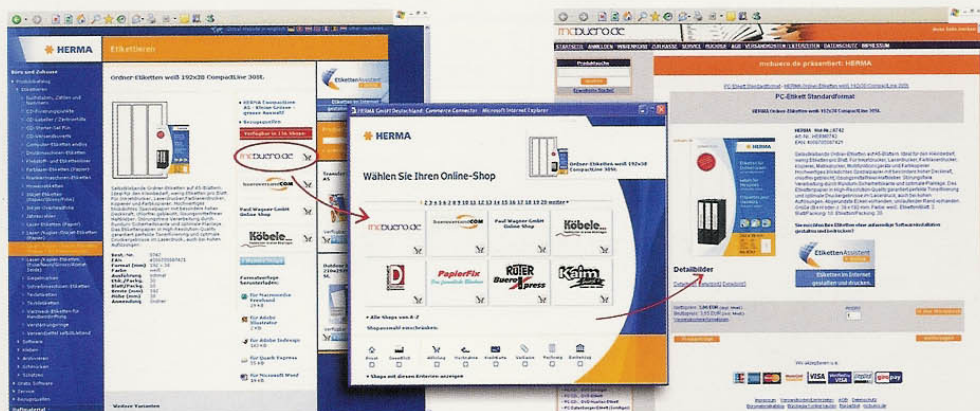


Mehr Umsatz pro Besuch



Neue Wege zu mehr Umsatz: Wer unter herma.de auf den „Jetzt online kaufen“-Button (links) klickt, erhält eine Übersicht mit allen Online-Shops der Händler, die das gewünschte Produkt führen (Mitte). Von dort gelangt der Kaufinteressent direkt in die Artikel-Detaillansicht.

Mit dem „Commerce Connector“ unterstützt Herma die Online-Umsätze seiner Handelspartner. Die Quote der tatsächlich kaufenden Besucher kann nämlich gesteigert werden.



McBüro-Geschäftsführer Ralf Lorenz: „Mit dem „Commerce Connector“, aber auch dem Software-Angebot und dazu passenden Bannern hat Herma ein Paket geschnürt, das unser Online-Geschäft voranbringt“.



Herma-Marketingleiter Achim Röderer: „Für unsere Kunden stellen wir kostenlos zugkräftige Banner für Online-Shops unter herma.de/banner bereit“.

Der Umsatz im Internet ist meist nur wenige Mausklicks entfernt. Die große Herausforderung lautet: Möglichst viele potenzielle Kunden in den eigenen Online-Shop zu ziehen. Gezieltes Marketing im Web und Suchmaschinenoptimierung gehören inzwischen zum kleinen Einmaleins, so auch bei mcbuero.de in Berlin.

„Natürlich wollen wir die Besucherzahl unseres Shops weiter erhöhen“, sagt Geschäftsführer Ralf Lorenz. „Noch wichtiger ist es jedoch, diejenigen Besucher zu gewinnen, die dann auch tatsächlich etwas kaufen.“ Seit Anfang 2006 setzt mcbuero.de, wie auch viele andere Händler, deshalb den „Commerce Connector“ ein. Damit leitet der Selbstklebespezialist Herma-Besucher seiner Website direkt in die Online-Shops der Händler. Dieses Zusammenspiel zwischen Hersteller und Handel ist ein Erfolgsmodell für McBüro-Geschäftsführer Ralf Lorenz: „Wir haben über mehrere Monate genau gemessen: Die Wahrscheinlichkeit,

dass ein Besucher etwas kauft, liegt beim ‚Commerce Connector‘ zwölf Mal höher als bei einem Besucher, der über eine konventionelle Suchmaschine zu uns kommt.“ Denn wer auf der Herma-Website etwas suche, habe meist einen konkreten Produktwunsch. „Dieses Potenzial können wir jetzt ideal ausschöpfen“, sagt Lorenz.

Das Prinzip: Endanwender finden in dem umfangreichen Produktkatalog unter herma.de genau die Etikettenvariante oder den Klebspender, den sie benötigen. Ein Klick auf den Button „Jetzt kaufen“ – und der Anwender erhält eine Auswahl mit möglichen Online-Shops, die das gewünschte Produkt vorrätig haben. Per Mausclick auf den Shop gelangt der Anwen-

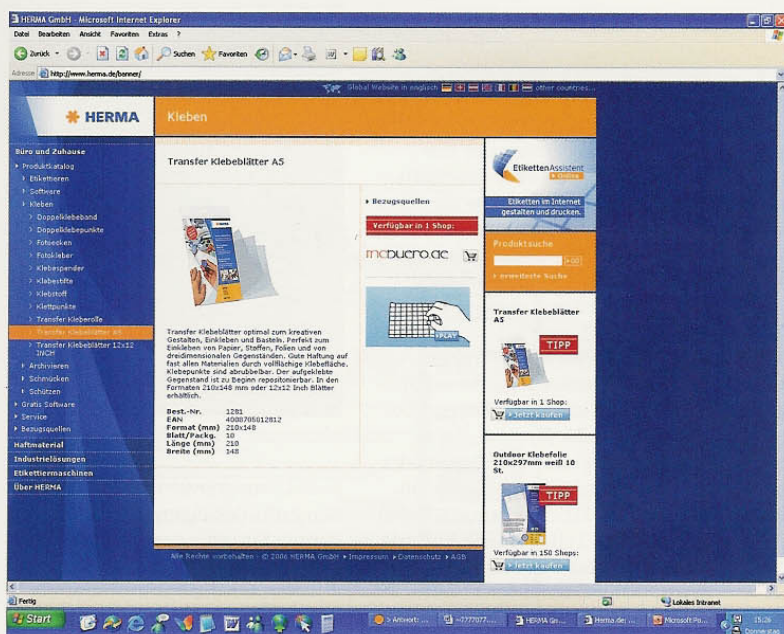
der direkt zum gewünschten Produkt. Hier kann er den Bestellvorgang jetzt starten.

Täglich besuchen mehrere Tausend Endanwender die Herma-Website. Vom „Commerce Connector“ kann profitieren, wer die Produkte aktiv vermarktet und ein umfangreiches Herma-Sortiment führt. Dazu kommen auf Händlerseite technische Voraussetzungen, etwa ein benutzerfreundlicher, offener Online-Shop und die grundsätzliche Bereitschaft, sich dem „Commerce Connector“ von Weicklick, dem Entwickler dieses Tools (commerce-connector.de), anzuschließen. „Unser Ziel lautet stets, mit dem Fachhandel gemeinsam nachhaltig zu wachsen“, betont Herma-Marketingleiter Achim

Röderer: „Der ‚Commerce Connector‘ schlägt eine Brücke vom Endverbraucher zum Handel – und macht damit den Weg frei für zusätzliche Umsatzchancen der teilnehmenden Händler.“

Dazu erhöht Herma die Attraktivität seines Internet-Auftritts. „Die durchschnittliche Verweildauer hat sich innerhalb eines Jahres verdoppelt“, betont Röderer. Zahlreiche Animationen zum Beispiel zu Klebespendern und den neuartigen Klebeblättern visualisieren die Produktvorteile überzeugend und können damit unmittelbar Kaufimpulse auslösen.

Einen erheblichen Anteil am hohen Besucheraufkommen und an der gesteigerten Verweildauer hat aber



Zahlreiche Animationen machen die Herma-Website attraktiv und tragen dazu bei, unmittelbar Kaufimpulse auszulösen.

auch der Software-Bereich, allen voran der Herma-Etiketten-Assistent online. Er ermöglicht es, Etiketten direkt im Internet zu beschriften, ohne etwas zu installieren. Das trägt in der Folge dazu bei, Anwender an die Marke zu binden. „Wir stellen unseren Handelspartnern unter herma.de/banner zusätzlich für ihre eigene Website Banner für den Etiketten-Assistent online, aber auch für andere Themen zur Verfügung.“ Auch bei mcbuero.de sind die Herma-Banner bereits erfolgreich im Einsatz. „Mit dem ‚Commerce Connector‘, aber auch dem Software-Angebot und dazu passenden Bannern hat Herma ein Paket geschnürt, das unser Online-Geschäft voranbringt“, bestätigt Geschäftsführer Ralf Lorenz. 

www.herma.de