Kurze Bestellwege für hohe Konversionsraten im Shop - Websale vereinfacht den Ablauf der Schnellbestellung

Kurze Bestellwege für hohe Konversionsraten im Shop - Websale vereinfacht den Ablauf der Schnellbestellung

Stein b. Nürnberg, 27.08.2012. Mit der Weiterentwicklung der Schnellbestellung 'F@stOrder' im neuen Shopsystem Websale V8 wird der Bestellablauf noch weiter vereinfacht und die Usability erhöht. Auch die gesetzlichen Anforderungen der Button-Lösung werden mit der Websale-Schnellbestellung voll berücksichtigt. Die 'F@stOrder'-Funktion wurde dahingehend optimiert, dass eine Aktivierung der 'F@stOrder'-Funktion durch den Kunden nicht erforderlich ist und der Shop selbsttätig alle früher vom Kunden eingegebenen Informationen zur Bestellbeschleunigung nutzt. Durch diese Neuerung wird ein eingeloggter Kunde vom Warenkorb direkt zu einer Bestellübersicht gemäß dem neuen Gesetz geleitet. Dort kann der Kunde alle Daten der Bestellung einsehen und diese ggf. vor dem Absenden ändern. Der Bestellablauf wird somit auf ein Minimum verkürzt und steigert vor allem die Nutzerfreundlichkeit für Kunden, die regelmäßig im Shop einkaufen. Kunden, die noch nicht im Shop registriert sind bzw. noch keinen Kauf abgeschlossen haben, werden weiterhin durch den bewährten Websale-Standard-Bestellablauf geführt.
Durch das Software-as-a-Service-Konzept des Websale-Shopsystems sind solche Weiterentwicklungen, die sich aus kontinuierlichen Usability-Überprüfungen ableiten, sofort für alle Websale-Shops verfügbar. Dies ist für Shopbetreiber ein großer Wettbewerbsvorteil, da eine aufwendige Integration des Features entfällt und lediglich geringe Agenturleistungen für das Eindesignen anfallen.
'Gerade wegen der notwendigen Anpassungen des Bestellprozesses im Rahmen der Button-Lösung, die eine Verringerung der Konversionsrate mit sich bringen können, muss die optimale Usability des Bestellablaufs sichergestellt werden', erklärt Johannes W. Klinger, Vorstandsvorsitzender der Websale AG. 'Mit der 'F@stOrder'-Funktion bieten wir zudem ein Feature, das durch den einfachen Bestellablauf die Freude am Einkaufen in diesem Shop steigert.'
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, Conrad International oder ERGO Direkt. Technologiepartnerschaften bestehen zu namhaften Warenwirtschaftsherstellern, Payment-Providern, Gütesiegelanbietern, Web-Controlling- und Suchlogik-Dienstleistern, Adress- und Bonitätsprüfern sowie Fulfillment- und Logistik-Dienstleistern.

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_=505509" width="1" height="1">

Pressekontakt

Konzept PR GmbH, Agentur für Public Relations

86150 Augsburg

g.fiebig@konzept-pr.de

Firmenkontakt

Konzept PR GmbH, Agentur für Public Relations

86150 Augsburg

g.fiebig@konzept-pr.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage