



Case Study

CERAMIN[®]



Optimierung & strategische Begleitung von CERAMIN®

Ausgangssituation:

Als mittelständisches Familienunternehmen denkt Classen nachhaltig und verantwortungsbewusst im Bezug zum Umgang mit Ressourcen. Von der Rohstoffbeschaffung, über die Produktion bis zum Recycling. Das ständige Wissen um die Wünsche der Verbraucher haben die CLASSEN-Gruppe seit 1962 dorthin gebracht, wo das Unternehmen heute steht. So auch der Wunsch mit CERAMIN® eine neue Innovation auf den Markt zu bringen.

Problemstellung:

Die größte Herausforderung bestand darin, eine benutzerfreundliche und ansprechende Online-Präsenz zu schaffen, die den hohen Qualitätsansprüchen des Unternehmens entspricht.

Lösung:

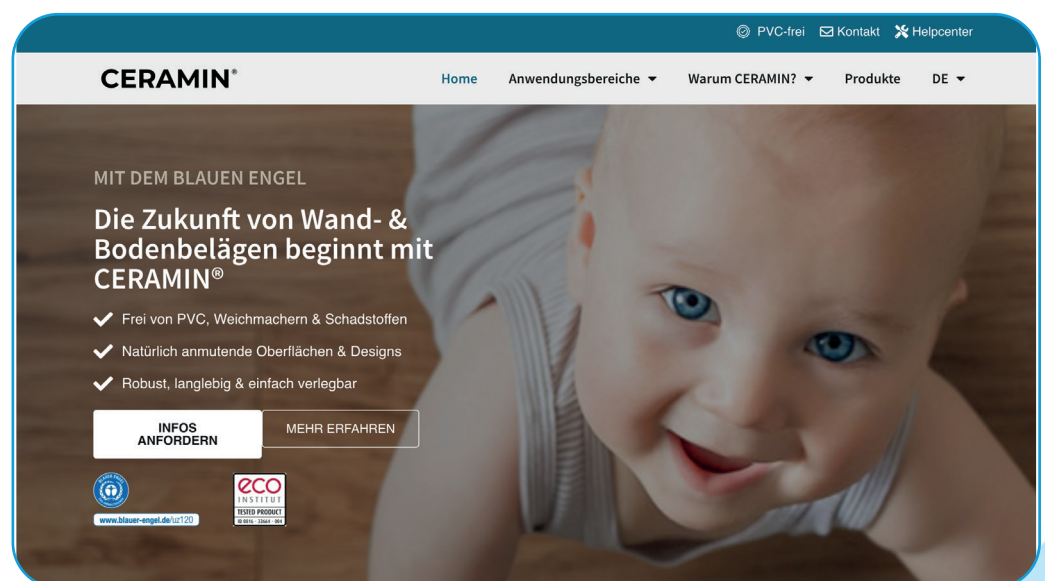
Auf Basis der gestellten Vorgaben haben wir das strategische Grundgerüst geliefert und eine auffindbare und reichweitenstarke sowie konvertierende Landingpage inklusive Funnelstrategien aufgebaut. Wir begleiten den Kunden im Bereich des digitalen Marketings und der Customer Journey ganzheitlich.

Erfolg:

Nach dem Livegang konnte die Kundenbasis verbessert und die Konversion gesteigert werden. Auch der Umsatz steigt seit Start des Projekts konstant. Die verschiedenen erstellten User Journeys liefern dem Kunden viel Zuspruch und positives Feedback

Zudem konnte CERAMIN durch die Erweiterung klare Kommunikation der Produktinnovation auf größere Zielgruppe zugreifen und so seine Marktposition stärken.

Weitere Infos unter:
www.ceramin.de



Läuft bei uns. Nämlich so:

- 1 Umfangreiche Analyse**
Wir analysieren die Prozesse der Seite auf mögliche Chancen und Möglichkeiten. Dazu schauen wir uns Distributionskanäle und analysieren die gesamte User Journey. Dazu nehmen wir die Site (den Shop) genau unter die Lupe und pflanzen notwendige Werkzeuge ein.
- 2 Maßnahmen aufstellen**
Auf Basis der Datenanalyse erstellen wir passgenaue Maßnahmen und gießen diese in eine Strategie und priorisieren die Maßnahmen.
- 3 Wireframing, Prototyping, Screendesign**
Auf Basis der gesteckten Ziele konzipieren und gestalten wir gemeinsam Landingpages, Customer Journeys. Also ein Augenschmaus für Auge, Ohren und Hand.
- 4 Prozesse automatisieren**
Gemeinsam eruieren wir Prozesse die wir automatisieren können. Nachvollziehbar und komplett wertvoll entlang der gesamten Prozesskette.

Referenzen



Kundenstimmen

David hat einerseits Workshops und andererseits eine Vollumfängliche Beratung (von der Erstellung von Hypothesen, bis zur Kontrolle und Ableitung von Tests und deren Ergebnissen) bei uns inne. Hierdurch haben wir mit ihm eine steile Lernkurve. Wir sind durchweg sehr zufrieden und werden diese Kooperation auch nach einem Jahr noch fortführen.

**Philipp Löw-Albrecht,
GelbeSeiten**

David schafft es mit Fachwissen und viel Erfahrung Themen zu vermitteln. Es gelingt ihm, das die Theorie Inhalte nicht langweilig werden und kann mit praktischen Tipps auch konkrete Anwendungsbeispiele geben.

**Thomas Weber
XOVI GmbH**