sistemului de etichete inteligente Newton by Solum!' with a form for contact information (Name, Phone, Email, Company, Title) and a 'Trimite' button.
- Footer:** A navigation menu with categories: 'Consultanță' (Logistică și transport, Manufacturing, Retail, Servicii), 'Soluții logistice' (Line Directed Work, Managementul activității, Hipermarket), 'Cloud de Noțiuni' (Plan de lucru, Hipermarket), 'Soluții de distribuție' (Activități de vânzare, Hipermarket), 'Transformarea digitală' (Managementul activității, Hipermarket), and 'Integrarea sistemelor' (Managementul activității, Hipermarket). The Plin Tech logo and contact information are also present.



A repeatable page structure for explaining complex B2B solutions.

- Problem / business need
- Solution explanation
- Benefits and use cases
- Related products or services
- Partner and technology proof
- Contact / inquiry path

Retail / solution overview

Product + solution path

WMS / operational system



RFID & WMS Solution Pages

Operational systems explained through workflow, accuracy, integration, and business value.

- What RFID and WMS solutions do
- Operational problems it solves
- Accuracy, productivity, and process control
- Integration with business systems
- Products, use cases, and applications
- Contact / request information path

The screenshot shows the 'Inventory RFID solution de la PlinTech' page. It features a header with the PlinTech logo and navigation links. The main content includes a large heading 'Te-ai gândit că poți face inventarul a peste 10.000 de produse fără greș, din ușa depozitului, în numai câteva minute?' followed by a sub-heading 'Ce este Inventory RFID solution de la PlinTech?'. Below this, there are sections for 'Cum funcționează Inventory RFID solution de la PlinTech?', 'Ce avantaje are Inventory RFID solution de la PlinTech?', and 'Componentele Inventory RFID solution de la PlinTech'. The latter section includes images and descriptions for 'SMART LABEL', 'TAG RFID', and 'Cititor TAG-uri RFID'. At the bottom, there is a 'DĂ VOCE AFACERII TALE - O IMPLEMENTARE DE SUCCESS ÎN NUMAI 5 PAȘI' section with a form and a footer with contact information.

RFID Solutions

The screenshot shows the 'xTrack WMS solution de la PlinTech' page. It features a header with the PlinTech logo and navigation links. The main content includes a large heading 'Optimizează fluxurile logistice în depozit' followed by a sub-heading 'Gestionează afacerea cu informații obținute în timp real!'. Below this, there are sections for 'Ce este soluția xTrack WMS?', 'Ce beneficii are soluția xTrack WMS pentru afacerea ta?', and 'Funcționalitatea soluției xTrack WMS'. The latter section includes a list of functional features. At the bottom, there is an 'Implementarea soluției xTrack WMS presupune:' section and a 'DĂ VOCE AFACERII TALE - O IMPLEMENTARE DE SUCCESS ÎN NUMAI 5 PAȘI' section with a form and a footer with contact information.

xTrack WMS Solutions

Selected pages showing solution explanation, product context, use cases, and inquiry paths

Voice technology explained through practical logistics value.

A dedicated page structured to show how voice-guided workflows support warehouse and logistics operations through speed, accuracy, hands-free execution, and better process control.

- Hands-free logistics work
- Fewer human errors
- Faster task execution
- Better process control
- Reduced training time
- Video / demo / CTA

Problem → Workflow → Benefits → Devices → Use cases → CTA

Recunoaștere vocală optimizată pentru afacerea ta.

VOICE DIRECTED WORK – Dă voce afacerii tale.

DESCOPERĂ VOCOLLECT VOICE – Recunoaștere vocală optimizată pentru afacerea ta.

Soluția A700

Caști wired și wireless

Recomandăm Vocollect pentru companiile din:

Logistică | Transport mărfuri | Transport aerian | Distribuție | Manufacturing | Retail

Descarcă un studiu de caz de aici

Plin Tech

Full Voice solution page showing explanation, devices, workflow visuals, use cases, partner references, and inquiry path.

A multi-channel content system built across social media, articles, infographics, campaign visuals, and outdoor materials.

- 300+ Facebook posts, article-based materials, infographics, and campaign assets
- LinkedIn and Facebook profile assets
- Branded post templates and campaign visuals
- Infographics, articles, and external website content
- Outdoor and event-related communication materials
- Solution-focused content driving users back to the website



Proiectele noastre internaționale:
Soluția noastră vocală,
un ingredient al succesului în afaceri
pentru măestrile ciocolaterii

Lindt
MĂITRE CHOCOLATERI SUISSE
DEPUIS 1845

Provocarea
În 2014, Lindt Italia a simțit nevoia să înlocuiască tehnologia
radiorecvenței și să treacă la soluții pe bază de voce.

Depozitul Lindt Italia din Magenta:

33.000 mp
2.500 de coduri de produse finite
200.000 de expediții anuale
36.000 de puncte de colectare
din toată țara
expediții în
40 de țări

Rezultatele:

- Activitate mai eficientă
- Personalul este întotdeauna activ
- Se reduc erorile
- Costuri reduse
- Eliminarea controlului cantitativ al mărfurilor pe paleți
- Recuperarea investiției în 2 ½ ani
- Timpul de training a fost redus la jumătate

**La Plintech, membru al grupului KFI Italia,
așteptăm oricând provocarea ta!**
Soluții inteligente pentru optimizarea proceselor logistice.

KFI KEY FOR INDUSTRY **Plin Tech**

Proiectele noastre internaționale:
KFI face echipă cu cel mai mare
producător de anvelope din China

Cea mai mare fabrică
de anvelope din China
10.000.000 de anvelope pe an;
1.000 de angajați locali
70.000 mp.

KFI a dezvoltat cu succes un POC al soluției de urmărire
prin RFID a producției de materie prime, rolele de cauciuc.

Echipa noastră a efectuat numeroase teste și
demonstrații folosind etichete RFID, optimizând
procesul și operațiunile din fabrică.

Expertii noștri au furnizat fabricii de anvelope
analiza completă a procesului efectuat și a
rezultatelor obținute.

Echipa noastră a furnizat producătorului de
anvelope studiul de caz și documentația unei
cereri de ofertă pentru furnizarea și
implementarea soluțiilor RFID în fabrică.

**La Plintech, membru al grupului KFI Italia,
așteptăm oricând provocarea ta!**
Soluții inteligente pentru optimizarea proceselor logistice.

KFI KEY FOR INDUSTRY **Plin Tech**

Retail-FMCG.ro **Ambalaj** **BIOPET**

PlinTech – Soluții integrate pentru optimizarea
proceselor de producție, logistică și retail.

Operațiunile din depozit sunt prea lente? Nu reușești să localizezi articolele în
depozit? Inventarierea în magazin e greoaie, cu multe erori? Nu organizezi eficient
spațiul din magazine? Actualizarea de prețuri din magazin sunt dificile?

La parte a KFI Italy, avem experiență de 10 de ani pentru a înlocui fiecare client al nostru prin
PlinTech este partener strategic în reducerea la zero erorile ambalajului, ambalajului, vânzării,
Vânzării, vânzării de vânzări electronice, computer din Nord-Est și Europa de Est și a fost creată
pentru a îmbunătăți procesul de producție, așteptăm oricând provocarea ta și oportunitatea proceselor
operabile – în la producție și logistică și în la distribuție.

Îmbunătățim performanța procesului de lucru. Măsurarea noastră este să ne reducem riscurile și să
succes, cu un aport de competențe tehnologice inovatoare și servicii care îmbunătățesc eficiența,
calitatea și productivitatea operațiunilor legate de distribuția produselor. Escalăm și personalizăm.

PlinTech – suntem performanța clientului pas cu pas.
Pentru a creștea activitatea ambalajului și a ambalajului specializat în realizarea proceselor
inovatoare, personalizăm la cererea clientului.

Analizăm datele și parametrii performanței clientului pentru a evalua
situația actuală și a realiza intervențiile la nivel practic, examinând
procesul, infrastructura, echipamentele și organizarea activității.
Identificăm oportunități de îmbunătățire, dezvoltăm soluții, proiectăm și
implementăm soluțiile, apoi stabilim un plan de lucru și un plan de
implementare.

Soluții inovative, confirmăm soluțiile și punem în aplicare în
realitate și beneficiem pentru a găsi cea mai avantajoasă soluție.
Evaluăm oportunitățile de a îmbunătăți procesul, tehnologiile și
de lucru, îmbunătățim eficiența și calitatea procesului.

Facem analize în condiții de operare reală și oferim
soluții personalizate. Pentru a realiza soluții inovative, realizăm
operațiunile de lucru și evaluăm noi soluții, tehnologii și
soluții inovative și realizăm soluții inovative.

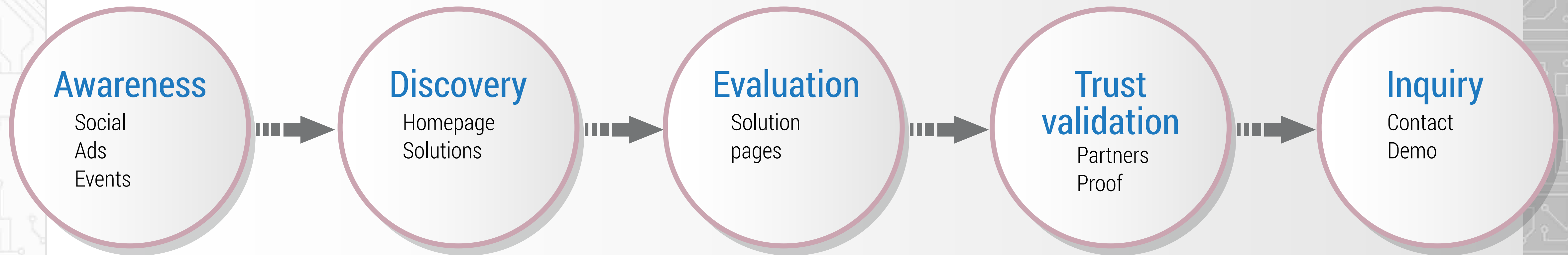
POC (Proof of Concept) – teste
demo (PoC)

Newton
Multiple sizes. Unlimited possibilities.
UP TO 30%
UP TO 30%
UP TO 30%

LORIKEET


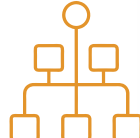



CHARISMA ERP **SOTI MOBICONTROL**
xTrack WMS **ELO** **RaBit**
Honeywell **PROGLOVE** **ZEBRA**
SOLUM **DATALOGIC**

Touchpoints mapped to B2B journey stages.



Awareness → Discovery → Evaluation → Trust validation → Inquiry.

A bridge between senior visual communication and **Digital Experience / CX** work.

-  Structured a complex B2B technology offer
-  Created a coherent digital communication system
-  Connected website, social media, articles, ads, and inquiry paths
-  Supported awareness, discovery, evaluation, trust, and contact
-  Translated technical content into clearer customer-facing communication

Website
Homepage &
solution pages

Social Media
Posts &
campaigns

Articles
Content &
industry
insights

Campaigns
Ads, visuals
& promotions

+

What I would add today

-  Personas by decision role
-  Customer journey mapping
-  Figma prototypes
-  Analytics / heatmaps
-  CTA and message testing
-  AI-assisted structure and copy testing
-  CRM / marketing automation follow-up flows