

Bayerische Schmankerl flutschen in den Warenkorb

Wer kennt nicht das Problem, schnell noch für jemanden ein passendes Geschenk zu finden. Gerade hierfür ist das Internet prädestiniert. Wichtig ist jedoch, dass das Geschenk schnell ausgewählt und bequem bestellt werden kann.

Schmankerlkörbe.de hat durch eine neuartige Systemarchitektur Stärken von Content-Management, Onlineshop und E-Mail Marketing zu einer schlagkräftigen Marketing- und Vertriebsplattform vereint.

Bayerische Schmankerl im Internet

Ziel des Projekts ist es gewesen den regionalen Vertrieb von bayerischen Spezialitäten und ausgefallenen Geschenkkörben einem größeren Kundenkreis zu öffnen. Nach Tests verschiedener Insellösungen entschied man sich für eine ganzheitliche Web-Business-Architektur mit den Bausteinen Online Shop, Content-Management-System (CMS) und E-Mail Marketing. Alle drei Komponenten sind einfach per Browser und ohne Programmierkenntnisse nutzbar. Das Management von Benutzerrechten, Produkt- und Kundendaten erfolgt in einem zentralen System.

Der Dialog mit Kunden läuft online

Die Kommunikation mit den Kunden von Schmankerlkörbe.de läuft primär über die Website. Dort sind Adressformulare für Bestellung, Newsletter-Abonnement, Rückrufservice sowie für die Teilnahme an Gewinnspielen integriert. Die Inhalte der Website werden per CMS aktuell gehalten - intuitiv und per Browser über eine sichere Administrationsschnittstelle. Mit dem gleichen CMS werden auch Newsletter erstellt. Dazu gibt es verschiedene Templates, die durch den Softwarepartner realisiert und geliefert wurden. Automatisch werden Text- und HTML-Versionen des Newsletters erstellt.

Zentrale Datenhaltung für Onlineshop und E-Mail-Newsletter

Bestellungen von Kunden und Adressen für Newsletter werden in einer zentralen Datenbank verwaltet. Anders als beim Einsatz von Softwarebausteinen verschiedener Hersteller mit verteilter Datenhaltung entfällt hier jeglicher Konsolidierungsaufwand. Dubletten erkennt das System bereits an der Quelle und bereinigt sie. Diese Technik erspart den Aufwand für den Datenimport aus verschiedenen Quellen und die damit verbundene Konsolidierung.

Von Kunden eingegebene Bestelldaten sind strukturiert und damit maschinell weiter nutzbar. So werden automatisiert Rechnungen und Paketaufkleber im PDF-Format erstellt. Ferner benachrichtigt das System Kunden automatisch über alle Bestellschritte wie zum Beispiel den geplanten Liefertermin. Gerade beim Geschenkkorb ist das wichtig.

Der Newsletter ist der beste Verkäufer

Mit dem Baustein E-Mail Marketing werden Kunden über aktuelle, jahreszeitlich wechselnde Angebote -selbstverständlich nach den Regeln des Permission Marketing informiert. Neben dem üblichen Linktracking für die Erfolgskontrolle unserer

Kampagnen, bietet die eingesetzte Softwarelösung direkte Bestellwege zu speziellen Angeboten in den Shop. Der Newsletterversand ist bereits nach den ersten Kampagnen wichtigster Promoter für eine offensive Vermarktung der Schmankerlkörbe Produkte.

Vor der Investitionsentscheidung wurden die Kosten einer Inhouse-Lösung grob durchgerechnet. Hardware und Softwarelizenzen erfordern –je nach Produkten und Systemgröße –Anfangsinvestitionen im deutlich fünfstelligen Bereich. Darin sind die Neugestaltung von Website und Newsletter-Templates sowie die Inhouse-Betriebskosten noch nicht enthalten. Die gewählte ASP-Lösung enthielt ein Einsparpotenzial von etwa 65% - im Vergleich der obigen Anfangsinvestitionen - mit kompletter Neugestaltung von Website und Newsletter-Templates.

Erfolgsfaktor One-Click-Shopping

Wesentliche Erfolgsfaktoren für das Projekt sind einfache Bestellwege für die Schmankerl-Kunden im Internet-Shop. Stammkunden kaufen mit E-Mail-Adresse und Passwort ein (One-Click-Shopping). Bestell- und Adressdaten sind in einer zentralen Datenbank gesichert gespeichert und offen für eine automatisierte Weiterverarbeitung im Marketing-Umfeld. Ein spezielles Highlight ist die Möglichkeit, Webseiten so zu personalisieren, dass der Interessent welcher über einen Web-Newsletter auf die Shop-Seite kommt, nur noch auf Bestellen zu klicken braucht. Sämtliche notwendigen Daten für die Zahlungstransaktion können seinem Profil entnommen werden.

Kurzprofil SC-Networks GmbH

Als eines der ersten Unternehmen hat es SC-Networks geschafft, die Stärken aus verschiedenen webbasierten Marketing- und Vertriebslösungen miteinander zu kombinieren um die Kundengewinnung und Bindung erheblich zu erleichtern. Ein modulares Leistungsspektrum rundet das Portfolio ab. Namhafte Firmen wie IDS Scheer, Jenoptik Laser Systeme, HeidelbergCement, Salamon, Exel und die Werbeagentur GFB&Partner vertrauen bereits auf die Lösungen und Beratungsleistungen der SC-Networks GmbH.

Autor

Tobias Kuen

kuen@sc-networks.com

SC-Networks GmbH

Im Thal 2

D-82377 Penzberg

Tel. +49 (0)8856 / 939200

www.sc-networks.com