

Zubehör als hoch-margiges Produkt erkannt

Reseller möchten gerne Margen-intensives Zubehör verkaufen, aber wissen oftmals nicht wie sie das – insbesondere online – fokussiert umsetzen können. Viele Reseller haben hervorragende Webshops, erstklassige Produkte und eine einwandfreie kaufmännische Abwicklung. Es gibt jedoch „lost visits“ weil der potentielle Kunde das passende Produkt einfach nicht finden kann.



Produktfinder (nach System)

Mit der Upgradebox wird es dem Anwender ermöglicht vor allem kompatible Upgradeprodukte für Markensysteme wie Drucker, Desktops, Notebooks und Server auf einfachste Art und Weise online zu finden.



Cross Selling

Obgleich der Besucher der Webseite z. B. lediglich einen kompatiblen Arbeitsspeicher für sein Notebook suchte, werden ihm weitere kompatible oder generische Produkte vorgeschlagen.

Produktfinder (nach Specs)

Die Upgradebox erlaubt jedoch nicht nur das Auffinden von Produkten, welche Markensystemen zugeordnet sind, sondern beinhaltet auch einen Produktfinder nach Spezifikationen für eher generische Produkte, wie z. B. Standardspeicher, Flash-Speicher, NAS-Systeme, Kabel, Notebooktaschen, u. ä.

Einsatz in Vertrieb und Service

Die Upgradebox ist jedoch nicht nur ein unterstützendes Werkzeug für die Besucher eines Webshops, sondern dient auch als Nachschlagewerk für Systemhausvertrieb oder -service. Dieser kann seine Kunden optimal mit Upgrade- und Zubehörprodukten unterstützen ohne von seinem Lösungsgeschäft abgelenkt zu werden. Aufwendige Recherchen nach Optionen und Ersatzteilen werden hiermit minimiert, Zusatzerträge werden generiert und die Kundenzufriedenheit steigt.

Mehrsprachigkeit

Durch das 12-sprachige Design (Frames in D, UK, FR, IT, ES, NL, PT, DK, SE, PL, CZ, UA), kann die Upgradebox nahezu EMEA-weit eingesetzt werden.

Einbindung

Die Upgradebox kann sehr unkompliziert in die bestehende Webshopstruktur als „frame-in-frame“-Lösung implementiert werden. Die Basisversion ist kostenlos. Verfügt die bestehende Webstruktur bereits über einen Produktfinder, so können die Daten auch per API Schnittstelle übergeben werden, um im eigenen Tool verwendet zu werden. Ein Deeplink führt vom gefundenen Produkt direkt zum Warenkorb oder zur Produktinformation im Webshop des Resellers. Zur Einbindung wird ein Formular zur Eruierung aller notwendigen Parameter bereitgestellt.

Vorteile auf einen Blick

- o Einfaches Produktfinden im WebShop
- o Cross-Selling von Produkten kooperierender Hersteller
- o Reduzierung der vorhandenen Konfiguratoren auf der Webseite
- o Zusätzliche Produktsuche nach Spezifikationen
- o Deep Link in den Warenkorb oder zur Infoseite des Resellershops
- o Externes Salestool für den End-Kunden
- o Internes Salestool für Vertrieb und Service zur Optimierung der Beratung / des Cross-Sellings

