

Fallstudie

Profibag.de Deutsches Traditionsunternehmen im Lederwarenhandel steigert durch Videos die Conversion Rate um 50%



Das Unternehmen:

Profibag.de

- Renommierter Lederwarenhandel gegründet 1890
- Online seit 2001
- Setzt auf Qualitätsprodukte, Fachkompetenz, Service und Preisleistung

Das Projekt:

Implementierung der Smart Videoplattform von Treepodia im Oktober 2009

Das Ergebnis:

Steigerung der Conversion Rates um 50%

Hintergrund:

zu Profibag.de

Gegründet 1890 blickt Profibag als Lederwarenfachhändler auf eine lange Tradition zurück. Unter dem ehrgeizigen Motto "Ihr guter Geschmack ist unser Maßstab" steht Profibag für Service und Preisleistung.

Als Anbieter von Portemonnaies, Reisetaschen und Accessoires wagte der europäische Mittelständler Profibag bereits 2001 den ersten Schritt in e-Commerce. Der komplett neu überarbeitete Online-Shop Profibag.de soll pünktlich zum 120-jährigen Firmenjubiläum noch dieses Jahr eröffnet werden.



Add Treepodia to your product pages.
See results immediately.

info@treepodia.com

www.treepodia.com

www.profibag.de

Die Anforderungen

Als modernes kundenorientiertes Unternehmen ist man bei Profibag stets bemüht, das Einkaufserlebnis der Besucher weiter zu optimieren und damit die Kundenbindung und Conversion Rates langfristig zu steigern. So fiel die Entscheidung für die Einführung von Produktvideos nicht schwer. Peter Röhner, Geschäftsführer bei Profibag, sagt dazu:

“Videos wecken nachweislich das Interesse der Kunden an einem Produkt und helfen ihnen bei ihrer Kaufentscheidung. Das wirkt sich natürlich positiv auf die Conversion Rates aus”

Nach Abwägung verschiedener Faktoren beauftragte Profibag Treepodia mit dem Projekt die Videolösung von Treepodia in den Online-Shop zu implementieren.

Angesichts des umfangreichen Sortiments und straffen Projektbudgets stellte sich die **kosteneffektive Smart Videoplattform** von Treepodia als perfekte Lösung für Profibag heraus.

Die Lösung

Treepodia Smart Videoplattform

Angesichts des umfangreichen Sortiments und straffen Projektbudgets stellte sich die kosteneffektive Smart Videoplattform von Treepodia als perfekte Lösung für Profibag heraus.

Ein einfaches Feed aus der Profibag-Datenbank versorgte Treepodia mit Marketinginformationen, Produktfotos, Texten und Kundenbewertungen, die dann sofort und vollautomatisch von intelligenten Algorithmen in mehrere Videoversionen für jedes Produkt im Online-Sortiment umgewandelt wurden.

Das Treepodia-System ist nicht nur kinderleicht in der Anwendung, sondern auch noch unschlagbar günstig - die Abrechnung basiert auf einem Cost-per-View-Modell mit ROI-Garantie.

Einen zusätzlichen Vorteil bietet das automatische A/B-Testmodul, das laufend die verschiedenen Videoversionen eines Produktes vergleicht und gegeneinander testet, um das jeweils umsatzstärkste Video zur Darstellung auswählen zu können. Das optimiert die Effizienz und die Conversion Rate.

Das Ergebnis

Tal Rubencyk, Geschäftsführer bei Treepodia, bringt es auf den Punkt:

“Eindimensionale Produktinformationen sind für den Internethandel von heute nicht mehr genug – Kunden erwarten mehr von ihrem Online-Shop. Mit anderen Worten: Videos sind die Zukunft im e-Commerce.”

Die Zahlen sprechen für sich: Seit Einführung der Treepodia Videoplattform konnte Profibag eine Steigerung der Conversion Rates von 50% für Produkte mit Video verbuchen.

Röhner geht davon aus, dass sich der positive Trend fortsetzen wird:

“Videos spielen bei der Modernisierung unseres Unternehmens eine entscheidende Rolle. Mit der Treepodia Smart Videoplattform ist unser Online-Shop bereit für weitere 120 Jahre Geschäftserfolg.”

