

FALLSTUDIE STOBAG



Kunde STOBAG
Projekt Relaunch Website
URL www.stobag.ch



KUNDENPROFIL.

STOBAG produziert und vertreibt Sonnen- und Wetterschutzsysteme, die sich durch eine hochwertige Verarbeitung und Langlebigkeit auszeichnen. Zur Produktpalette gehören auch verschiedene Elektroantriebe, Steuerungen und Systeme für den Einbruchschutz.

Die Produkte werden international vertrieben; einerseits über Tochtergesellschaften in Österreich, Italien, Spanien, den USA und Brasilien. Andererseits über rund 35 Business Partner, die auf der ganzen Welt verteilt sind.

Zahlen und Fakten per November 2010

STOBAG

Mitarbeiter	700
Gründungsjahr	1964
Tochtergesellschaften	in Österreich, Italien, Spanien, Kanada, Brasilien
Businesspartner	35
Anzahl produzierte Storenca. 120 000 pro Jahr	



VORGABEN.

AUSGANGSLAGE

Die ursprüngliche Website wurde 2005 erstellt und seither featuremässig nur wenig weiterentwickelt.

Inhaltlich bildete die bestehende Website die Basis. Doch sollte der Neuauftritt durch Funktionen erweitert werden, die einerseits die Besucherzahlen erhöhen, andererseits aber auch eine effiziente Administration der verschiedenen Sprachen und Domains gewährleisten. Wichtig war auch die Möglichkeit, die Website markt- und sprachgetrennt bearbeiten zu können.

ZIELSETZUNGEN

Zentrales Ziel des Neuauftritts ist die Steigerung des Absatzes. Dies soll durch verschiedene Teilziele erreicht werden:

Generieren von Leads durch

- einen Schattenplaner, der dem Besucher verschiedene Produkte vorschlägt
- nützliche Informationen, die entscheidende Argumente für den Kauf eines STOBAG-Produkts liefern.
- diverse Funktionen, die den Besucher bei der Suche nach einem Fachhändler unterstützen

Hochwertiges Design spricht den Besucher an, spiegelt die hohe Qualität der Produkte wieder, und bestätigt seine Wahl für ein STOBAG-Produkt.

Besucherorientierte Inhalte führen zu einem befriedigenden Usererlebnis und steigern den Traffic.

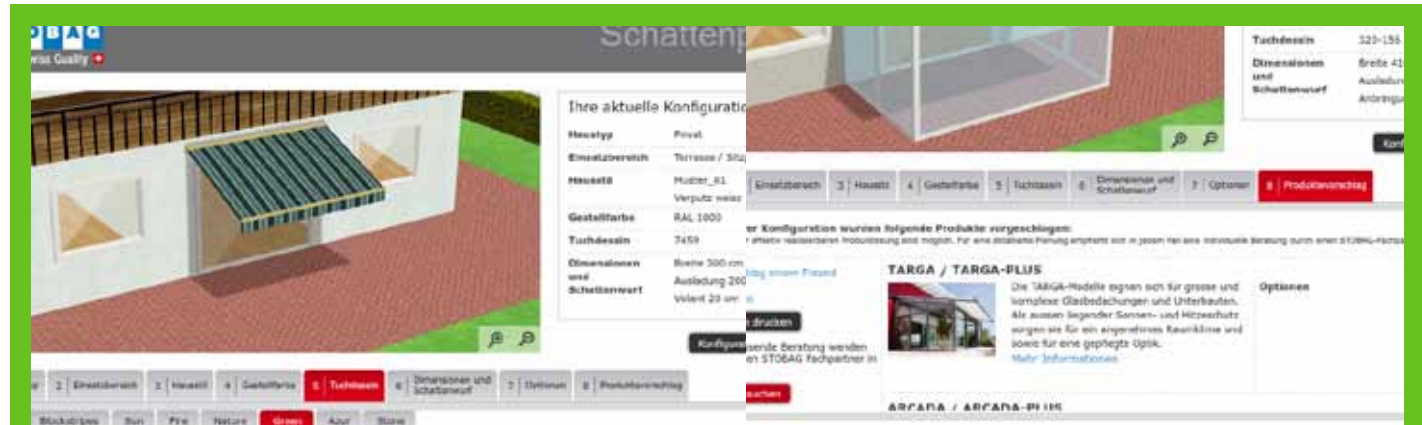
Zudem sollte die Website auch operative Ziele erfüllen wie Schonung der Ressourcen durch zentrale Datenverwaltung, Ausbaufähigkeit und Flexibilität.

Die Administrationsumgebung soll eine einfache Verwaltung der internationalen Marktausrichtung von STOBAG erlauben. Dazu zählt die effiziente Pflege verschiedener Märkte und Sprachen.

UMSETZUNG.

WEBSITE MIT INTERAKTIVEM SCHATTENPLANER

CS2 konzipierte, gestaltete und programmierte die Website inklusive interaktivem Schattenplaner. Um die Anzahl Leads zu erhöhen und ein attraktives Usererlebnis zu bieten, wurden folgende Lösungen umgesetzt:



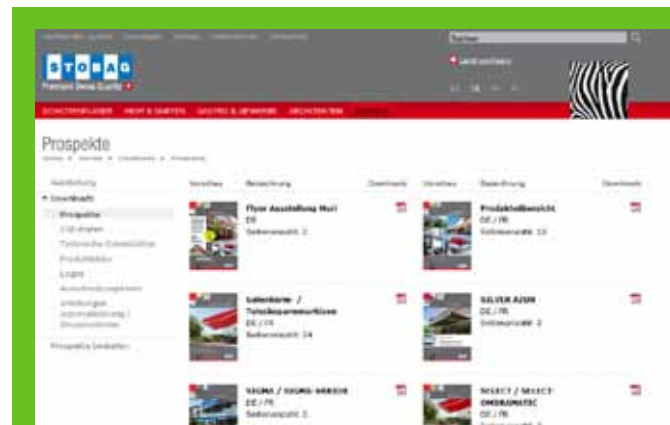
SCHATTENPLANER MIT PRODUKTVORSCHLÄGEN.

Ein wirkungsvolles Marketingwerkzeug ist der Schattenplaner, der den Besucher spielerisch mit den Produkten von STOBAG bekannt macht. In mehreren Schritten kann sich der Endkonsument sein individuelles Sonnenschutzsystem zusammenstellen. Dazu bietet ihm der Schattenplaner verschiedene Konfigurationseinstellungen, die einen möglichst realistischen Eindruck vermitteln. So kann er verschiedene Einsatzorte wählen, die Rahmenfarbe und die Tuchdesigns bestimmen sowie Breite, Ausladung und andere Eigenschaften des Sonnenschutzes einstellen. Sogar die Farbe der Hausfassade und die Bodenbeschaffenheit lassen sich wählen. Eine Animation simuliert den Schattenwurf seines Wunschprodukts, wobei sich verschiedene Ausrichtungen und Standorte des Hauses definieren lassen. Am Schluss liefert ihm der Schattenplaner drei passende Produktvorschläge und leitet ihn weiter zur Fachhändlersuche. Die Konfiguration lässt sich abspeichern und ausdrucken, so dass der Endkonsument sie beim Fachhändler als Vorlage verwenden kann.



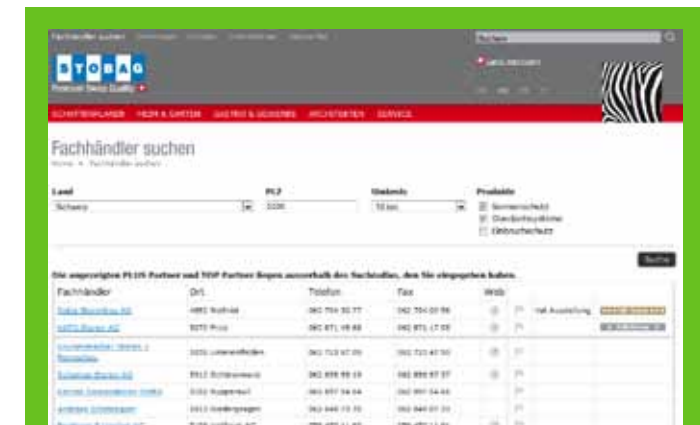
SCHATTENPLANNER ALS VERKAUFSWERKZEUG

Die vielfältigen Konfigurationsmöglichkeiten machen den Schattenplaner zum idealen Verkaufswerkzeug. Einerseits zeigt es dem Endkunden die diversen Möglichkeiten eines STOBAG Produktes. Andererseits kann der Fachhändler den Schattenplaner als Beratungswerkzeug benutzen und somit die Kaufentscheidung aktiv unterstützen. Und dies sowohl bei sich im Geschäft als auch vor Ort beim Kunden. Denn der Schattenplaner ist webbasiert und lässt sich somit überall abrufen.



BESUCHERRELEVANTE INHALTE WIRKEN VERKAUFSFÖRDERND.

Die Website bedient den Besucher mit vielen nützlichen Angaben zu Produkten und erlaubt ihm, Prospekte zu bestellen. Der Download von CAD-Daten, Produktbildern und Infos über die Ausstellungen runden das Informationsangebot ab.



FACHHÄNDLERSUCHE ALS VERKAUFSHILFE.

Eine ausführliche Fachhändlersuche unterstützt den Besucher bei der Suche nach dem geeigneten Lieferanten. Die Suche lässt sich über Produkte und Suchradius gezielt einschränken. Zudem erleichtern Detailinformationen über den Fachhändler die Wahl des Anbieters.



RESULTAT.

MARKETING- PLATTFORM FÜR MEHR LEADS

Die Website ist eine Multi-Site-Installation, die verschiedene Domains und Sprachen in einer Installation integriert. Der Auftritt verbindet verkaufs-fördernde Inhalte und einen interaktiven Schattenplaner mit zentraler Datenpflege und bietet STOBAG dadurch einen mehrfachen Nutzen:

1. Leads durch besucherrelevante Inhalte

Die Website bietet dem Besucher umfassende Informationen über den Einsatz und den Nutzen von Sonnen- und Wetterschutzsystemen. Dank zentraler Datenverwaltung können die Online-Redakteure die Inhalte einfach erweitern und für aktuelle Marketingaktionen anpassen.

2. Leads durch den Schattenplaner

Der Schattenplaner veranschaulicht die Eigenschaften eines STOBAG-Sonnenschutzsystems und vermittelt dem Besucher einen realistischen Eindruck, wie gut sein Wunschprodukt zum Haus oder der Wohnung passt. Verschiedene Funktionen (Link zu Fächhändlersuche) verankern den Markencharakter von STOBAG und bewerben die Produkte auf eine attraktive Weise.

3. Effiziente Arbeitsweise

Komfortable Administrationsfunktionen erlauben den Online-Reakteuren, die verschiedenen Domains und Sprachen zentral zu verwalten. Dies vermindert den Arbeitsaufwand und hilft, Kosten zu sparen.

PROJEKTUMFANG

Konzept, Design, technische Umsetzung durch CS2

Eingesetzte Software:

– TYPO3, Adobe Flash

PROJEKTTEAM

Projektteam bei STOBAG:

Daniel Sommerhalder, Martin Egger

Team bei CS2:

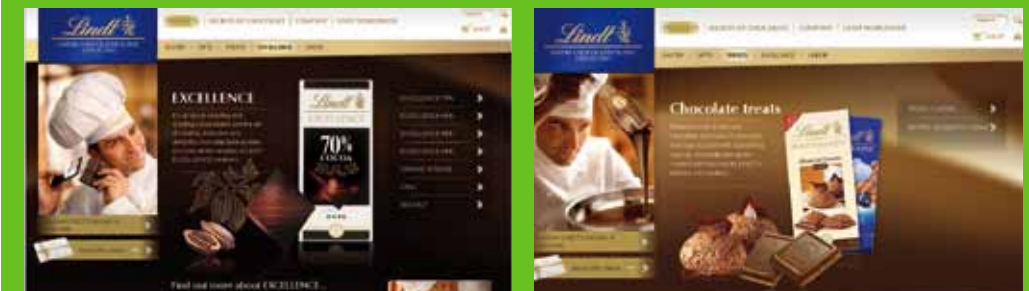
– Projektleitung und Konzeption: Alain Veuve,
Jürg Simon

– technische Projektleitung Website: Steve Heller

– technische Projektleitung Schattenplaner:
Matthias Ebner

– Design: Roman Stalder

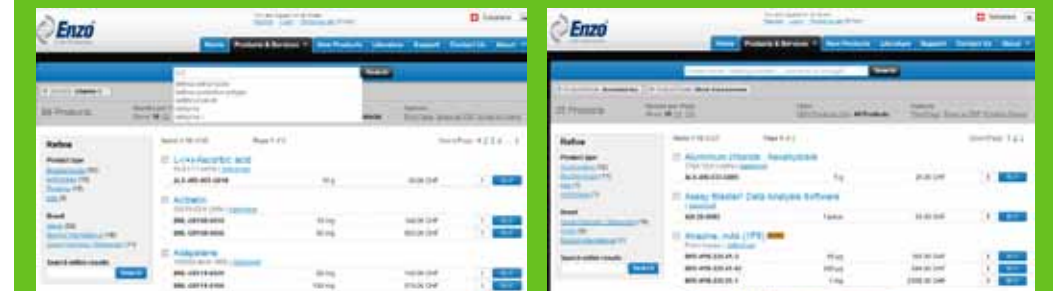
EINIGE UNSERER REFERENZEN.



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.

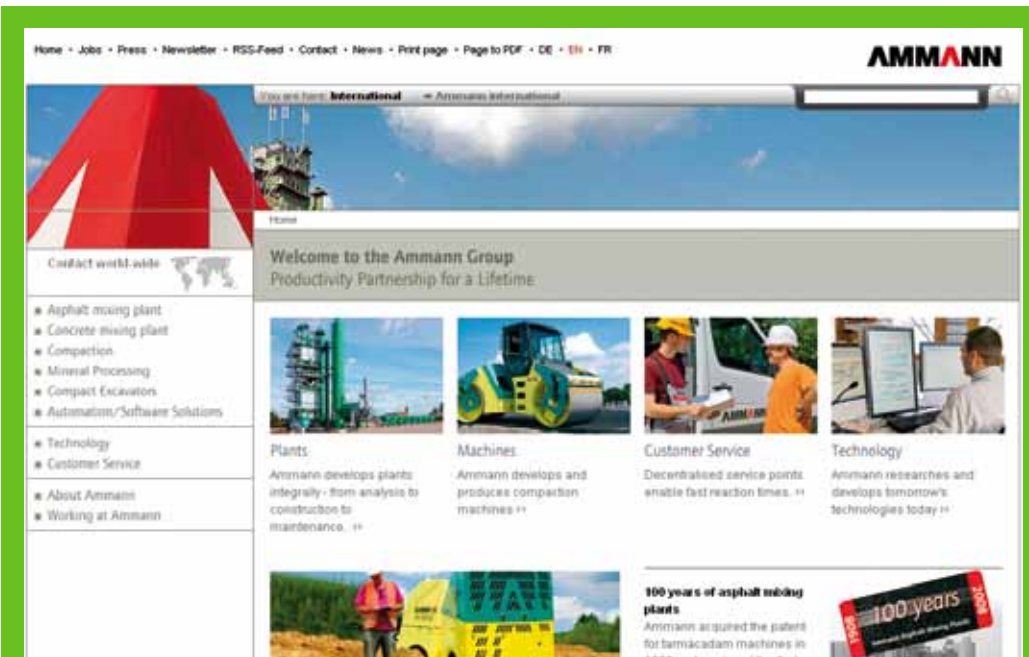
www.lindt.com



INFOPLATTFORM UND WEBSHOP FÜR ENZO LIFE SCIENCES.

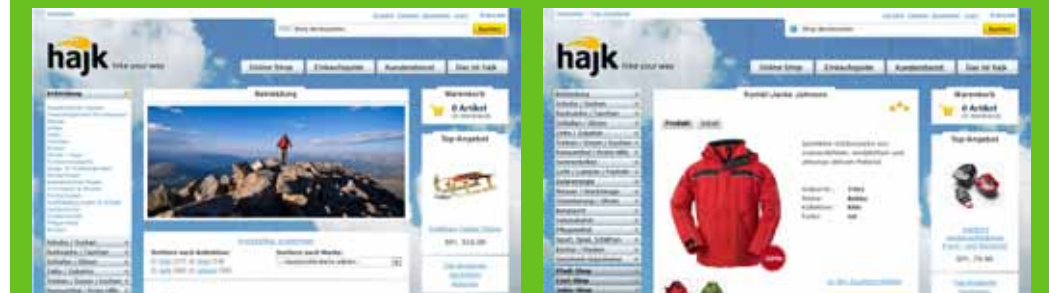
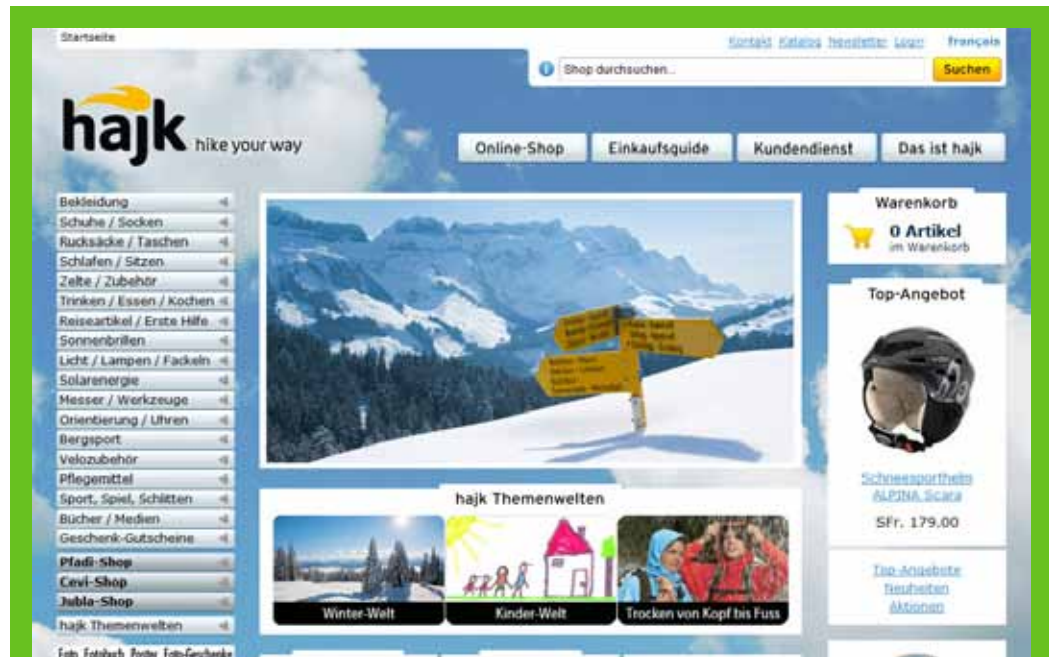
Enzo Life Sciences ist führender Anbieter von biochemischen Substanzen für die Forschung im Bereich Life Science und vereinigt unter sich die Marken ALEXIS Biochemicals und BIOMOL International. CS2 hat einen Webshop mit über 10'000 Produkten realisiert. Dank Faceted Browsing und einer intelligenten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

www.enzolifesciences.com



WEBSITE FÜR DIE AMMANN GROUP.

Die Ammann Group ist ein führender Anbieter von Maschinen und Dienstleistungen im Asphalt- und Strassenbau. Für das weltweit tätige Unternehmen hat CS2 den neuen Internetauftritt konzipiert, gestaltet und umgesetzt. Die Website ist einerseits ein Marketingkanal mit Informationen über das Angebot. Gleichzeitig erlaubt sie, die erfassten Produktdaten crossmedial zu nutzen (z.B. Druck von Katalogen). www.ammann-group.ch



WEBSHOP FÜR HAJK.

Hajk bietet seinen Kunden ein breites Sortiment von Outdoor-Produkten an. Um das Online-Einkaufserlebnis zu verbessern entwickelte CS2 den Neuauftritt des Online Shops. Die Plattform basiert auf Magento Commerce und wurde für die Kundenbedürfnisse erweitert und modifiziert. Im September 2010 zeichnete das Magazin „anthrazit“ den Hajk-Shop als einen der 100 nützlichsten Webshops der Schweiz aus. www.hajk.ch

FRAGEN SIE CS2

Software alleine bringt nicht immer eine Lösung. Oft sind die Anforderungen eines Projekts zu komplex, um sie mit einer Standardinstallation abzudecken.

Nur eine zielgerichtete Beratung bringt Sie hier weiter. Deshalb legt CS2 grossen Wert auf persönliche Beratung, sowohl während als auch nach der Realisation eines Projekts. Denn wir wissen, dass der Erfolg im Internet immer davon abhängt, wie intensiv wir auf Ihre Wünsche und die Bedürfnisse Ihrer Kunden hören.

Wenn Sie also Fragen haben, rufen Sie uns an unter 061 333 22 22 oder senden Sie uns ein Mail an info@cs2.ch. Unsere Webexperten finden für Ihre Fragen Konzepte, die die Wirkung Ihres Online-Marketing verbessern.

Profitieren Sie von unseren frischen und soliden Lösungen im Online-Marketing, E-Commerce, Client Relationship Management (CRM) und Content Management Systemen (CMS). CS2 ist einer der offiziellen Schweizer Consultancies für das Open Source CMS TYPO3, professional Partner

der E-Commerce Applikation Magento und Integrationspartner von SugarCRM.

Mehr Informationen finden Sie auf www.cs2.ch