

FALLSTUDIE

hajk SCOUT & SPORT AG



Kunde hajk Scout & Sport AG
Projekt Relaunch Webshop
URL www.hajk.ch



KUNDENPROFIL.

Hajk ist ein Anbieter von Ausrüstung und Bekleidung für Outdoor-Aktivitäten. Schweizweit betreibt das Unternehmen zwei Offline-Shops, einen in Zürich und einen in Bern (hajk Scout & Sport) sowie den Markenshop «The North Face» in Zürich. Zudem bietet hajk Logistikdienstleistungen für Rega-Shop und VCS-Shop und bedient seine Kunden mit einem Online-Shop.

Dieser richtet sich an verschiedene Kundensegmente und überzeugt durch ein breites Sortiment an Produkten. Das Gesamtangebot zeichnet sich aus durch hochwertige Materialien, faire Preise und funktionelles Design.

Zahlen und Fakten per März 2011

hajk Scout & Sport AG

Umsatz	nicht bekannt
Mitarbeiter	45
Gründungsjahr der AG	1995
Filialen	2 hajk Shops, 1 North Face Store
Logistikpartner für	Rega-Shop, VCS-Boutique, CEVI, JUBLA usw.



VORGABEN.

AUSGANGSLAGE

Da der alte Webshop am Ende seines technologischen Lebenszyklus angelangt war, entschied hajk, die bestehende Plattform durch einen neuen Online Shop zu ersetzen.

Im Zuge dieses Wechsels wurde nicht nur eine neue technische Basis gesucht, sondern auch ein Weg, um die bestehende ERP-Lösung Navision in den Shop zu integrieren. Damit sollte der Online-Bestellprozess vereinfacht und somit die Verwaltung des Shops verbessert werden.

Neben prozessorientierten Zielen standen beim Relaunch auch Massnahmen im Zentrum, die die Userführung verbessern sollten. Damit beabsichtigte das Projektteam eine Erhöhung der Konversionsrate und eine gezieltere Ansprache der Kundengruppen.

Die einzelnen Massnahmen und Anforderungen wurden in gemeinsamen Workshops erarbeitet und besprochen.

ZIELSETZUNGEN

Zentrale Anforderungen des neuen Webshops waren:

- Steigerung des Umsatzes durch userzentriertes Design, das den Besucher bei seinen Bedürfnissen abholt und schnell zum Produkt führt.
- Verbesserung der Kundenbindung durch nützliche Zusatzinformationen
- Steigerung des Traffics und der Konversion durch verschiedene Promotions-Hilfsmittel wie Newsletter, Sales etc.
- Kosteneinsparung durch Vereinfachung der Shop-Administration
- Ressourceneinsparung und Reduktion von Eingabefehlern durch Anbindung des Shops an das ERP-System «Navision»
- Zentrale Stammdatenhaltung (Artikelnr., Bezeichnung, Preis, Rabatte, Verfügbarkeit
- Mehrsprachigkeit

UMSETZUNG.

ERFOLG DANK ZUSAMMENSPIEL DER MASSNAHMEN

Der Webshop von hajk ist ein gutes Beispiel dafür, dass man seine Zielgruppen auch ohne spektakuläre Funktionen wirkungsvoll ansprechen kann. Im Fall von hajk macht die Summe der einzelnen Massnahmen den Erfolg aus. Denn der Online Shop zeichnet sich durch viele kleine Details aus, die ineinander greifen und so zu einem attraktiven Einkaufserlebnis führen.

Der Shop wurde mit der Software Magento Commerce umgesetzt und auf die Kundenbedürfnisse angepasst.



VERBESSERTERTE KONVERSION DURCH ZIELGRUPPENRELEVANTE ZUGÄNGE.

Der Webshop weckt die Aufmerksamkeit der Besuchergruppen durch verschiedene «Reizthemen», die ihre Interessen ansprechen und prominent auf der Startseite positioniert sind. So führen eindeutig bezeichnete Kategorien den User schnell zum gesuchten Artikel. Ein weiterer Zugang arbeitet mit Themenwelten wie «Kinder», «Familie» oder «Trocken von Kopf bis Fuss» und holt so die Kunden bei ihren Bedürfnissen ab.



KLARE BESUCHERFÜHRUNG DURCH CALL-TO-ACTION-ELEMENTE.

Eine klare und konsistente grafische Sprache unterstützt den Kaufprozess. So sind alle «Call-to-Action-Elemente» wie etwa «Weiter», «in Warenkorb» in einem herausstechenden Gelb gestaltet, was die Orientierung erleichtert und den Besucher zügig durch den Bestellprozess leitet.



ZUSATZINFORMATIONEN FÖRDERN DIE KAUFENTSCHEIDUNG.

Nützliche Angaben zu Produkten und Outdoor-Themen wirken wie ein Einkaufsberater und unterstützen den Besucher bei der Produktwahl. Dazu zählen unter anderem Informationen über Schlafsäcke, Rucksacktragsysteme, Pflegetipps oder Angaben über Materialien.



FILTERFUNKTION HILFT BEI DER PRODUKTSUCHE.

Eine Sortierfunktion erlaubt dem Käufer, Produkte nach verschiedenen Kriterien zu suchen. So findet er schneller exakt jenes tProdukt, das seinen Wünschen entspricht.



CROSS-SELLING FUNKTIONEN ERHÖHEN DEN ABSATZ.

Je nach Produkt empfiehlt der Shop zusätzliche Artikel, die das Hauptprodukt sinnvoll ergänzen. Ein weiteres Highlight für den Besucher sind die Informationen über Artikel, die beim Kauf eines Produkts gratis mitgeliefert werden. Dass diese Angaben auch im Warenkorb angezeigt werden, erhöht die Kundenfreundlichkeit des Kaufprozesses. Dazu zählt auch die Information über die Lieferbarkeit der Produkte. Verschiedene Lieferstati (z.B. «ab Lager», «Bestand kritisch») zeigen dem Kunden, wie schnell er seine Bestellung erwarten kann.

Nur solange Vorrat.

Artikel-Nr.: 3633
Marke: Scarpa
Kollektion: Unisex

-50%

In den Warenkorb

Artikelnummer	Grösse	Preis/Stk.	Lieferbar/Ab	Stück	Betrag
3633.B	36.5	97.00	✓	0	0.00

RABATTSYSTEM.

Hajk hat im ERP-System umfangreiche Konditionen definiert, welche mit den Kunden vereinbarte Rabatte abbilden. Diese Rabatte stehen zudem in Abhängigkeit zueinander: So kann zum Beispiel „Rabattart 1“ nur gelten, wenn nicht bereits „Rabattart 2“ angewendet wurde. Da Magento die entsprechenden Konditionen nicht standardmässig abbilden kann, hat CS2 ein entsprechendes Preismodul programmiert, welches diese Anforderung abdeckt. So ist es nun möglich, dass auch die Rabattarten und Promotionen direkt aus dem ERP-System mit Magento synchronisiert werden. Nur shop-spezifische Rabatte, wie z. B. der Warenkorbrabatt, werden so noch in Magento gepflegt.

hajk like your way

Online Shop Einkaufsguide

Wanderschuhe

Wanderschuhe

149.00

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG FÜR MEHR TRAFFIC.

Eine suchmaschinenfreundliche Umsetzung des Shops sorgt für ein gutes Ranking und bringt potentielle Käufer in den Webshop. Dies wird auch durch inhaltliche Suchmaschinenoptimierung unterstützt wie relevante Suchwörter in den Title-Tags.

```

<xml:stylesheet type="text/css" href="..." />
<xml:import href="..." />
<xml:include href="..." />
<xml:id id="..." />
<xml:strip-space preserve="all" />
<xml:preserve-space preserve="all" />
<xml:macro name="..." />
<xml:attribute-set name="..." />
<xml:constant value="..." />
<xml:template match="*" pattern="..." />

```

UMFASSENDE IMPORT- UND EXPORT-FUNKTIONEN VEREINFACHEN DIE ADMINISTRATION.

Die Administrationsumgebung unterstützt die Shopbetreiber durch bidirektionale Schnittstellen, die die Pflege des Produktsortiments vereinfachen und so Ressourcen sparen. So werden alle Produkte aus dem ERP in den Shop eingelesen und die Bestellungen automatisch zurück in das ERP synchronisiert.



RESULTAT.

Die einzelnen Elemente der des Webshops fügen sich zu einem E-Commerce Plattform zusammen, welche dem Betreiber auf mehreren Ebenen einen Nutzen bringt.

1. Userführung durch klare Konversionspfade

Zielgruppenrelevante Zugänge, Filterfunktionen und konsistente Call-to-Action Elemente führen den Besucher nahtlos zum Produkt und durch den Kaufprozess. Dies wird durch verlinkte Newsletter unterstützt.

2. Zusatzinfos unterstützen die Kaufentscheidung

Produktempfehlungen und Einkaufstipps machen den Besucher auf weitere Angebote aufmerksam und wirken als Cross-Selling-Werkzeug.

3. Effizienz dank Automatisierung

Automatische Synchronisation von Bestellungen, Adressen und Produktinformationen verringern den Administrationsaufwand, sparen Kosten und vereinfachen die Arbeitsprozesse. Zudem wird die Eingabe von Fehlern reduziert.

PROJEKTUMFANG

Konzept, Design, technische Umsetzung durch CS2.

Eingesetzte Software:

- Magento Commerce

PROJEKTTEAM

Projektteam Scout & Sport AG:

- Projektleitung: Verena Stegmann
- Marketing/Webshop-Betreuung: Fabienne Feuz

Team bei CS2:

- Projektleitung Shop: Alain Veuve
- technische Projektleitung: Andy Gunzenhauser
- Design: Roman Stalder

In der Septemбераusgabe 2010 hat das Magazin «anthrazit» den hajk Online-Shop zu einem der 100 nützlichsten Webshops der in der Schweiz erkoren. www.anthrazit.org

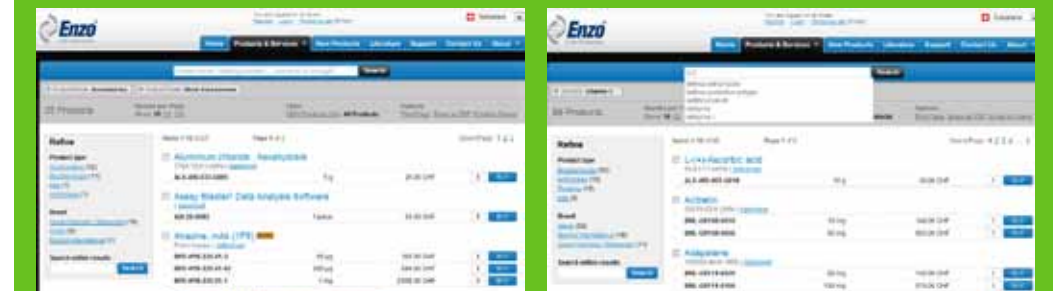
EINIGE UNSERER REFERENZEN.



NEUAUFTRITT FÜR DIE MARKE LINDT.

In Zusammenarbeit mit der Werbeagentur Drafftfcbi hat CS2 die neue Website von Lindt & Sprüngli entwickelt und umgesetzt. Als technische Grundlage diente das Open Source CMS TYPO3. Damit die Online Redakteure die komplexe Website leicht verwalten können, hat CS2 spezielle Plug-ins entwickelt, die einen zentralen Zugriff auf die Inhaltselemente erlauben.

www.lindt.com



INFOPLATTFORM UND WEBSHOP FÜR ENZO LIFE SCIENCES.

Enzo Life Sciences ist führender Anbieter von biochemischen Substanzen für die Forschung im Bereich Life Science und vereinigt unter sich die Marken ALEXIS Biochemicals und BIOMOL International. CS2 hat einen Webshop mit über 10'000 Produkten realisiert. Dank Faceted Browsing und einer intelligenten Suche findet der Käufer nach wenigen Klicks das gewünschte Produkt.

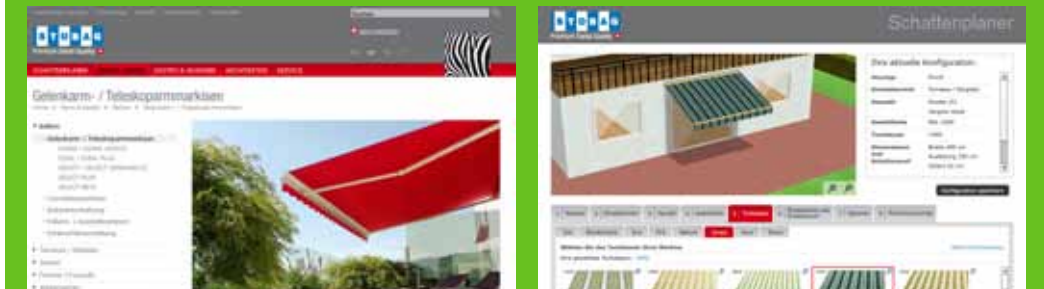
www.enzolifesciences.com



ONLINE SHOP FÜR SC BERN

Im Auftrag von Adcom Motion AG hat CS2 den Fanshop für den SC Bern umgesetzt. Der Shop wurde mit dem Shopsystem Magento umgesetzt. Eine bidirektionale Schnittstelle zum ERP-System sorgt dafür, dass die Produkte zentral im ERP verwaltet werden.

www.scbshop.ch



WEBSITE UND INTERAKTIVER SCHATTENPLANER FÜR STOBAG.

Für den Schweizer Hersteller von Storen und Wetterschutzsystemen STOBAG hat CS2 eine Website in einer Multi-Site-Installation realisiert. Der Internetauftritt vereint in sich mehrere Domains und Sprachversionen. Highlight ist ein interaktiver Schattenplaner, mit dem der User seinen eigenen Storen konfigurieren kann.

www.stobag.com

CS2 – IHR MAGENTO ENTERPRISE PARTNER.

Der Webshop von hajk wurde mit der extrem leistungsfähigen Software Magento umgesetzt. Diese Applikation bedient die Shopbetreiber mit einer Vielzahl von Funktionen, Marketingwerkzeugen und Auswertungsmöglichkeiten. Gleichzeitig verlangt sie aber umfangreiche Programmierkenntnisse, um all diese Vorteile effizient zu nutzen.

Deshalb hat die Entwicklungsfirma Varien ein Partnerprogramm lanciert, das zum Ziel hat, gemeinsam mit Web-Agenturen die Implementierung und Umsetzung von Magento-Webshops zu fördern.

Seit Anfang Februar 2010 nimmt auch CS2 an diesem Programm teil. Als einer von vier offiziellen Professional Partner in der Schweiz, verkauft und implementiert CS2 die Magento Enterprise Edition. Shopbetreiber finden bei uns einen umfassenden Service bei der Realisation und dem Betrieb des Online-Shops.

Kontaktieren Sie uns per Mail oder Telefon. Gerne vereinbaren wir mit Ihnen einen Termin, um Ihnen die Funktionen und Vorteile der Enterprise Edition zu präsentieren. Dabei können Sie auch unverbindlich die Einsatzmöglichkeiten für Ihr Unternehmen besprechen.

Ihr Ansprechpartner ist Armin Brunner:
E-Mail: armin.brunner@cs2.ch
Telefon: +41 61 333 22 22