

# econda *SuccessStory*



**walbusch**  
BEQUEME HERREN-MODE



„Unser „Online-Fachgeschäft“ für lebenserfahrene Kunden stetig weiterzuentwickeln ist unsere tägliche Herausforderung. Von besonderer Bedeutung ist dabei neue Maßnahmen messbar zu machen und bewerten zu können. Hierbei unterstützt uns econda äußerst wirkungsvoll.“

*Benjamin Gerken*  
Abteilungsleiter E-Commerce, Walbusch

Optimierung der Usability plus  
konstante Steigerung der Conversionrate

econda   
WEB SHOP CONTROLLING

## OPTIMIERUNG DER USABILITY

### PLUS KONSTANTE STEIGERUNG DER CONVERSIONRATE – DER OPTIMALE WEBSHOP!

#### Die Herausforderung:

##### Einführung in die Thematik des Web Shop Controlling

Bereits vor über zehn Jahren startete **Walbusch**, das Spezial-Versandhaus für hochwertige Herrenmode, mit dem ersten Onlineshop unter [www.walbusch.de](http://www.walbusch.de). Bis vor zwei Jahren wurde der Shop ohne Einsatz eines dezidierten Web Controlling-Tools betrieben. Walbusch stand vor der großen Herausforderung, herauszufinden, wie sich die Kunden im Bestellprozess bewegen – und an welcher Stelle sie ihn abbrechen, um die Webseite zu verlassen. Darüber sollte zu Optimierungszwecken das Klickverhalten auf der Webseite untersucht werden.

Das E-Commerce Team der Walbusch-Gruppe steuert das Online-Marketing und sämtliche Online-Shops. Mit den Web-Auftritten von Walbusch, Klepper, Mey & Edlich und Avena betreut das Team vier verschiedene Shops, wobei es den Walbusch- und Klepper-Shop jeweils in drei Länderversionen gibt – für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Für alle genannten Shops wurde eine unternehmensweit einheitliche Lösung gesucht – und mit dem econda Shop Monitor schnell gefunden.

#### Die Lösung: econda Shop Monitor und Click Monitor

Walbusch hatte bis zur Implementierung des Shop Monitor kaum Erfahrungen mit dem Einsatz von Web Controlling Tools. Ausschlaggebend für die Entscheidung, den econda Shop Mo-



Website [walbusch.de](http://walbusch.de)

nitor und Click Monitor einzusetzen, war unter anderem die intuitive Bedienbarkeit und die übersichtliche Oberfläche dieser Controllingtools. Der Shop Monitor, die High-End Lösung zur umfassenden Analyse und Optimierung von Online-Shops, dient dem E-Commerce Team der Walbusch Gruppe als Datenzentrale zur Kontrolle und Steuerung sämtlicher E-Commerce-Aktivitäten. Dieser Aspekt stellt für das Walbusch-Team einen klaren Pluspunkt dar, denn die zahlreichen E-Commerce Plug-Ins und Schnittstellen stellen sicher, dass auch künftige

Entwicklungen im E-Commerce und der sonstigen im Unternehmen eingesetzten Software stets berücksichtigt werden können. Für verschiedenste Marketingkampagnen erstellt das E-Commerce Team bei Walbusch häufig neue Landingpages, die mit dem Click Monitor fortlaufend optimiert werden. Der Click Monitor visualisiert die Klicks der User – unabhängig davon ob auf Links oder nicht verlinkte Elemente geklickt wird. Durch diese kontinuierliche Kontrolle und die anschaulichen Analysen erhält Walbusch ein genaues Bild davon, wie und ob die Kunden den Web-Auftritt annehmen und wo sie Verlinkungen erwarten. Die Analyseergebnisse werden ausgewertet und sofort umgesetzt, um die Performance der Kampagne optimal zu gestalten.

#### Implementierung der Lösung: optimal angepasst

Die Integration des Click Monitor dauerte wenige Minuten. Die Implementierung des Shop Monitor war aufwendiger, hier war die Integration innerhalb eines Monats komplett vollzogen. Die Struktur der Walbusch Gruppe als Multichannel-Anbieter mit verschiedenen Shops wie Walbusch, Klepper, Mey & Edlich und Avena ist relativ komplex, was den vergleichsweise hohen Implementierungsaufwand erklärt.

#### Erfolg: konstante Steigerung der Konversionsrate um ca. 0,5%

Das Walbusch Team setzt auch in den Online-Shops auf die Vorzüge und Besonderheiten, die es seinen Kunden aus der Tradition als klassischer Versandhändler bieten kann. Neben einem exklusiven Warensortiment hebt sich Walbusch vor

allem durch eine besonders enge Kundenbindung und die Multichannel-Marketing-Struktur ab. Sie sorgt dafür, dass im brancheninternen Vergleich bereits eine hohe Konversionsrate erzielt wird – und seit dem Einsatz des econda Shop und Click Monitor verbessert sich diese bereits hohe Conversion Rate stetig weiter. Durch die Auswertung der econda Analysen und Tests konnte z. B. die Benutzerführung und Usability signifikant verbessert werden, die Conversion Rate wurde durchschnittlich um ca. 0,5% gesteigert. Die Analyseergebnisse aus dem Shop Monitor zeigen schwarz auf weiß die Erfolge – und tragen gleichzeitig dazu bei, diese weiter zu steigern.

#### ÜBER WALBUSCH

Walbusch wurde 1934 in Solingen gegründet und entwickelte sich in der Folgezeit zum Spezial-Versandhaus für Hemden und Herrenbekleidung in Ausstatter-Qualität. Als Multi-Channel-Anbieter setzt die Walbusch-Gruppe auf die Verbindung von Print, Stationärvertrieb und Internet. Vor über zehn Jahren ging mit [www.walbusch.de](http://www.walbusch.de) der erste Online-Shop der Walbusch Gruppe live.



## 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