

## E-Commerce Roll-Out leichtgemacht: loadbee liefert Hersteller-Content direkt in die Onlineshops

Guter Marken-Content wirkt verkaufsfördernd oder andersherum: 67 Prozent der Konsumenten brechen den Einkaufsprozess sofort ab, wenn der Content nicht stimmt. So das Urteil der jüngst erschienenen Studie „Adobe Consumer Content Survey 2018“. Gerade in den Onlineshops, dort wo kein Verkaufsberater Endkunden informiert, ist die bestmögliche Produkt- und Markenpräsentation demnach entscheidend. Um diese händlerübergreifend zu gewährleisten, bietet loadbee Unternehmen, wie dem Hausgerätehersteller Bauknecht, eine IT-Plattform für Produktinformationen. Mit loadbee landen nachweislich bis zu 25 Prozent mehr Artikel im Warenkorb der Onlinehändler.



Jan Reichenberger

„Kein Konsument ist wie der andere: Den einen interessieren unsere Produktvideos, den anderen eher Produktdatenblätter. Daher ist es uns wichtig, über loadbee alle Konsumenten bei jedem unserer Händler mit vollumfänglicher Produktinformation zu erreichen. So findet jeder die Produktinformation, die er sucht“, erklärt Jan Reichenberger, Marketing Director Germanics bei Bauknecht. Das funktioniert in Deutschland so gut, dass das Unternehmen aus Stuttgart nach knapp 1,5 Jahren nun auch sukzessive seine Händler aus Österreich und der Schweiz über loadbee mit Premium-Content aus seiner Markenwelt versorgt.

### Im Moment der Kaufentscheidung 1,2 Millionen Mal vollumfängliche Informationen geliefert

Damit die Unternehmen ihren Premium-Content direkt in den Produktdetailseiten des Onlineshops anzeigen können, pflegen Händler lediglich per Copy&Paste einen mehrzeiligen Code in ihr Java-Script ein. Von da an fließen die vollumfänglichen Produktdaten in Echtzeit in den Shop. Sobald die Hersteller eine Änderung für ein Produkt veröffentlichen, wird diese in allen Shops der angebundenen Händler angezeigt.

Ein Win-Win für die Händler und Unternehmen, wie Bauknecht: Der Händler hat weniger Datenpflegeaufwand und immer die aktuellste Produktinformation in seinem Shop und Bauknecht erreicht die Endkunden im look&feel der Marke vollumfänglich. Das steigert nachweislich die Kaufwahrscheinlichkeit. So hat Bauknecht innerhalb von knapp 1,5 Jahren über sein Händlernetzwerk 1,2 Millionen Mal im Moment der Kaufentscheidung Endkunden mit seinen vollumfänglichen Marken- und Produktbotschaften erreicht. „Wir begrüßen es natürlich, wenn unsere Marketing-Materialien wie Videos und andere Visualisierungen online beim Händler stattfinden. Die Einbindung dieser Produktinformation war früher für Händler nicht immer einfach. Da schafft die loadbee Plattform Abhilfe“, erklärt Jan Reichenberger.

### Bis zu 25 Prozent Conversion Rate Uplift

„Wir haben im CE bereits Conversion Rate Uplifts von bis zu 25 Prozent nachgewiesen. Das bedeutet: Kommen die Produktinformationen über uns in den Händlershop, landen 12.500 Produkte im Warenkorb, ohne unsere Plattform gerade mal 10.000“, erklärt loadbee Pressesprecher Marc Mombauer.



Marc Mombauer

Der gesteigerte Abverkauf hat mehrere Gründe: Die Darstellung von Content direkt von der Marke wird im Händler-Shop vom Endkunden nachweislich als glaubwürdiger eingestuft. Darüber hinaus springt ein vollumfänglich informierter Endkunde seltener aus den Händlershop ab, um auf anderen Seiten weitere Produktinformationen zu suchen oder andersherum: Bei vollumfänglich informierten Endkunden ist die Kaufwahrscheinlichkeit höher. Ein Umstand der Händler und Marke gleichermaßen freut.

Die IT-Plattform hat für Unternehmen wie Bauknecht aber noch einen weiteren wichtigen Benefit: Sie erleichtert Marken den Roll-Out, weil sie beliebig skalierbar ist. „Für die Plattform ist es unerheblich, ob sie 100 oder 100.000 Händler und Marken hostet, oder 100 statt 10 Sprachen. Das macht sie so mächtig. Wir haben Marken, die über uns ihre Händler in Europa, Nordamerika und Russland mit Produktdaten beliefern“, sagt Marc Mombauer von loadbee. Mittlerweile sorgt loadbee bei Händlern und Unternehmen weltweit für mehr Abverkäufe. Denn die IT-Plattform verteilt den Marken Content Stand heute in rund 40 Sprachen rund um den Erdball.



## Über loadbee

Die loadbee GmbH wurde im Februar 2013 gegründet und ist ein Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Echterdingen, direkt am Flughafen Stuttgart. Kernprodukt der loadbee Produktfamilie ist die gleichnamige cloudbasierte IT-Plattform für Content Syndication zur kanalübergreifenden Verteilung von kaufentscheidenden Produktinformationen an alle POS und auf alle digitalen Endgeräte.

Die Produkte von loadbee sind weltweit im Einsatz und werden in Deutschland konzipiert und programmiert. Wir arbeiten eng mit Industrie und Handel zusammen, um eine höchsteffiziente Einsetzbarkeit der Produkte für unsere Kunden am Markt zu garantieren.

Die Idee von loadbee den Endkunden an jedem Punkt seiner Kaufentscheidung mit aktuellen und besten Informationen zu versorgen, ist unser Antrieb. Negative Käuferlebnisse durch fehlende Produktinformationen waren gestern.

Weitere Informationen über loadbee finden Sie unter: [www.loadbee.com](http://www.loadbee.com)



**Pressekontakt:**

Marc Mombauer  
PR & Marketing Manager  
Tel.: +49 711 914 017 51  
E-Mail: [marc.mombauer@loadbee.com](mailto:marc.mombauer@loadbee.com)



Besuchen Sie uns vom 03. bis 04. Juli 2018 auf der K5 Future Retail Conference in Berlin an Stand 47.

