

Shoppable Content: Conversion Rate erhöhen und Kaufprozess verkürzen

Gutes Content Marketing erzeugt Sichtbarkeit, vermittelt Informationen, weckt Wünsche und bewegt Konsument*innen im Sales Funnel. Aber: Der Weg vom Content zum Kauf des Produktes ist meist zu lang. Gekauft wird häufig woanders.

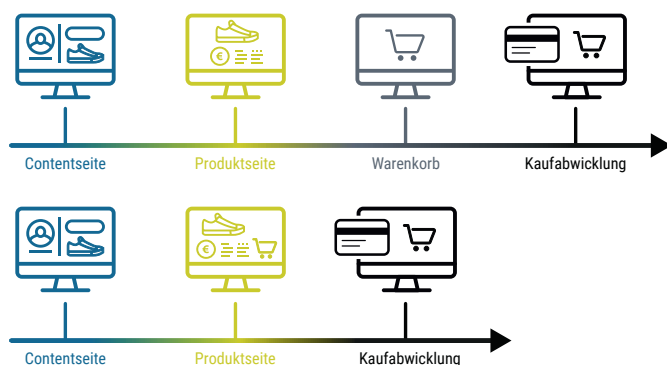
- Content Commerce
- Niedrige Time-To-Buy
- Weniger Klicks = höhere Conversion

Die Lösung: Content „shoppable“ machen. Mit Shoppable Content können User*innen genau da kaufen, wo der Impuls entsteht – im Content. Zwischen dem Wunsch und dem Kauf liegen nur ein oder zwei Klicks. Voraussetzung dafür ist eine nahtlose Verbindung des Content Management Systems (CMS) oder der Digital Experience Platform (DXP) mit dem Shop- bzw. e-Commerce-System.

Einkäufer*innen im B2B schätzen eCommerce-Angebote, weil sie praktisch und schnell sind. Den Komfort, den sie durch Erfahrungen im privaten Einkauf gewohnt sind, erwarten sie auch im B2B-Umfeld. Dabei möchten sie problemlos und möglichst ohne unnötige Zwischenschritte ihren Einkauf tätigen.* Je weniger Schritte sie machen müssen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Kaufabschlusses.



Verkürzte Kaufprozesse dank Shoppable Content





Shoppable Content in der Praxis

Shoppable Content kann jeder Content sein – egal ob Video, Text, Bild oder Social Media Post. Content ist „shoppable“, wenn man die Möglichkeit hat, direkt an diesem Content-Baustein ein Produkt zum Warenkorb hinzuzufügen oder mindestens direkt auf eine Produktseite weitergeleitet wird, auf der man dieses kaufen kann. Bekanntestes Beispiel ist das „Hochwischen“ bei einem Posting auf Instagram, welches direkt auf den Onlineshop führt.

- Win-Win für Kund*innen & Redakteur*innen
- Saubere Datenhaltung

Im B2B-Umfeld bieten sich Shoppable Content-Platzierungen vor allem im Service-Bereich an. Das können Blog-Artikel zum Upselling sein oder solche, die Mehrwerte und Best Practices zu Produkten beschreiben. Auch Platzierungen in Video-Tutorials oder im Hilfe-Bereich sind denkbar.

Die Vorteile

- Hohe Conversion Rate und User Experience
- Verkürzter Kaufprozess
- Verbesserte Sichtbarkeit von Produkten in den Suchmaschinen
- Effizientes Cross- und Upselling über den Content
- Einfache Datenhaltung durch optimale System-Vernetzung (Produkte im Shop; Content im CMS)
- Reduzierter Pflegeaufwand für Redakteur*innen

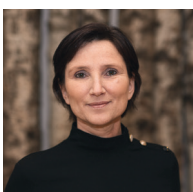
Technik und Inhalt im Einklang

Technisch bedeutet performanter Shoppable Content die intelligente Verknüpfung Ihres CMS- und e-Commerce-Systems. Für uns ist dabei im ersten Schritt egal mit welchem Content Management- oder eCommerce-System Sie bereits arbeiten – wir verbinden beide Welten für Sie optimal miteinander. Natürlich arbeiten wir mit etablierten Herstellern auf dem Markt zusammen, sodass Sie auch hier bei Bedarf auf eine qualitativ hochwertige Technologie wie Sitecore, e-Spirit, Optimizely, Spryker oder Spartacus setzen können.

Warum comspace der richtige Partner für Sie ist

Wir als comspace stehen für zuverlässige, erfolgreiche und nachhaltige Web-Projekte und entwickeln seit mehr als 20 Jahren komplexe Weblösungen für Mittelständler und Großunternehmen aus dem B2B-Bereich wie Ottobock, Kostal, KWS Saat oder Dornbracht. Qualität und verlässliches Projektmanagement sind die Grundlagen unserer Arbeit und haben uns zu einer Top100 Digitalagentur gemacht. Über 100 kontinuierlich geschulte Expert*innen betreuen die umfangreichen technischen Projekte rund um Content Management. Wir sind für unsere Kund*innen ein strategischer und somit langfristiger Partner – ehrlich, offen und zuverlässig.

Ihre Ansprechpartnerin



Sylvia Pauleikhoff

Account Management Neukunden

T +49 521 98647 304

M sylvia.pauleikhoff@comspace.de