

econda SuccessStory



„Als Privatperson mag ich es puristisch. In meiner beruflichen Verantwortung möchte ich aber auf das volle Set an Optimierungsmöglichkeiten zugreifen können. Durch den Shop Monitor ist mein Cockpit mit allen wichtigen Instrumenten gespickt. Ohne den Shop Monitor wäre der Betrieb des Shops ein Blindflug, und das kann ich mir nicht leisten. Daher würde ich ohne den econda Shop Monitor auch niemals einen Web-Shop betreiben wollen.“

Philipp Tippkemper, Geschäftsführer der Tennis-Point GmbH & Co KG

Verfünffachung der Conversion-Rate
bei Tennis-Point.de

econda 
WEB SHOP CONTROLLING

VERFÜNFACHUNG DER CONVERSION-RATE IM ONLINE-SHOP TENNIS-POINT.DE

Die Herausforderung: Aufbau des Online-Shops aus dem stationären Handel heraus

Die **Tennis-Point GmbH & Co KG** stand 2008 vor der großen Herausforderung, den Onlinehandel als weiteres Standbein neben dem stationären Handel, dem Katalogversand und dem Verkauf auf großen Tennisturnieren zu etablieren. Dabei stellte die Geschäftsführung von Tennis-Point schnell fest, dass das Verhalten des Onlinekunden im Vergleich zum Kunden, der im Ladengeschäft einkauft, teilweise gravierende Unterschiede aufweist. Dieses veränderte Verhalten galt es sichtbar zu machen, um den Onlinekunden kennenzulernen und bestmöglich bedienen zu können.

In jedem neu aufgesetzten Online-Shop sollen Besucher zu Käufern und möglichst zu Stammkunden werden. Dafür müssen Produktpräsentation und Kaufprozess vom ersten Tag an auf die speziellen Bedürfnisse der Zielgruppe hin optimiert werden. Hier von Anfang an alles richtig zu machen war das erklärte Ziel für Tennis-Point, deshalb sollte ab dem Start eine professionelle Trackinglösung eingesetzt werden.

Die Lösung: econda Shop Monitor und Click Monitor

Zeitgleich mit dem Launch des ersten Online-Shops im Januar 2008 wurde daher econda Web-Analyse eingesetzt. Tennis-Point nutzt dabei den econda Shop Monitor als zentrales Tool zur Steuerung und Optimierung des Web-Shops – und lernte damit von



Confetti Map im econda Click Monitor

Anfang an die Kundenbedürfnisse genauestens kennen. Zusätzlich kommt der Click Monitor zum Einsatz, der durch farbige Darstellungen das Klickverhalten der User visualisiert. Beide econda Lösungen haben Tennis-Point durch hervorragende Qualität, sehr hohe Auswertungsgeschwindigkeit und absolute Zuverlässigkeit überzeugt. Als erstklassig, sehr schnell und zuverlässig beurteilt Tennis-Point auch den telefonischen Support und die partnerschaftliche Beratung durch econda. Gerade für Neulinge im Online-Business ist eine professionelle Hilfestellung entscheidend. Fragen zur Anwendung und Nutzung der gewonnen Daten müssen sofort geklärt werden, um im vollen Umfang vom Einsatz der Lösungen zu profitieren.

Implementierung der Lösung: innerhalb von Minuten

Für die Tennis-Point GmbH & Co KG bedeutete der Einsatz der econda Lösungen einen signifikanten Informationsgewinn – bei minimalem Implementierungsaufwand. Der Tennis-Point-Shop basiert auf der Shop-Software von xt:commerce, zu der econda eine Standard-Schnittstelle vorhält. Mit wenigen Klicks können schnell und einfach die econda Lösungen implementiert werden. Im Tennis-Point Web-Shop war die Integration so innerhalb weniger Minuten abgeschlossen. Der econda Shop Monitor verfügt als mächtige E-Commerce Datenzentrale über eine Vielzahl freier Schnittstellen und E-Commerce Plug-Ins. Das ermöglicht den bidirektionalen Datenaustausch mit weiteren E-Commerce-Lösungen für Erfolgskontrolle und Re-Marketing.



Website tennis-point.de mit Heat Map

Erfolg: verfünffachte Konversionsrate, überproportional gesteigener Umsatz

„Der econda Shop Monitor ist das perfekte Tool, um seinen Onlinekunden kennenzulernen und ist aus unserem Betrieb nicht mehr wegzudenken. Da wir econda direkt mit dem Start des ersten Online-Shops eingesetzt haben, ist es natürlich schwierig, den Anteil von econda am Erfolg auf die Nachkommastelle genau zu beziffern. Fakt ist aber, dass wir unsere Konversionsrate bis heute fast verfünffacht haben, und dass die mit den econda Lösungen gewonnenen Erkenntnisse und die begleitende Beratung durch die econda Experten daran einen maßgeblichen Anteil haben“, so Geschäftsführer Philipp Tippkemper. So ist der Erfolg des Tennis-Point Shops dauerhaft gewährleistet.

ÜBER TENNIS-POINT GMBH & CO KG

Tennis-Point ist einer der führenden Anbieter für Tennis-Artikel aller Art. Als Multichannel-Anbieter vertreibt die Tennis-Point GmbH & Co KG ihre Produkte nicht nur über den Web-Shop www.tennis-point.de, sondern auch weiterhin im stationären Handel, anhand von Katalogen und auf Veranstaltungen, wie den großen Tennisturnieren.



ECONDA

HIGH-END WEB-ANALYSE

Web-Analyse von econda ist bei über 1.000 E-Commerce-Unternehmen erfolgreich im Einsatz. econda zählt 28 der Top 100 Versandhändler Deutschlands (VDV/VH Ranking 2010) zu seinen Kunden und bietet High-End Webanalyse-Software, Services und Beratung zur Optimierung von Online-Shops und Websites. Die weltweit schnellsten Analysen auf Roh- und aggregierten Daten (Stand 2011) liefern die Grundlagen für Optimierung und dauerhafte Umsatzsteigerung – 100% datenschutzkonform.

Perfekt vorkonfigurierte Analysen für den jeweiligen Anwendungsfall bei gleichzeitig größtmöglicher Flexibilität, eine intuitiv bedienbare Oberfläche und zahlreiche Schnittstellen sorgen für eine kurze Einführungsdauer. econda Kunden vertrauen auf die Investitionssicherheit durch das transparente, leistungsabhängige Preismodell und begleitende Beratung durch persönliche Ansprechpartner.

ANSPRECHPARTNER BEI ECONDA



Herbert Hohn
Team Leader Sales

hohn@econda.de
Phone: +49 (0)721 66 30 35-34



Christian Hagemeyer
Head of Client Relations

hagemeyer@econda.de
Phone: +49 (0)721 66 30 35-32