



## Sonderaktionen platzieren, Zielgruppen erreichen: Online-Verkaufstool eDeal von PixelConsult erstmalig als Typo3-Extension

Sonderaktionen platzieren, Zielgruppen erreichen: Online-Verkaufstool eDeal von PixelConsult erstmalig als Typo3-Extension  
PixelConsult erleichtert Webshops und Portalbetreibern die Kundengewinnung: Mit dem Online-Tool eDeal können Shop-Betreiber brandaktuelle Saisonware, besondere Angebote und Sonderaktionen prominent und dynamisch platzieren und so die Zugriffszahlen erhöhen. Dortmund, 20. Februar 2013  
+++ Mit eDeal bietet die Dortmunder Internetagentur ein Online-Tool an, mit dem Betreiber von Websites, Portalen und Online-Shops bestimmte Produkte, Saisonartikel oder Sonderkonditionen prominent und dynamisch platzieren können. Ab sofort leistet die Applikation ihre verkaufsfördernden Dienste als eigens programmierte Typo3-Extension, branchenübergreifend und unabhängig von der Shopgröße. Die Applikation wurde als Add-On für das Content-Management-System Typo3 erstellt und ermöglicht es Website- und Webshop-Betreibern, die Angebote, die sie vermarkten möchten, selbstständig zu pflegen, ohne dass besondere Programmierkenntnisse erforderlich wären. Dank einer intuitiven Benutzeroberfläche lassen sich Attribute wie Angebotstext, Preis und Dauer des Angebots bestimmen.  
Doppelter Mehrwert - für Besucher und Betreiber  
"Dank dieser Flexibilität schafft eDeal einen Mehrwert - sowohl für die Webseiten-Betreiber als auch für die Webseiten-Besucher", sagt PixelConsult-Geschäftsführerin Petra Hülsmann. "Der potenzielle Kunde findet auf der Webseite interessante Angebote und Aktionen, die ihn zum Kaufen anregen. Er sieht zudem, dass die Website top-aktuell ist, und kehrt gerne dorthin zurück, wird also zum Stammkunden." Eine solche, aus Sicht des Besuchers attraktive Homepage ist der wichtigste Erfolgsfaktor für jeden Webshop und jedes Online-Portal, denn steigende Zugriffe wiederkehrender Besucher generieren Umsätze. Doch es gibt noch weitere besondere Leistungsmerkmale, die eDeal zum unverzichtbaren Tool für Online-Anbieter machen. So wird die Sichtbarkeit im Netz erhöht: Die regelmäßige Aktualisierung durch das Einstellen der Angebote in den eDeal steigert die Zahl der Besucher auf der Seite, was die Suchmaschinen mit einer besseren Platzierung honorieren. Hinzu kommt die Möglichkeit der Erfolgskontrolle: "Der Erfolg von Sonder-Abverkaufsmaßnahmen beispielsweise kann direkt durch die statistische Auswertung sichtbar gemacht werden. Der Shop-Betreiber sieht auf einen Blick, wie viele Interessenten geklickt und wie viele gekauft haben", so Petra Hülsmann. Interessant für Webshops, die nicht nur deutschlandweit anbieten, sondern auch grenzüberschreitend verkaufen, ist zudem die Mehrsprachigkeit des Tools: eDeal wurde für die Verwendung in mehreren Sprachen angepasst, sodass Online-Shops auch Abnehmer im Ausland erreichen. Stets aktuelle Bestandsdaten durch dynamische Anpassung  
Ganz wichtig ist die Möglichkeit der dynamischen Anpassung, sagt die PixelConsult-Geschäftsführerin: "Der eDeal registriert den aktuellen Bestand der zu vermarktenden Artikel und berechnet die Restbestände automatisch. Das Tool verwaltet das Beenden einer Aktion nach Ablauf des Aktionszeitraums oder bei vorzeitigem Ausverkauf." Weitere Vorzüge der Applikation sind eine ausführliche Buchungsansicht mit mehreren Fotos, das Anlegen eines beliebigen Kontingents an Restbeständen, das bei Buchung automatisch heruntergezählt wird, und eine Teaser-Ansicht mit Countdown zum Ende des Angebotszeitraums. Die Verwaltung erfolgt automatisch: Nach Ablauf des Angebots oder bei vorzeitigem Ausverkauf schließt der eDeal dieses und blendet ein neues Angebot oder einen alternativen Inhalt ein. Zudem kann das Design sämtlicher Ansichten - zum Beispiel Teaser, Buchungsansicht, Buchungsformular oder Bestätigungs-Mail - an die individuelle Corporate Identity des Shop-Betreibers angepasst werden.  
eDeal auch für Autohandel und Touristik lukrativ  
Angesichts dieser vielen Vorzüge ist es nur logisch, dass sich das Tool zunehmend weitere Branchen erobert - zum Beispiel den Autohandel: "Aktionen zu Produkten und Dienstleistungen rund ums Auto lassen sich hervorragend platzieren und sprechen den Kunden gezielt für Inspektionspakete, Reifenwechsel/-einlagerung und Winter-Check an", so Petra Hülsmann. Und auch die Touristikbranche weiß eDeal zu schätzen, wenn es etwa um Wochenendpakete, Wellness-Wochen oder Spartage geht, mit denen Hotels bestimmte Kundengruppen gezielt mit topaktuellen Angeboten ansprechen können. Alles in allem erleichtert das Online-Tool eDeal von PixelConsult die Zielgruppenansprache, fördert die Kundenbindung und spült Umsätze in die Firmenkasse - in jeder Branche.  
Weitere Informationen: [www.pixelconsult.de](http://www.pixelconsult.de) und [www.pixelconsult.de/eDeal/](http://www.pixelconsult.de/eDeal/)  
PixelConsult GmbH  
Die PixelConsult GmbH ist eine unabhängige Internetagentur mit den Leistungsschwerpunkten Online-Strategieberatung und Website-Optimierung. Zum Dienstleistungsportfolio gehört neben der Konzeption und Umsetzung von Internetauftritten und Online-Shops die strategische Gesamtkonzeption für das Online-Marketing zur Vermarktung der Seiten. Das im Jahr 2000 in Dortmund gegründete Unternehmen betreut deutschlandweit Kunden mit den Branchenschwerpunkten Automobil, Industrie, Informationstechnologie und Touristik. Die PixelConsult GmbH hat sich auf die individuelle Beratung und effiziente Umsetzung von Kundenprojekten sowie auf das gezielte Coaching ihrer Kunden spezialisiert. Weitere Schwerpunkte sind die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und die effektive Nutzung von Social-Media-Möglichkeiten. Zu den Kunden zählen unter anderem die Automobil-Handelsgruppe Rosier, die Motorrad Oeler GmbH, Bentley in Hamburg, McLaren in Hamburg, Steirnücke, acufactum und Heiland und Heiland Management Beratung.

### Pressekontakt

PixelConsult

44263 Dortmund

### Firmenkontakt

PixelConsult

44263 Dortmund

PixelConsult GmbH  
Die PixelConsult GmbH ist eine unabhängige Internetagentur mit den Leistungsschwerpunkten Online-Strategieberatung und Website-Optimierung. Zum Dienstleistungsportfolio gehört neben der Konzeption und Umsetzung von Internetauftritten und Online-Shops die strategische Gesamtkonzeption für das Online-Marketing zur Vermarktung der Seiten. Das im Jahr 2000 in Dortmund gegründete Unternehmen betreut deutschlandweit Kunden mit den Branchenschwerpunkten Automobil, Industrie, Informationstechnologie und Touristik. Die PixelConsult GmbH hat sich auf die individuelle Beratung und effiziente Umsetzung von Kundenprojekten sowie auf das gezielte Coaching ihrer Kunden spezialisiert. Weitere

Schwerpunkte sind die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und die effektive Nutzung von Social-Media-Möglichkeiten. Zu den Kunden zählen unter anderem das Kompetenzzentrum Frau und Auto, die Motorrad Oeler GmbH, die Max Moritz GmbH & Co. KG, die Adam Opel AG, die Audi AG sowie die Porsche AG, ferner Heiland & Heiland Management Consulting, der Kreuzfahrt-Service Diop in Dortmund und die Automobil-Handelsgruppe Rosier.