

Wie Alternate seine Onlinekunden länderübergreifend bestmöglich informiert Content Syndication Plattform loadbee in elf Webshops integriert

Wie informieren wir unsere Kunden bestmöglich dort, wo kein Verkaufsberater hinkommt, im Onlineshop? Für diese Aufgabe setzt Alternate länderübergreifend auch auf loadbee. Über die IT-Plattform für Produktprofile spielen Marken wie Bosch, Siemens, Intenso und Nintendo ihren verkaufsfördernden Marken-Content wie Videos, Bilder und mehr direkt in die jeweiligen Produktdetailseiten der Onlineshops aus.



Christian Rose

„Auf Lösungen wie loadbee zurückzugreifen ergibt für uns total Sinn. Wir führen aktuell alleine in unserem deutschen Onlineshop mehr als 70.000 Artikel, die bestmöglich präsentiert werden müssen. loadbee überzeugt dabei durch qualitativ hochwertige Produktprofile, die zudem auch auf mobilen Endgeräten angezeigt werden können. Das ist uns sehr wichtig“, erklärt Christian Rose, Leiter IT bei Alternate.

Die richtige Produktpräsentation im Webshop ist für Händler keine einfache Angelegenheit

Die richtige Produktpräsentation im Webshop ist für Händler keine einfache Angelegenheit. „Auf der einen Seite haben viele Marken sehr guten, informativen wie auch emotionalen, Content, der am Ende des Tages natürlich den Abverkauf bestmöglich unterstützen soll. Auf der anderen Seite stellt die Händler aber die Produktdatenpflege dieses Contents vor diverse Herausforderungen: Beispielsweise nutzen die Marken unterschiedliche Datenformate. Bei drei Marken geht das noch, bei 30 wird es schon um einiges schwieriger die ganzen Daten im Webshop abzubilden“, erklärt loadbee Pressesprecher Marc Mombauer.

Das macht loadbee als Plattform so interessant. Denn die Produktinformationen aller auf loadbee vertretenen Marken laufen als fertig gelayoutete Produktprofile vollautomatisch in die Produktdetailseiten von Alternate. Dafür hat der Versandhändler aus Linden lediglich einen mehrzeiligen Java-Script-Code kopiert und in seinen Shop eingefügt. Unterschiedliche Datenformate und Schnittstellen spielen damit keine Rolle mehr. Das spart Alternate Zeit bei der Datenpflege, gewährleistet eine multimediale Produktkommunikation im Webshop und ist zudem für den Händler völlig kostenlos.

loadbee erhöht den Abverkauf: Conversion Rate Uplift von bis zu 25 Prozent nachgewiesen

Einen sogenannten „Conversion Rate Uplift“ von bis zu 25 Prozent hat loadbee in der CE-Branche gemeinsam mit Bosch Siemens Hausgeräte (B/S/H) bereits nachgewiesen. Das bedeutet: Kommen die Produktinformationen über loadbee in den Onlineshop, landen 12.500 Produkte im Warenkorb, wo ohne die vollumfängliche Produktinformation der Marke 10.000 gelandet wären. Sieht der Endkunde im Händlershop also diese vollumfänglichen Produktinformationen, kauft er entsprechend mit höherer Wahrscheinlichkeit.

„Von einer längeren Verweildauer in unserem Shop können auch wir heute schon ausgehen, weil die Produktinformationen über loadbee vollumfänglich sind und somit auch Produktvideos beinhalten, für die der Endkunde bei uns im Shop einige Zeit aufwendet. Zeitnah wollen wir mit einer Marke gemeinsam aber auch einmal einen A/B-Test fahren, um tiefere Einblicke zu gewinnen“, sagt Rose. Alternate nutzt loadbee mittlerweile in seinen Shops in Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich, England, Italien, Dänemark, Spanien, Polen und Luxemburg sowie im B2B-Shop „Alternate Business“. Darüber hinaus gibt es Gespräche, stationäre loadbee Lösungen im Alternate Ladengeschäft in Linden zu testen.

Über loadbee

Die loadbee GmbH wurde im Februar 2013 gegründet und ist ein Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Echterdingen, direkt am Flughafen Stuttgart. Kernprodukt der loadbee Produktfamilie ist die gleichnamige cloudbasierte IT-Plattform für Content Syndication zur kanalübergreifenden Verteilung von kaufentscheidenden Produktinformationen an alle POS und auf alle digitalen Endgeräte.

Die Produkte von loadbee sind weltweit im Einsatz und werden in Deutschland konzipiert und programmiert. Wir arbeiten eng mit Industrie und Handel zusammen, um eine höchsteffiziente Einsetzbarkeit der Produkte für unsere Kunden am Markt zu garantieren.

Die Idee von loadbee den Endkunden an jedem Punkt seiner Kaufentscheidung mit aktuellen und besten Informationen zu versorgen, ist unser Antrieb. Negative Käuferlebnisse durch fehlende Produktinformationen waren gestern.

Weitere Informationen über loadbee finden Sie unter: www.loadbee.com



Pressekontakt:

Marc Mombauer

PR & Marketing Manager

Tel.: +49 711 914 017 51

E-Mail: marc.mombauer@loadbee.com

DM ■ Besuchen Sie uns vom 12. bis 13. September 2018 auf der
EXCO **DMEXCO in Halle 7 an Stand 060.**
Nutzen Sie Ihren Besuch um an unserem **Gewinnspiel**
● **18** teilzunehmen. Es warten viele tolle **Preise** auf Sie!

