

Eisenwarenmesse: loadbee Veranstaltung für E/D/E Lieferanten und Podiumsdiskussion vor Fachpublikum

IT-Plattform für Produktinformationen fokussiert Werkzeugbranche

In der Consumer Electronics und Sport/Outdoor Branche ist die IT-Plattform loadbee bereits etabliert. Jetzt rückt verstärkt die Werkzeugbranche in den Mittelpunkt. Auf der Eisenwarenmesse in Köln referierten die Echterdingen zum Thema „Mit loadbee Abverkäufe steigern“ vor E/D/E Lieferanten. Ein weiteres Forum bot die Diskussionsrunde am Stand von „Krebs-Consulting“ mit Stefan Seck (CEO, Rothhaas GmbH), Hendrik Sassmann (Geschäftsführer, Toolineo GmbH) und Matthias Krebs (CEO, Krebs-Consulting).

Konferenzzentrum Ost, Raum 3. Der Einladung von Toolineo und loadbee folgten mehr als 30 Teilnehmer aus der Werkzeugbranche. In einem kurzweiligen Vortrag zeigte Felix Bühner, Teamlead Sales loadbee, wie Hersteller sicherstellen, dass ihre vollumfänglichen Produktinformationen – Texte, Bilder, Videos und mehr – effizient über alle Handelspartner hinweg den Endkunden erreichen. Im Onlineshop, im Ladenlokal oder in der App und stets aktuell, sorgt dieser Premium Content der Hersteller für einen wichtigen Wettbewerbsvorteil. Denn er beantwortet selbst im Händlershop die essentielle Frage: „Was sagt der Hersteller als beste Quelle zum Artikel?“ Die Beantwortung dieser Frage führt beim Endkunden nachweislich zu einer erhöhten Kaufwahrscheinlichkeit: Um bis zu 25 Prozent steigt der Abverkauf der Produkte. Die Verteilung dieses Hersteller Contents in die Händler-Onlineshops übernimmt die loadbee IT-Plattform für Produktinformationen. Hersteller und Händler registrieren sich einmalig und schon werden die Produktinformationen direkt in die Produktdetailseiten der Händler ausgespielt.

Diskussionsrunde „Digitalisierung der Werkzeugbranche“ gut besucht und auf youtube verfügbar

Boulevard, Stand A011. Das Symposium zum weiten Feld der Digitalisierung dauerte knapp 30 Minuten. Das Fazit von Stefan Seck, Felix Bühner und Hendrik Sassmann: Die nötige Offenheit gegenüber E-Commerce-Themen gepaart mit dem Wissen um die eigene Zielgruppe sind Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Nutzung der verschiedenen Vertriebskanäle. „Die Veranstaltungen mit unserem Partner E/D/E waren ein voller Erfolg. Ein E/D/E Lieferant hat auch schon den 1. Vertrag unterzeichnet. So kann es gerne weitergehen“, resümiert Marc Mombauer, Pressesprecher loadbee.

Hier finden Sie das Video zum Symposium: [„Digitalisierung der Werkzeugbranche“](#)



Pressekontakt:

Marc Mombauer

PR & Marketing Manager

Tel.: +49 711 914 017 51

E-Mail: marc.mombauer@loadbee.com

