



Commerce-Lösungen für B2C-Unternehmen.

Online-Shopping als Kundenerlebnis auf allen Kanälen



Unified Commerce

So bezeichnet man den Ansatz in einem Online-Shop, der ganzheitlich angrenzende IT-Systeme miteinander verbindet. Dazu zählen zum Beispiel CRM, Marketing Automation und ERP-Systeme. Ziel ist eine nahtlose Experience für den Kunden und die 360° Kundensicht für das Unternehmen.

Konsumenten erwarten ein außergewöhnliches und persönliches Einkaufserlebnis, gepaart mit Emotionen. Sie möchten sich für Anbieter begeistern können – vom ersten Kaufimpuls bis hin zum Cross- und Upsell. Gelingt dies, setzen sie sich als Brand-Ambassadoren ein. Sie geben Interessenten und Kunden Empfehlungen und gewinnen diese als Neukunden.

Technisch, fachlich und inhaltlich optimierte Digital Commerce-Plattformen steigern die Anzahl der Conversions. Damit wächst der Customer Lifetime Value, den Sie bei Ihren Kunden erzielen können, und damit Ihr Unternehmenserfolg.

ec4u-Beratungsleistungen



QUICK START "BEGINNER"

Innerhalb von ca. zwei Wochen finden Sie den Schnelleinstieg in Ihr agiles Digital Commerce-Projekt bei voller Funktionalität, um erste Online-Umsätze zu erwirtschaften und Erfahrungen sammeln zu können.



QUICK START "ADVANCED"

Ein Shop mit fortschrittlichem Consumer orientiertem Frontend- und "High Conversion"-Elementen. Die Anbindung eines ersten Bezahlsystems, wie zum Beispiel Klarna-Checkout, ist vorgesehen.



HEALTH CHECK

Richtet sich an Unternehmen, die bereits einen Online-Shop betreiben. Wir entwickeln mit Ihnen ein Konzept zur Weiterentwicklung Ihres Systems, hin zu einer State-of-the-Art Experience.

Mehrwerte der B2C-Commerce-Lösungen

- Der Einsatz künstlicher Intelligenz schafft Käuferlebnisse mit außergewöhnlichen Möglichkeiten.
- Auf Kaufberatung, Empfehlungen und How-to-Content ausgelegtes Inbound- und Online-Marketing wachsen Conversion und Umsätze zusätzlich.
- Auf Emotionen und Identität im Produktkontext ausgerichtete, personalisierte Kundenkommunikation steigert den Customer Lifetime Value.
- Kostenreduktion durch KI-Retourenoptimierung verhindert Partysopping, senkt Lagerbestände und optimiert Warenkorb und Zahlungsmethoden.

Use Cases im B2C-Commerce

CLICK & COLLECT/CLICK & RESERVE

Möglich ist die Integration der Shopping-Welten, der Online-Shops und des Point-of-Sales zur Optimierung der Kundenprozesse und der Customer Experience.

RETOURENOPTIMIERUNG

Die Retourenoptimierung optimiert den Warenkorb, Zahlungsmethoden, E-Mail-Kampagnen und Empfehlungen mit dem Ziel Retouren zu vermeiden und entsprechend Kosten zu senken.

GUTSCHEINE

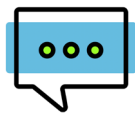
Gutscheine sollen zusätzliche Umsatzpotenziale zum idealen Preis erschließen. Dabei sollen Opt-Outs möglichst vermieden werden. Hierbei kommt es also auf die zielgenaue Kundensegmentierung an.

PRODUKTEMPFEHLUNG/STYLEFINDER/WUNSCHLISTEN/PRIVATE SALE

Eine Kaufinspiration für Warenkorbabbrecher, Stammkunden und Einmalkäufer soll die Kundenbeziehung intensivieren und zu Erst- und Wiederkäufen anregen.

INDIVIDUELLE BEZAHLMETHODEN

Das Einblenden individueller Bezahlmethoden kann abhängig von regionalen Vorlieben oder der Kreditwürdigkeit des Kunden erfolgen.



Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann schreiben Sie uns an mail@ec4u.com.



"Das Einkaufsverhalten der Nutzer hat sich durch die Corona-19-Krise massiv verändert. Daher ist eine Diversifikation der Vertriebskanäle insbesondere hin zu Online-Kanälen essenziell wichtig."

Frank Müller, Manager Professional Services ec4u

