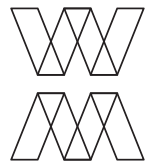




Case Study



WANDMAGIE



Erstellung, Optimierung & strategische Begleitung von WANDMAGIE

Ausgangssituation:

Die FLYERALARM GmbH ist einer der größten Online Druckereien und eCommerce Unternehmen Europas. Der Kundenauftrag ist es, ein Online Shop für Wandkalender und Wandbildern im B2C Segment zu platzieren. Dazu gehört das Abbilden eines einfach zu nutzenden Konfigurators um so eigene Bilder an die Druckmaschine zu übertragen.

Problemstellung:

Die größte Herausforderung bestand darin, eine benutzerfreundliche und ansprechende Online-Präsenz zu schaffen, die den hohen Qualitätsansprüchen des Unternehmens entspricht. Zudem sollte der Shop die Möglichkeit bieten, eigene Fotos auf Leinwand oder Wandkalendern zu gestalten und diese prozessoptimiert und einfach zu kaufen.

Lösung:

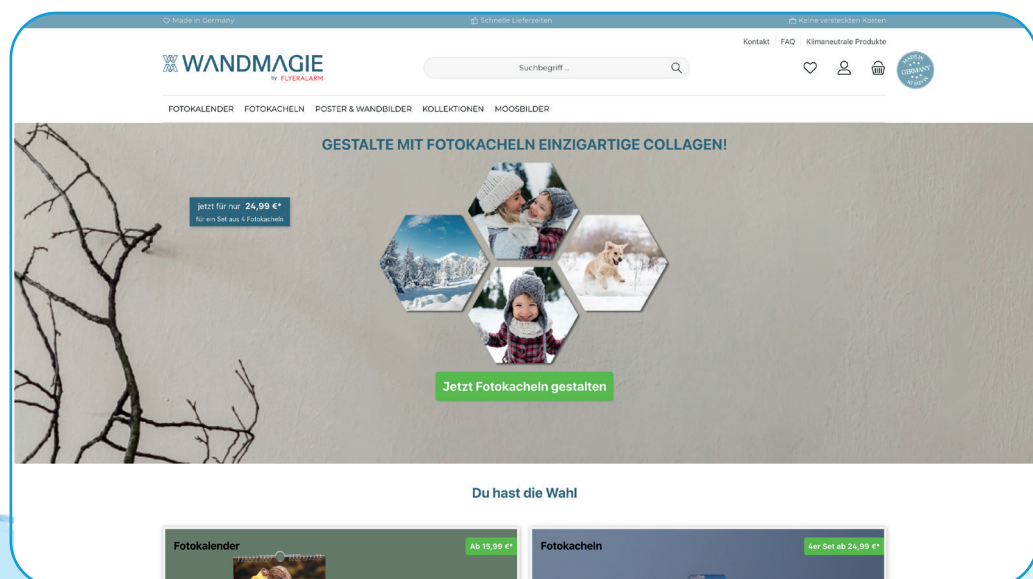
Auf Basis der Vorgaben haben wir einen zielgruppenorientierten, benutzerfreundlichen und ansprechenden Shop entwickelt, der die Produkte des Unternehmens in einer übersichtlichen und ansprechenden Art präsentiert. Durch die Implementierung des leistungsstarken Shopware 6 Software konnte mittels API's der Druckprozess der Fotos auf Leinwand etabliert werden.

Zudem wurde auf Basis der Daten eine direkte Conversion Optimierung betrieben, sodass wir in den ersten Tagen des Live Gangs direkte Uplifts erzeugen konnten. Ein zuverlässiger und verbesserter Checkout erzeugte ebenfalls deutlichen Zuwachs an Konversionen. Unsere zusätzliche Aufgabe bestand darin, verschiedene Distributionskanäle für höhere Reichweite zu etablieren. Dazu gehörten Google Anzeigen, SEO und Affiliate Marketing. Auch hier konnten wir sehr gute Positionierungen und Conversions erzeugen.

Erfolg:

Nach dem Livegang konnte die Kundenbasis gesteigert werden und auch der Umsatz steigt seit Start des Projekts konstant. Der Shop erhielt viel positives Feedback von Kunden, die die benutzerfreundliche und ansprechende Gestaltung sowie der leistungsstarke Konfigurator wurde gelobt. Zudem konnte FLYERALARM durch die Erweiterung seines Angebots auf eine größere Zielgruppe zugreifen und so seine Marktposition stärken.

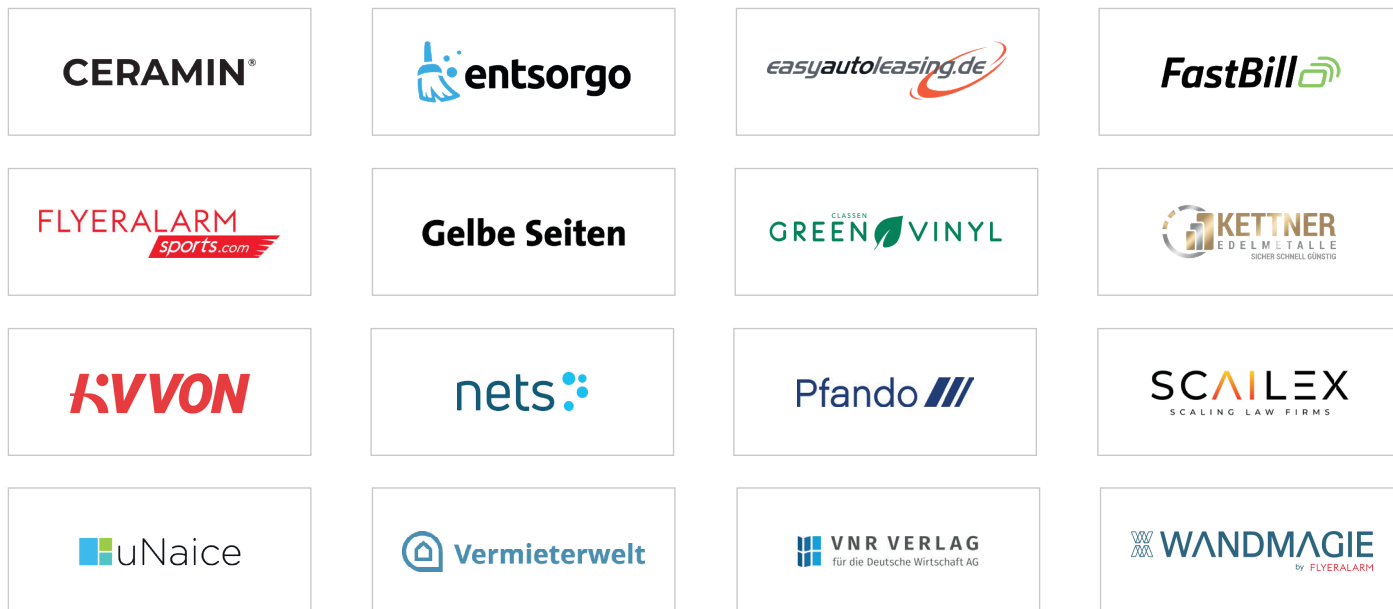
Weitere Infos unter:
www.wandmagie.de



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