



CASE STUDY
 SOUTHBAG

Category Navigation
Kategorien, die besser konvertieren.

DOOFINDER®



SOUTHBAG

Bei Southbag findet man alles rund um Schule, Freizeit, Business und Reisen.

Seit mehr als 30 Jahren bietet das mittelständische Unternehmen aus Süddeutschland praktische und funktionale Produkte, für das Mitnehmen von Büchern zum Schulunterricht, sowie den passenden Koffer zum verreisen.

DATEN

DOOFINDER®

Branche: Rucksäcke, Koffer und Taschen

Shopsystem: Shopware 5

Such-Layout: *Compact* (On-site Suche)

/ Embedded (Suchergebnisseite)

Kategorie-Listing: *Embedded* (Navigation)

Bei Doofinder seit: 2018

Kategorien, die besser konvertieren

Viele Systeme spielen im Listing nur den jeweiligen "Vaterartikel" aus. Dementsprechend kann im besten Fall nur das Hauptprodukt referenziert werden, wenn der Kunde nach einer Produktvariante stöbert oder die Filterfunktion verwendet. Diese Logik macht das Filtern in den Shop Kategorien unverständlich und unübersichtlich.

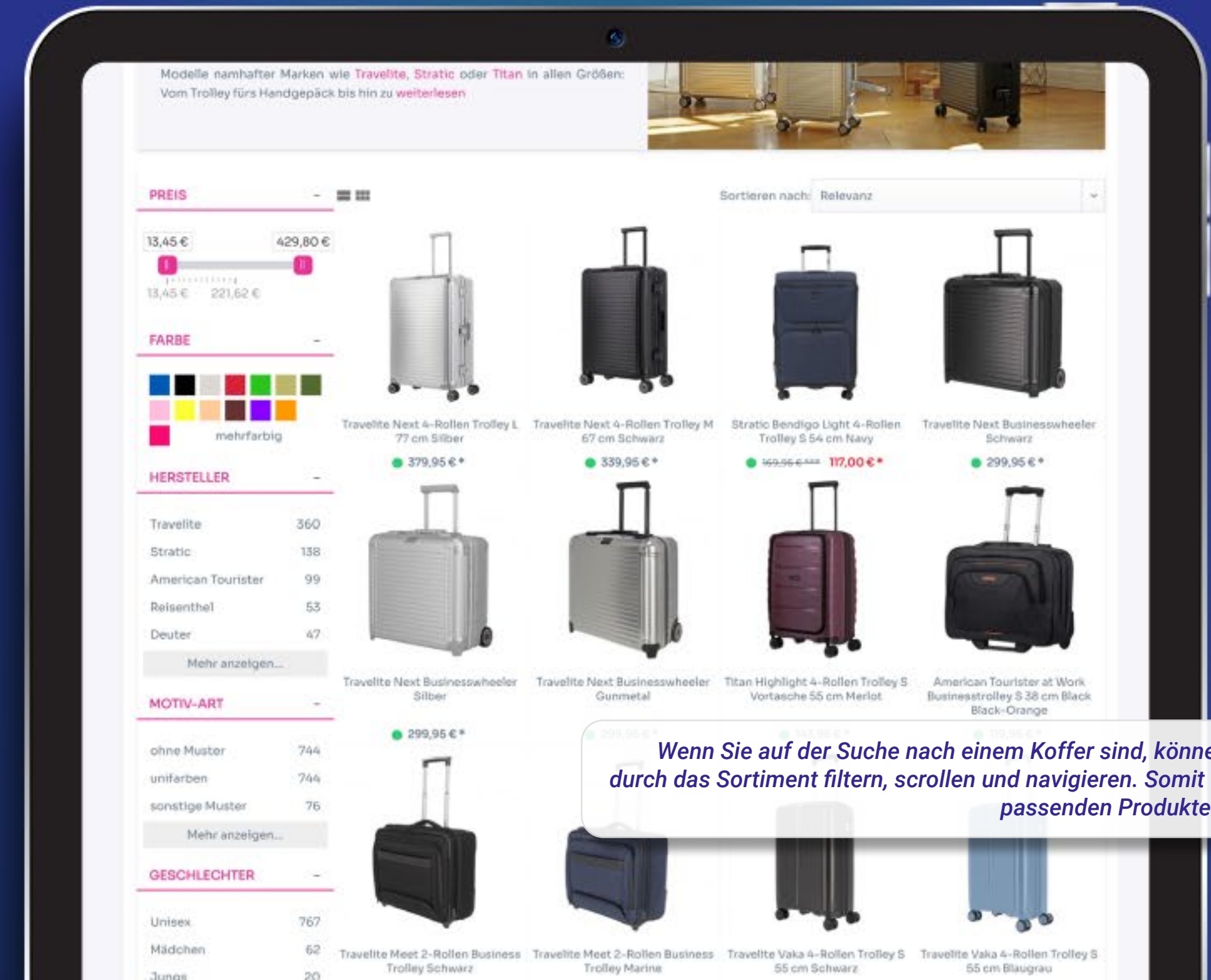
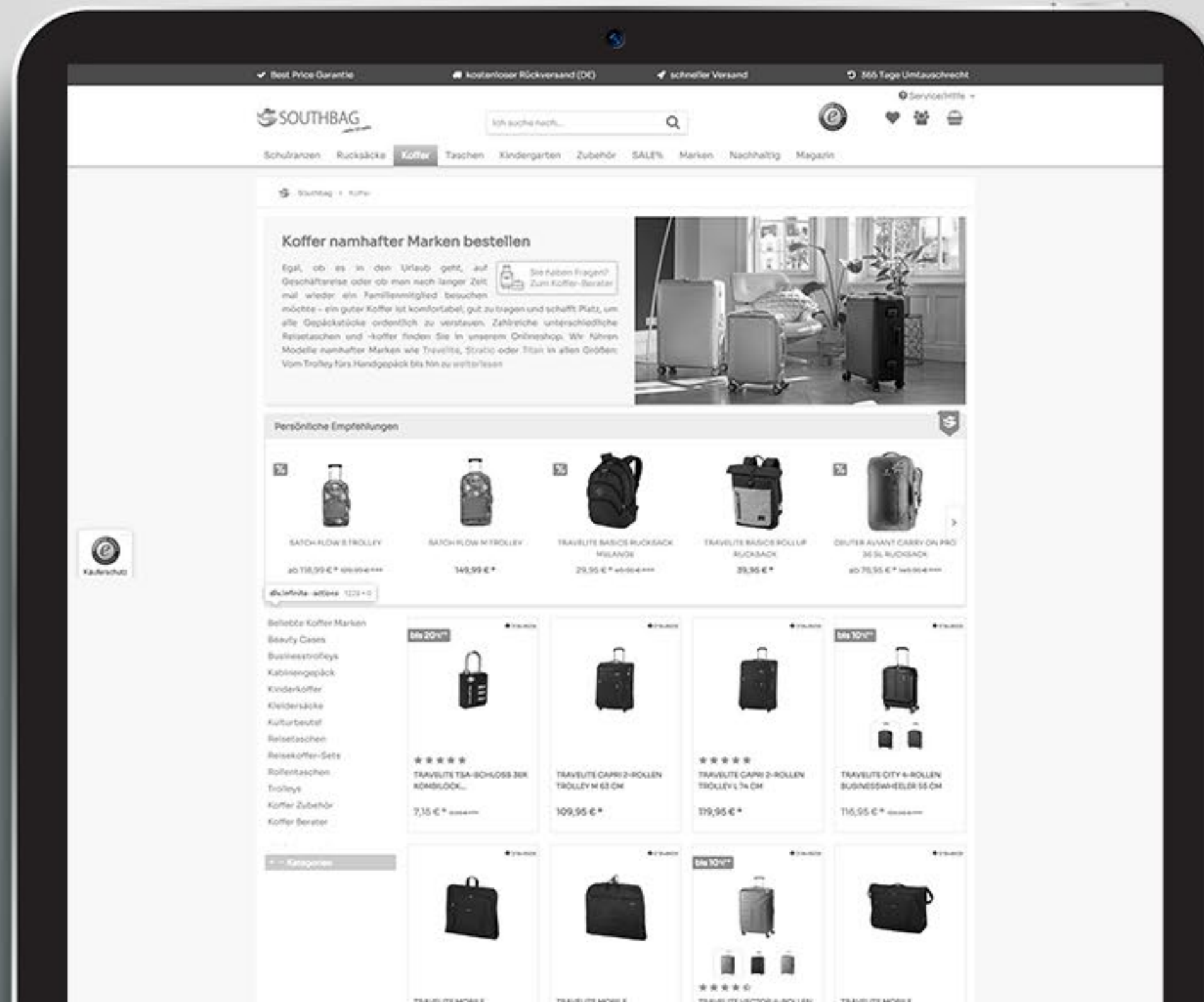
Dadurch werden die Produkte, die am attraktivsten für den Kunden sind, oft unauffindbar und bleiben versteckt.

“

“Mit dem Standard unseres Shopsystems kann im Listing, sowie in der Suche, nur das Hauptprodukt ausgespielt werden. Eine visuelle Darstellung mit Bildern der Varianten war nicht möglich und somit war auch eine Anzeige der konkreten Preise nicht einfach umsetzbar. Dies hat bei unseren Kunden oft für Verwirrung und Frustration gesorgt.“

- Albert Brüggemann / Head of IT & Projects

”



Bessere Performance = Mehr Conversions

Eine Reduzierung der Klicks bis zum Checkout verbessert die Shopping-Experience signifikant und erhöht die Chancen, dass die Produkte im Warenkorb und in den Händen zufriedener Kunden landen.

Vorteile:



Schnelle, einfache und verständliche Navigation im Listing – bestens geeignet für Produktvarianten.



Einfache Nutzung der Filter, ohne page-reload.



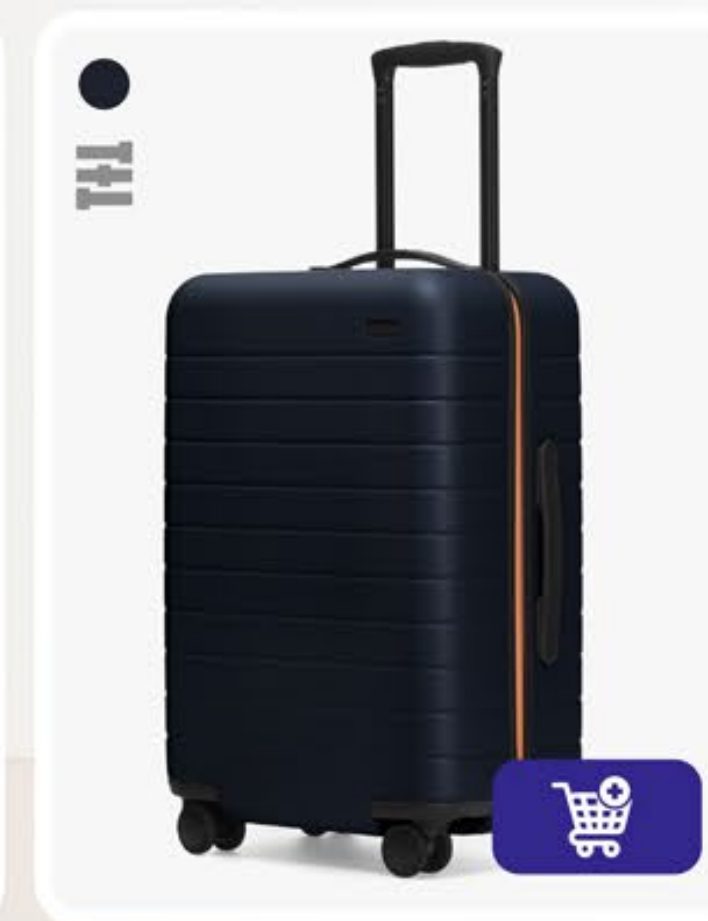
Shop Kategorien mit relevanter Sortierung und Filterfunktion, auf Basis der Produktattraktivität.



KI gestützte Technologie, zur Automatisierung und Optimierung des Listings.

“Nach dem Filtern gibt es keinen page-reload, die Produkte werden mit den individuell passenden Informationen blitzschnell ausgespielt.”

- Albert Brüggemann / Head of IT & Projects



Steigern Sie Ihren Umsatz und verbessern Sie die Shop-Usability mit Category Navigation.



FACTS



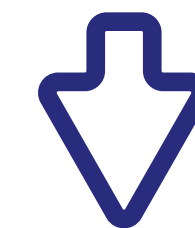
80%

Bessere Conversion in 80% der Fälle.



10-25%

Steigerung der Conversion zwischen 10 - 25%.



Signifikante Reduzierung der Absprungrate.



“Wir haben 5 wichtige Kategorien A/B getestet. Shopware 5 Listing mit Varianten Artikel gegen Doofinder Listing Einzelartikel. Wir hatten nur in einer Kategorie eine identische CR. Bei 4 der 5 Kategorien, war immer das Doofinder Listing besser. 10-25% bessere Conversion-Rate.”

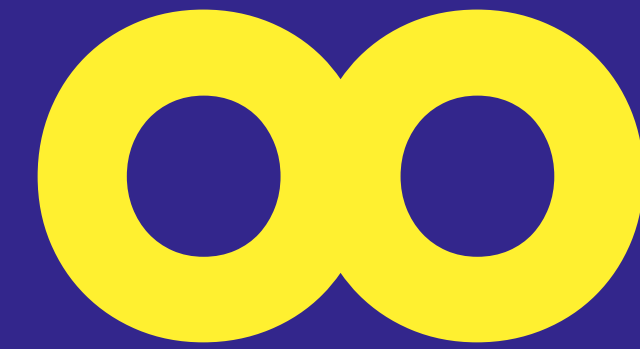
- Albert Brüggemann / Head of IT & Projects



DOOFINDER®

Danke

Doofinder testen



DOOFINDER®

Powering results

marketing@doofinder.com

+49 521 89 88 016