



## Überdurchschnittliche Mobile Conversion in Websale-Shops - Subshop-Technologie erleichtert Versandhändlern den Einstieg in Mobile Commerce

Überdurchschnittliche Mobile Conversion in Websale-Shops - Subshop-Technologie erleichtert Versandhändlern den Einstieg in Mobile Commerce  
Stein b. Nürnberg, 22. April 2013. Onlineshops mit Websale-Shopsystem verzeichneten 2012 mehr Bestellungen von mobilen Endgeräten als Mobile-Shops, die andere Shopssoftware nutzen. Dies ergab eine Untersuchung des Webanalyse-Spezialisten Econda. Für die überdurchschnittlichen Zugriffs- und Konversionsraten in den Mobile-Shops seiner Kunden sieht der Software-as-a-Service-Anbieter Websale zwei Gründe. Zum Einen, dass die Sortimente der Anbieter, etwa aus den Bereichen Sport, Outdoor und Tierbedarf, besonders attraktiv für mobiles Shopping sind. Wenn durch entsprechende Aktivitäten außer Haus das Interesse an neuen Produkten geweckt werde, sei das Smartphone eine ideale Möglichkeit, sich schnell zu informieren, so das Unternehmen. Zum Anderen hätten Untersuchungen gezeigt, dass die gute Usability der mobilen Shoplösung und die Darstellung des kompletten Produktsortiments ebenso einen maßgeblichen Beitrag zur hohen Mobile-Conversion in den Shops seiner Kunden geleistet haben.  
Die Websale-Shoplösung ermöglicht es nicht nur, das gesamte Produktsortiment eines Onlineshops auch im mobilen Shop abzubilden, sondern auch alle Funktionalitäten, die der Kunde bereits aus dem Online-Shop kennt. Das Design des Mobile-Shops ist speziell für eine benutzerfreundliche Darstellung auf dem kleinen Display und für die bequeme Navigation über das Smartphone optimiert. Da der Mobile-Subshop ohne Programmieraufwand von jedem für das Shopsystem zertifizierten Webdesigner umgesetzt werden kann, ist für Websale-Kunden der Einstieg in M-Commerce schnell und mit überschaubaren Kosten möglich.  
Dem Analysespezialisten Econda zufolge lag 2012 die Konversionsrate von mobilen Endgeräten bei Websale-Shops um rund 25 Prozent über dem Durchschnitt der Vergleichsshops mit anderer Shopssoftware. Die Untersuchung von Econda stützt sich auf Untersuchungen von Shops, deren Besuche mit der Webanalyse-Lösung 'Econda Shop Monitor' getrackt werden. 'Seit vielen Jahren arbeiten wir sehr erfolgreich mit unserem Partner Websale zusammen. Anhand einer Untersuchung haben wir herausgefunden, dass sowohl Onlineshops als auch Mobile-Shops mit Websale in der Regel konversionsstärker als andere Shops sind. Dies lässt sich unter anderem durch die besondere Betreuung durch das Websale-Team und durch die gute technische Lösung erklären', erklärt Sven Graehl, Managing Director, econda GmbH.  
'Als Shopanbieter für Mehr-Beweger bieten wir unseren Kunden eine intelligente und für maximale Verkäufe konzipierte flexible Shoplösung. Versandhändler erhalten daher eine Technologie, mit der sie ihre Strategien in jedem Online-Vertriebskanal optimal umsetzen können', erklärt Johannes W. Klinger, Vorstandsvorsitzender der Websale AG. 'Unser oberstes Ziel ist stets, unsere dynamischen Kunden beim Auf- und Ausbau ihrer eCommerce-Aktivitäten zu unterstützen. Unsere Subshop-Technologie macht es dabei möglich, innerhalb kürzester Zeit einen Mobile-Shop mit dem Leistungsumfang und dem vollen Sortiment eines bereits bestehenden Webshops online zu bringen. So helfen wir auch auf diesem Gebiet unseren Kunden, neu entstehende Umsatzchancen schnell und effizient zu nutzen.'  
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, Soehle Professional, HERTHA BSC BERLIN, Onlineprinters GmbH, Schecker GmbH, Raceland GmbH und Krämer Pferdesport auch Großunternehmen wie Star Cooperation, verschiedene Unternehmen der Conrad Electronic Gruppe 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: (0)821/34300-19  
E-Mail: g.fiebig(at)konzept-pr.de  
www.konzept-pr.de

### 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