WEBSALE
Shopsolutions

Case Study Mobile Commerce

Anpfiff für die „Allzweck-App“

HERAUSFORDERUNG

Der hochspezialisierte Onlinehändler Allzweck.de suchte einen Einstieg in den App-Commerce. Ziel ist eine Aufwertung der Customer Journey durch hohen Komfort, ständige Verfügbarkeit und exklusive Anreize zur Nutzung der App.

LÖSUNG

Die standardisierte WEBSALE App-Lösung für Android und iOS mit integrierten Marketing- und Shopfunktionen senkt den Kosten- und Zeitaufwand für die Implementierung der Shopping-App gegenüber einer Individualprogrammierung um 75 Prozent und mehr. Damit sinkt die Schwelle für einen Markteintritt in den App-Commerce auch für kleinere und mittlere Onlinehändler.
Durch die nahtlose Integration in die WEBSALE Shop-Plattform sind Käufer dauerhaft im Shop angemeldet und profitieren mit einem Klick von allen Angeboten.

Seit mehr als 40 Jahren ist b+d-Allzweck-Sportartikel der weltgrößte Spezialist für Schiedsrichter- und Regelzubehör und beliefert seit 1978 alle Fußball-Welt- und Europameisterschaften. Mit seinem Onlineshop bedient der Fachhändler jeden Monat mehr als 80.000 Schiedsrichterinnen und Schiedsrichter – und damit eine sehr spezielle Zielgruppe, die ihren Bedarf genau kennt.

Die WEBSALE AG entwickelt und betreibt als First Mover im Bereich „Software as a Service“ (SaaS) bereits seit 1996 sichere, effiziente und skalierbare Onlineshop-Plattformen. Kunden von WEBSALE profitieren von einem durchgängigen Konzept aus Software, Betrieb und Support aus einer Hand.

Passgenaue Customer Journey für spezielle Zielgruppe

So spezifisch die Zielgruppe von Allzweck ist, so sehr gleicht ihr Nutzerverhalten dem von anderen Onlinekunden: Ein starkes Bedürfnis nach einfachen und bequemen Abläufen bei ständiger Verfügbarkeit geht einher mit dem Trend zu mobilen Endgeräten. So machen Verkäufe auf Smartphones inzwischen 40 Prozent des Umsatzes auf allzweck.de aus.

Um die Kundenbedürfnisse weiterhin passgenau zu bedienen und zusätzliche Service-Mehrwerte zu schaffen, betrat Allzweck im Januar 2019 mit der „Allzweck-App“ den App-Commerce-Markt. Basis hierfür ist die App-Lösung der Onlineshop-Spezialisten WEBSALE. Mit der App können die Kunden nun jederzeit per Push-Nachricht oder mit Marketing-Teasern angesprochen werden. Und natürlich auch von überall aus schnell und unkompliziert einkaufen. Als registrierte Kunden hinterlegen sie einmalig alle erforderlichen Daten und haben dann aus der App heraus mit automatischem Login Zugriff auf das Kundenkonto, alle Shop-Produkte sowie auf ein exklusives, eigens von der Agentur onlinedesign.eu konzipiertes Programm von Boni, Gutschein- und Rabattaktionen.

Standard für den mobilen Handel

Vor dem Hintergrund veränderten Nutzerverhaltens und stetig steigender Zahlen im Mobile-Commerce-Segment beschäftigt das Thema „Mobile Shopping App“ Onlinehändler jeder Branche. Während sich die großen Player längst mit eigenen Apps platziert haben, stehen kleinere und mittlere Shops vor Herausforderungen: Der Einstieg in den App-Commerce ist meist mit hohem, individuellem Programmierungsaufwand verbunden. Hinzu kommen Aufwände für die Einbindung in bestehende Systeme, laufende Aktualisierungen und Anpassungen.

Hier setzt die WEBSALE App-Lösung an. „Ziel unserer Entwicklung war es, eine branchenübergreifende App zu schaffen, die bereits alle gängigen Funktionen mitbringt, sich nahtlos an den Onlineshop anbinden lässt und keine großen Individualprogrammierungen erfordert“, erklärt Gudrun Klinger, Vertriebsleiterin bei der WEBSALE AG. „So konnten wir die Kosten auf ca. 10 bis 25 Prozent einer vergleichbaren, individuell programmierten App reduzieren.“ Damit wurde die Shopping App auch für Allzweck interessant, erinnert sich Andreas Klee, Geschäftsführer bei b+d-Allzweck-Sportartikel: „Wir hatten schon länger nach einem Einstieg in den App-Commerce gesucht, bei dem sich der Aufwand rechnet. Als unser Agenturpartner onlinedesign.eu uns im Oktober 2018 zu dem ‚E-Commerce Day‘ der WEBSALE AG einlud, wurde in einem Vortrag die Bedeutung von App-Lösungen vorgestellt – also beschlossen wir, damit erste Erfahrungen in dem Bereich zu sammeln.“

Blitzstart für die „Mobile First“-Strategie

Vom Projektstart Anfang Dezember 2018 vergingen über den Jahreswechsel keine zwei Monate bis zum Go-Live der App Ende Januar 2019. „Die schnelle Umsetzung und volle Integration mit unserem Onlineshop waren für uns wichtige Erfolgskriterien“, so Allzweck-Projektleiter Daniel Bersch. Um die App auch zu einem erfolgreichen Point of Sale zu machen, ließ Allzweck das neue Mobile-Shopping-Erlebnis intensiv über seine eigenen Kanäle bewerben, etwa mit einer eigenen Landingpage und Filmanimationen, Newsletter und Social-Media-Aktivitäten.
„Wir haben ganz gezielt Mehrwerte für die Allzweck-Kunden geschaffen, etwa mit einem App-exklusiven Gutschein“, erläutert Silvia Sperlich, die als Projektleiterin beim langjährigen WEBSALE Partner online design Werbung & Medien GmbH die Mobile-Commerce-Strategie ausgearbeitet hat. „Auf diese Weise schaffen wir eine hohe Aufmerksamkeit und erhöhen auch langfristig die Kundenbindung.“

Im nächsten Schritt sind weitere Marketing-Kampagnen und App-Promotion-Aktionen geplant, zum Beispiel mit eigenen Kategorien im Shop, die nur über die App zugänglich sind.

Optimale Darstellung des gesamten Shops im Responsive Design auf allen Endgeräten.

Kontakt
kontakt@websale.de
websale.de

Telefon: +49 911 - 63 221 -0
Fax: +49 911 - 63 221 -111

WEBSALE AG
Gutenstetter Str. 2
D-90449 Nürnberg