

## **Viking Footwear erleichtert Händlern Dateneinpflege** ***Noch mehr Service vom norwegischen Schuhspezialisten***

Viking Footwear ist stets bemüht seinen Kunden und den Endverbrauchern beste Qualität sowie höchste Service Standards zu bieten und wendet diesen Grundsatz nicht nur bei seinen Produkten an. Bereits Anfang 2016 ging der norwegische Spezialist für Outdoorschuhe neue Wege im Vertriebsbereich und ermöglicht seither seinen Geschäftspartnern die komfortable Lösung, über ein B2B System 24 Stunden und sieben Tage die Woche eine schnelle Einsicht in Verfügbarkeiten von Produkten oder jeweiligen Farben zu bekommen und Bestellungen jederzeit tätigen zu können.

2017 geht das Unternehmen noch einen Schritt weiter und möchte den Händlern nun auch das Einpflegen von Produktinformationen erleichtern. Hierfür startet Viking im April eine Zusammenarbeit mit dem Technologieunternehmen loadbee GmbH, dessen Kernprodukt die gleichnamige, cloudbasierte Content Syndication Plattform zur kanalübergreifenden Verteilung von kaufentscheidenden Produktinformationen an alle POS und auf alle digitalen Endgeräte ist.

Für Händler bedeutet dies, dass sie zukünftig nur noch Basisdaten wie Preis, Größen oder Artikelnummer einpflegen müssen. Ausführlichen Produktinformationen, Videos oder Bilder werden direkt von Viking geliefert und müssen nicht mehr mühsam eingegeben werden.

Aktualisierungen zu Produkten oder ggf. Ergänzungen (Testergebnisse, Awards, etc.) werden in Echtzeit beim Händler integriert und sind sofort im Onlineshop sichtbar. Und das Beste daran ist, dass sich Händler für diesen Service lediglich bei loadbee registrieren müssen.

2013 gegründet, bietet loadbee diesen Dienst bereits seit einiger Zeit Marken wie Miele, Philips, JVC Kenwood oder Kärcher und wagte erst im vergangenen Herbst den Schritt in den Sport- und Outdoorbereich. Als eines der ersten Unternehmen der Outdoor-Branche ermöglicht Viking Footwear nun auch seinen Kunden diese Serviceleistung nutzen zu können.

### **Vorteile für Händler:**

- Verhinderung von Kaufabbrüchen
- Erhöhung der Verweildauer in Ihrem Shop
- Senkung der Retourenquote
- Steigerung der Kundenbindung
- Aktuellste Produktinformationen
- Keine Formatprobleme