Umsatzsteigerungen mit intelligent platzierten Produktempfehlungen im Shop

Umsatzsteigerungen mit intelligent platzierten Produktempfehlungen im Shop

Websale Shopsystem bietet nahtlose Integration der econda Recommendation Engine Cross Sell
Das Software-as-a-Service-Shopsystem WEBSALE V8 verfügt ab sofort über eine nahtlose Integration der Produktempfehlungen von econda Cross Sell. Onlinehändler, die ihren Shop mit WEBSALE betreiben, können die richtungweisenden Recommendation-Funktionalitäten von econda Cross Sell nun direkt im Look and Feel ihres Shopdesigns anzeigen lassen. Die Produktempfehlungen von econda Cross Sell basieren auf der Echtzeit-Auswertung des Kundenverhaltens durch den econda Shop Monitor und greifen auf die aktuellen Produktinformationen des Shopsystems zurück. Mit der intelligenten Schnittstelle bauen die beiden Unternehmen ihre langjährige strategische Partnerschaft konsequent zum Nutzen der gemeinsamen Kunden aus.
Über das Konfigurationsfrontend von econda Cross Sell können WEBSALE-Nutzer ab sofort die Produktempfehlungen individuell konfigurieren oder aus einer Vielzahl bewährter Empfehlungs-Algorithmen das geeignete Szenario auswählen. Dabei wurde die Visualisierung komplett in die WEBSALE-Shopwelt integriert. Somit sind schnelle Umgestaltungen im Design oder zusätzliche Empfehlungsplatzierungen im Shop einfach und schnell umsetzbar. Änderungen an den Empfehlungs-Logiken kann der Kunde weiterhin selbst im Cross-Sell-Konfigurationsfrontend vornehmen. Die Konversion der Empfehlungen kann dann in der Webanalyse-Lösung econda Shop Monitor ausgewertet werden. Die Umsatzsteigerungen, die Onlinehändler durch den Einsatz von econda Cross Sell erzielen, liegen in A/B-Vergleichstests immer wieder im Spitzenbereich.
Mit econda Cross Sell können mehrere Arten von Empfehlungen gegeben werden, die jeweils in separaten Widgets eingeblendet werden. Neben kundenspezifischen Empfehlungen, die auf der Bestellhistorie und dem aktuellen Stöber-Verhalten des Kunden basieren, gibt es auch die Empfehlung von "Top-Angeboten". Damit kann der Händler gezielt den Abverkauf bestimmter Artikel steuern. Um solche Marketingansätze zu unterstützen, kann econda Cross Sell im WEBSALE-Shop nicht nur die kompletten Artikeldetails anzeigen, sondern auch zusätzlich den aktuellen Lagerbestand und einen kundenspezifischen Preis, etwa im Zuge von Rabattaktionen.
"Um die Margen zu sichern, wird es im E-Commerce immer wichtiger, Kunden optimal zu beraten und mit passenden Produktempfehlungen die Warenkorbumsätze zu steigern. Mit der tiefen Integration von econda Cross Sell in das Shopsystem bieten wir unseren Versandhändlern hierzu eine standardisierte Lösung. Sie wird individuell auf das Shopdesign und die Produkte im Shop abgestimmt und ist damit im Shop besonders erfolgreich einsetzbar", erklärt Johannes W. Klinger, Vorstandsvorsitzender der Websale AG.
Über die WEBSALE AG:
Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt umsatzfördernde E-Commerce-Lösungen für den anspruchsvollen, leistungsstarken und erfolgreichen Online-Handel. Als First Mover im Bereich Software as a Service (SaaS) in Deutschland betreibt die WEBSALE AG seit 1996 die WEBSALE-Shopsoftware auf einer sicheren Hochleistungs-Shopserver-Cloud - on Demand. Der sichere und zuverlässige Betrieb der Cloud durch den Hersteller selbst garantiert höchste Qualität und Supportkompetenz. WEBSALE ist die erste und einzige Shoplösung, die eine Vorzertifizierung des TÜV SÜD mit dem Gütesiegel "s@fer-shopping" erlangen konnte. Zu den Unternehmen, die Leistungen der WEBSALE AG nutzen, gehören neben zahlreichen mittelständischen Unternehmen wie Pferdesporthaus Loesdau, Reader's Digest, Soehnle Professional, HERTHA BSC BERLIN, Onlineprinters GmbH, Schecker GmbH, Raceland GmbH und Krämer Pferdesport auch Großunternehmen wie Star Cooperation, Mercedes Benz oder ERGO Direkt. Technologiepartnerschaften bestehen zu namhaften Warenwirtschaftsherstellern, Payment-Providern, Gütesiegelanbietern, Web-Controlling- und Suchlogik-Dienstleistern, Adress- und Bonitätsprüfern sowie Fulfillment- und Logistik-Dienstleistern.
Über econda GmbH
Die econda GmbH mit Sitz in Karlsruhe zählt zu den führenden Anbietern von Webanalyse- und Personalisierungs- Lösungen auf dem europäischen Markt. Mit den Data-Driven E-Commerce und Content Suites bietet econda Komplettlösungen für datengetriebenen und kundenzentrierten E-Commerce und Digital Relationship Management. Die Data-Driven Suites vereinen sechs Produkte von der Shop, Site oder Portal Analyse bis zum Cross Selling, mit denen die gesamte Bandbreite für ein datengetriebenes und kundenzentriertes E-Business abgedeckt werden.
Zu den econda Kunden zählen: s.Oliver, Bosch, Strato, Haufe Verlagsgruppe, WGZ Bank, WEB.DE, GMX, Kiveda, Deichmann, Planet Sports, ePlus, Babywalz, Rossmann, Dehner, real,-, Heine, Intersport, Base und billiger.de.
Weitere Informationen finden Sie unter: www. econda.de .

Weitere Informationen:
WEBSALE AG
Stephanie Emmerich
Knauppstraße 23
90547 Stein b. Nürnberg
Tel.: 0911-63221-0
Fax: 0911-63221-111
E-Mail: presse@websale.de
Internet: http://websale.de <img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=580732" width="1" height="1">

Pressekontakt

Websale

86150 Augsburg

g.fiebig(at)konzept-pr.de

Firmenkontakt

Websale

86150 Augsburg

g.fiebig(at)konzept-pr.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage