

Fallstudie: Electricshopping.com

Führender UK Ecommerce-Shop erzielt elektrisierende Ergebnisse mit der
Treepodia Smart-Video-Plattform



Wer?

ElectricShopping.com

- Mehr als 35 Jahre Branchenerfahrung
- Direktverkauf von Haushaltsgeräten an Kunden in UK und Europa
- Unschlagbare Preise, schnelle Lieferung und volle Garantie auf alle Geräte

Was?

Anschluss an die Treepodia Smart-Video-Plattform im Juni 2009 für mehr als 3.600 Produkte.

Ergebnis:

Im Durchschnitt steigerte sich bei den Produkten mit Videos die Konversionsrate um etwa 75%.

Hintergrund-Infos

über Electricshopping.com

Electricshopping.com hat mehr als 35 Jahre Branchenerfahrung und ist einer der führenden Onlinehändler für Haushaltsgeräte in UK. Aufgrund der langjährigen Beziehungen zu den Lieferanten garantiert Electricshopping.com die bestmögliche Produktqualität zu sehr günstigen Preisen, sichere Zahlungssysteme und zuverlässige, schnelle Lieferungen.



Nutzen Sie Treepodia-Produktvideos auf Ihren Produktdetailseiten!

Der Bedarf

Als Onlinehändler in einer sehr wettbewerbsträchtigen Industrie ist es besonders wichtig, Besucher möglichst als Kunden zu gewinnen, wenn sie den Shop besuchen. Rob Levy, Geschäftsführer von Electricshopping.com, drückt es so aus: "In unserem engen Markt ist es ein kostenintensives Unterfangen, Traffic auf der Website zu generieren, daher müssen wir sicherstellen, dass Kunden, die unsere Website besuchen, dort auch bleiben und konvertieren."

Produktvideos haben sich als ein effektives Hilfsmittel zur Kundenbindung und Konversionssteigerung etabliert, aber Videos können sich, wie Levy aus vorangegangenen Versuchen erfahren hat, als ein zeit- und kostenintensives Abenteuer herausstellen.

"Vorher hatten wir nur Inhouse produzierte Videos für einen kleinen Teil unseres Sortiments", stellt Levy fest. "Aber wir konnten sie einfach nicht schnell genug produzieren. Ausserdem hatten wir keine Möglichkeit, die Performance der Videos zu messen und wussten nicht ob, und wenn ja, welcher Erfolg sich für unser Geschäft ergab."

Aufgrund der Erkenntnis, größere Teile des Sortiments abdecken zu wollen und dabei aussagekräftige Messungen durchführen zu können, suchte Levy nach einer kosteneffektiven Lösung. Er fand sie in Treepodias Smart-Video-Plattform.

Wir sind nun in der Lage, tollen visuellen und informativen Inhalt zu bieten, der unseren Kunden bei ihren Kaufentscheidungen hilft und Vertrauen in uns als Anbieter schafft.

Die Lösung

Treepodias Smart-Video-Plattform

Electricshopping.com nutzt Treepodia seit Juni 2009 als Media-Gateway für eine Kombination aus den von Treepodia automatisch generierten Videos, voll produzierten Videos sowie eigenerstellten Videos.

Mit Treepodia kann Electricshopping.com nun für beliebig viele Produkte auf der Site schnell und kostengünstig Videos aus den vorhandenen Bildern, Marketingtexten und -Regeln, User-Bewertungen usw. erstellen.

Das Ergebnis

Nach Integration der Treepodia Smart-Video-Plattform im Juni 2009 konnte Electricshopping.com einen starken Anstieg der Konversionsraten von Kunden, die Produktvideos anschauen, registrieren - im Durchschnitt um 75% und bis hin zu 200% für einige Produkte.

"Treepodias automatische Produktvideos helfen uns enorm", kommentiert Levy. "Wir sind nun in der Lage, tollen visuellen und informativen Inhalt zu bieten, der unseren Kunden bei ihren Kaufentscheidungen hilft und Vertrauen in uns als Anbieter schafft. Außerdem bringen die Videos mehr Traffic auf unsere Site, da Treepodia die Videos automatisch nach Video-Sharing Portalen wie Youtube, Vimeo und weiteren lädt."

Dank der eingebauten A/B-Test-Funktionalität der Treepodia Smart-Video-Plattform und den Analysetools kann Electricshopping.com nun genau feststellen, welche Videoversion für welches Produkt am besten konvertiert und wie hoch der Beitrag jedes einzelnen Videos zur Steigerung der Konversionsrate ist.

Wie Levy sagt, "Durch die A/B-Tests und Performance-Messungen, die Treepodia bereitstellt, können wir nun genau sehen, wie viele Kunden einzelne Produktdetailseiten anklicken, ob sie das Video anschauen und ob sie das Produkt kaufen. Und wir sehen definitiv eine höhere Konversionsrate bei den Kunden, die Videos anschauen."

