



Dauerhaft schnelle Shops sichern Umsatz im Weihnachtsgeschäft: SaaS-Shopsystem Websale stellt auch bei steigenden Zugriffszahlen kurze Ladezeit sicher

Dauerhaft schnelle Shops sichern Umsatz im Weihnachtsgeschäft: SaaS-Shopsystem Websale stellt auch bei steigenden Zugriffszahlen kurze Ladezeiten sicher
Stein b. Nürnberg, 19. Dezember 2012. Onlineshops, die mit dem Websale Shopsystem betrieben werden, bieten auch im Weihnachtsgeschäft mit den stärksten Zugriffszahlen des Jahres gewohnt kurze Ladezeiten und volle Performance. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung, die die Websale AG im November und Dezember 2012 durchführte. Websale bietet Shoplösungen als Software-as-a-Service an und betreibt die Shops seiner Kunden auf eigenen, sicheren Hochleistungs-Servern. Im November 2012 wurde rund 10 Millionen Mal auf die Websale-Server und damit auf die mit Websale betriebenen Shops zugegriffen. Mit den hohen Zugriffsraten konnten im November 30% mehr Bestellungen als im September realisiert werden. Die durchschnittlichen Antwortzeiten der Shops blieben dagegen in den Monaten September, Oktober und November 2012 praktisch unverändert kurz. Das US-amerikanische Softwareunternehmen SmartBear zitiert in einem aktuellen Beitrag für das Onlinemagazin Mashable (<http://mashable.com/2012/11/22/slow-websites/>) eine Reihe von Studien, die auf einen Zusammenhang zwischen steigenden Ladezeiten und sinkenden Konversionsraten von Webshops hindeuten. Bei den Websale-Shops wurden dank der gleichbleibend kurzen Ladezeiten kontinuierlich hohe Konversionsraten gemessen. Dies wird durch die speziell auf Shops ausgelegte Server-Cloud von Websale sichergestellt. Da der Hersteller der Software zugleich für deren optimale Performance sorgt, wird der Shopbetreiber in doppelter Hinsicht entlastet: Die Kommunikation mit einem separaten Hosting-Anbieter entfällt, und die interne IT-Abteilung kann sich um den reibungslosen Ablauf anderer Prozesse im Weihnachtsgeschäft kümmern. Da unser Shopsystem auf eigenen Servern läuft, können wir jedes Release der Software optimal an die Serverumgebung anpassen und damit unter allen Bedingungen die schnellstmöglichen Ladezeiten realisieren, erklärt Johannes W. Klinger, der Vorstandsvorsitzende der Websale AG. 'Software-as-a-Service mit einer eigenen Server-Cloud ist hier gegenüber anderen Konzepten klar im Vorteil. Denn weder der Hersteller von Kaufsoftware noch der Open-Source-Entwickler weiß im Voraus, in welcher Systemumgebung sein Code später im Einzelfall laufen wird. Gerade im Weihnachtsgeschäft, wo deutliche Steigerungen der Zugriffszahlen die Regel sind, können unsere Kunden mit unserer Unterstützung mehr bewegen, weil sie Zeit haben, sich auf Marketingaktionen und termintreues Fulfillment zu konzentrieren.' 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-Shops-Server-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>, Konzept PR GmbH, Agentur für Public Relations, Gerald Fiebig, Leonhardsberg 3, 86150 Augsburg, Fon: +49 (0)821/34300-19, E-Mail: g.fiebig@konzept-pr.de, www.konzept-pr.de

Pressekontakt

Websale

86150 Augsburg

g.fiebig@konzept-pr.de

Firmenkontakt

Websale

86150 Augsburg

g.fiebig@konzept-pr.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage