



Pressemitteilung

Datum: 09.10.2018
Redakteur: Klaus Teders

Wera-Content für die Online-Darstellung beim Handelspartner Effiziente Unterstützung für Händlershops

Vollautomatischer Transfer der Marken- und Produktwelt in Onlineshops /
Nur einmaliger Plug-in erforderlich / Ausführliche Informationen / Weniger
Datenpflegeaufwand beim Handel / Einfaches Einpflegen in das Java-Skript
/ Informationen für jedes einzelne Produkt / Win-Win-Situation für Hersteller
und Handel / Bestmögliche Information der Endkunden / 25 % mehr Abver-
kauf nach Angaben des Plattform-Betreibers / Erleichterung für internationa-
les Roll-out /

Wuppertal. Der Markenauftritt des Schraubwerkzeugherstellers Wera ist mehrfach ausgezeichnet. Jetzt kann jeder Händlershop online ein Stück weit selbst zum „Tool Rebel“ werden. Denn um die beste Marken- und Produktkommunikation händlerübergreifend zu gewährleisten, arbeitet Wera nun mit loadbee, der IT-Plattform für Produktprofile, zusammen. Händler müssen nur einmalig ein Plug-in in ihren Shop integrieren und schon erhalten sie vollumfängliche Produktinformationen für alle Werkzeuge im Look & Feel von Wera direkt in ihren Onlineshop.

Ausführliche Produktinfos in Echtzeit

„Mit den Tool Rebels zeigt Wera, wie ungewöhnlich Schraubwerkzeuge sein können. Dank der Produktprofil-Plattform können wir unseren Onlinehändlern diese Produkt- und Markenwelt direkt und vollautomatisch in die jeweilige Produktdetailseite ausspielen“, erklärt Detlef Seyfarth, Marketing-Leiter bei Wera. „Darüber hinaus sind die Produktinformationen vollumfänglich,

das heißt, der Endkunde findet ausführliche Informationen über unsere Produkte.“ Der Shopbetreiber hat dabei weniger Datenpflegeaufwand und stets die aktuellsten Produktinformationen auf seiner Website.

Damit Wera seinen Content direkt in den Produktdetailseiten der Onlineshops der Handelspartner anzeigen kann, pflegen Händler lediglich per Copy-and-Paste einen mehrzeiligen Code in ihr Java-Script ein. Von da an fließen die kompletten Produktdaten in Echtzeit in den Shop. Damit die Händler im Onlineshop vom Wera-Content profitieren können, hat der Werkzeughersteller alle Informationen für jedes einzelne Produkt zentral auf der speziellen IT-Plattform angelegt.

Stets auf dem neuesten Stand

Das sogenannte „digitale Produktprofil“ ist dabei der fertig layoutete Rich Content wie Videos, Bilder, Text etc. im Corporate Design von Wera. Sobald der Hersteller eine Änderung für ein Produkt veröffentlicht, beispielsweise einen neu gewonnenen Preis, wird diese Produktinformation ebenfalls im Händlershop angezeigt.

Das ist eine echte Win-Win-Situation für Industrie und Handel: Der Shopbetreiber hat weniger Datenpflegeaufwand und immer die aktuellste Produktinformation für seine Kunden, und Wera erreicht den gemeinsamen Endkunden im eigenen Look-and-Feel. „Mit unseren Produktprofilen auf der Plattform informieren wir zusammen mit unseren Handelspartnern in deren Online-Auftritt bestmöglich unsere gemeinsamen Kunden“, betont Detlef Seyfarth. „Die Einbindung von Produktinformationen war früher für Händler nicht immer einfach. Da schafft dieses System jetzt Abhilfe.“

Bis zu 25 % mehr im Warenkorb

„Wir haben in Onlineshops Conversion Rate Uplifts von bis zu 25 Prozent nachgewiesen“, erklärt loadbee-Pressesprecher Marc Mombauer. „Das bedeutet: Kommen die Produktinformationen über uns in den Händlershop, landen 12.500 Produkte im Warenkorb, ohne unsere Plattform gerade mal 10.000.“ Der gesteigerte Abverkauf hat mehrere Gründe: Die Darstellung von Content direkt von der Marke wird im Händlershop vom Endkunden als glaubwürdiger eingestuft. Darüber hinaus springt ein vollumfänglich infor-

mierter Endkunde seltener aus einem Shop ab, um auf anderen Seiten weitere Produktinformationen zu suchen. Das hat zur Folge, dass die Kaufwahrscheinlichkeit steigt.

Die IT-Plattform hat für Wera aber noch einen weiteren wichtigen Nutzen: Sie erleichtert der Marke den internationalen Roll-out. „Nachdem der Start im deutschsprachigen Raum so leicht von der Hand ging, werden wir die Plattform auch in weiteren Märkten wie z. B. Großbritannien und Frankreich einsetzen. Da für den Handel damit keine Kosten verbunden sind, gehe ich davon aus, dass es dort genauso gut angenommen wird wie hier“, freut sich Marketingleiter Seyfarth. Dieser Roll-out ist für das erste Quartal des nächsten Jahres geplant.

Weitere Informationen:

Wera Werkzeuge GmbH

Korzelter Straße 21-25, 42349 Wuppertal / Germany

Telefon: +49 (0)2 02 / 40 45 0, Fax: 40 36 34

E-Mail: info@wera.de, Internet: www.wera.de

TECHNO PRESS
Fließtext 3.744 Zeichen

Bildunterschrift:

01 Wera Produktprofil loadbee



Zur einfachen Pflege von Bild- und Textinhalten im Online-Auftritt von Händlern hat der Schraubwerkzeughersteller Wera seine Produktinformationen auf einer speziellen Online-Plattform bereitgestellt.

Bild: Wera Werkzeuge GmbH

Ansprechpartner für die Presse:

Wera Werkzeuge GmbH
Detlef Seyfarth
Korzelter Straße 21-25
42349 Wuppertal / Germany
Telefon: +49 (0)2 02 / 40 45 311
Fax: +49 (0)2 02 / 40 36 34
E-Mail: info@wera.de

TECHNO PRESS
Presseinformationsdienst
Wolfgang D. Riedel
Dönberger Str. 92
42111 Wuppertal / Germany
Telefon: +49 (0)2 02 / 9 70 10 0
Fax: +49 (0)2 02 / 9 70 10 50
E-Mail: info@technopress.de

Abdruck frei, Beleg erbeten