

Webshop-Auswertung der W3B Studie

Reporting »Webshop Besucherprofil«

Kunden verstehen, Trends erkennen

Ein Webshop beeinflusst seine Besucher bei Kaufentscheidungen, informiert sie über Waren und Angebote und unterhält sie beim virtuellen Schaufensterbummel. Lernen Sie die Besucher Ihres Webshops und ihr Kaufverhalten noch besser kennen – die 41. WWW-Benutzer-Analyse W3B macht es möglich.

Die Webshop-Besucher im Detail

Webshops haben sich zu einem Vertriebskanal mit großem Wachstumspotential entwickelt. Mit multimedialer Vielfalt können die Besucher umfassend und interessenspezifisch angesprochen werden. Die Voraussetzung ist jedoch, dass Sie die Webshop-Besucher genau kennen und dass Sie wissen, ob und wie sich potentielle Käufer in adressierbare Gruppen einteilen lassen.

Das »Webshop Besucherprofil«-Reporting ermöglicht es Ihnen, einen differenzierten Einblick in die Strukturen und Profile der Besucher Ihres Webshops zu bekommen. Das liefert Ihnen die Grundlage für eine zielgruppenorientierte und damit effiziente Optimierung Ihres Webshops.

Die Auswertung im Überblick

Die Profilierung der Nutzer umfasst soziodemographische Merkmale, Hobbys und Interessenschwerpunkte sowie detaillierte Informationen zum Einkaufsverhalten. Thematisch deckt die Auswertung Fragestellungen aus den Bereichen Online-Produktinformation/-Kaufentscheidung, Online Bestellen und Zahlen sowie Social und Mobile Commerce ab.

Das »Webshop Besucherprofil«-Reporting fasst die Ergebnisse übersichtlich zusammen und profiliert die Besucher Ihres Shops in anschaulichen, aussagekräftigen grafischen Darstellungen. Um die Besonderheiten Ihrer Nutzerschaft zu identifizieren, werden die Ergebnisse für Ihren Shop den Ergebnissen der Internet-Nutzerschaft bzw. der aktiven Online-Einkäufer gegenübergestellt.

Der Report wird in Form einer PowerPoint-Präsentation sowie einer MS Excel-Tabelle geliefert. Die Tabellen bieten einen tieferen, noch differenzierteren Einblick in die Strukturen Ihrer Nutzer.

Die Auswertung kann bei Bedarf um das »Webshop Experience«- und das »Webshop Loyalty«-Reporting sowie das »Best Webshops Benchmarking« erweitert werden.

Die W3B Benchmarkings

Mit Hilfe der W3B Benchmarking-Datenbank können Sie die Besucher Ihres Webshops zusätzlich auf Branchenebene sowie mit führenden Anbietern direkt vergleichen. Die Gegenüberstellung zeigt Ihnen Zielgruppenpotentiale Ihres Webshops und lässt erkennen, welche Mitbewerber und Benchmarks relevant sind.



W3B-Auswertung »Webshop Besucherprofil«-Reporting im Überblick

Kosten ab Euro 2.650,- zzgl. MwSt.

Zeitraumen Feldzeit 6. Oktober bis 11. November 2015; Lieferung ab Ende November

Kontakt Haben Sie Interesse oder Fragen? Wir beraten Sie gern!

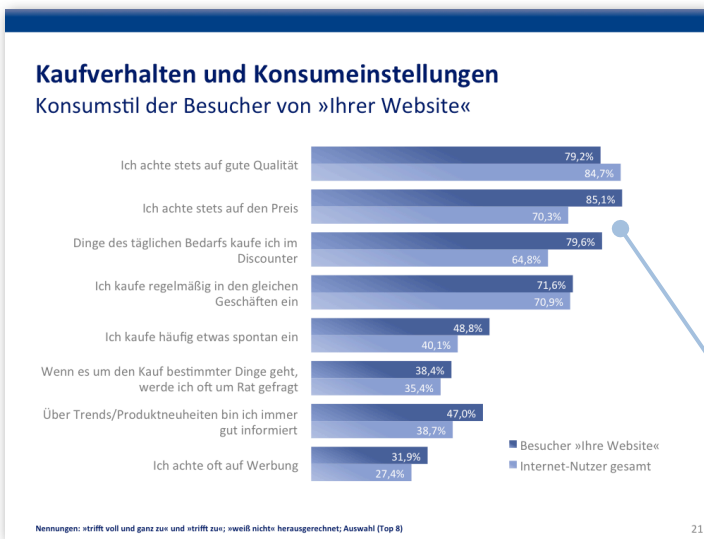
Holger Maaß, maass@fittkaumaass.de,

Sebastian Schumacher, schumacher@fittkaumaass.de, Telefon 040-30 100 770

<http://www.fittkaumaass.com>

Erfahren Sie mehr über die Besucher Ihres Webshops, ihr Nutzungs- und Einkaufsverhalten sowie ihre Abneigungen und Präferenzen!

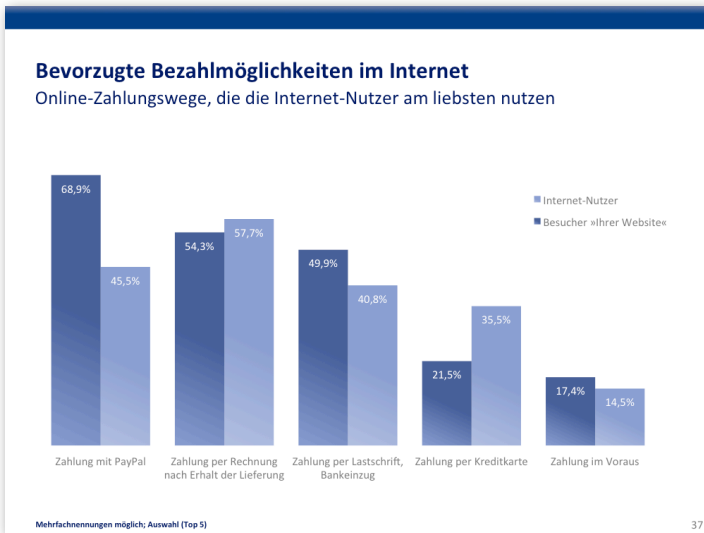
Auf einen Blick wird sichtbar, was die Besucher Ihres Webshops besonders macht.



Für jeden betrachteten Aspekt werden die Ergebnisse der Besucher Ihres Webshops mit den Ergebnissen der Internet-Gesamtnutzerschaft gegenübergestellt. So erkennen Sie auf einen Blick signifikante Unterschiede Ihrer Webshop-Besucher und erfahren, was Ihre Nutzerschaft ausmacht.

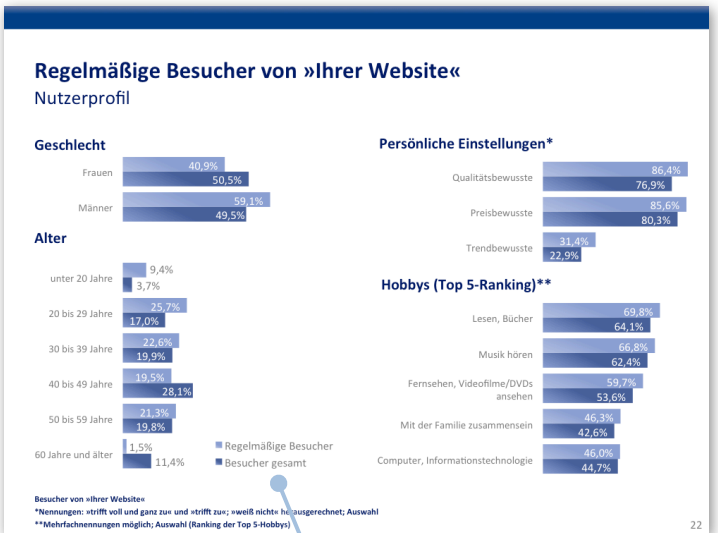
Beispiel: Kaufverhalten und Konsumeinstellungen

Die Besucher des Webshops zeichnen sich als besonders preissensitiv aus. Außerdem kaufen sie häufig spontan ein.



Anforderungen an den E-Commerce

Neben der Soziodemographie Ihrer Nutzer liefert der W3B Report wichtige Kenntnisse über Anforderungen Ihrer Nutzer im Bereich E-Commerce.



Erkennen Sie Zielgruppenunterschiede innerhalb der Nutzerschaft Ihrer Website

Die Ergebnisse werden für unterschiedliche Teil-Zielgruppen Ihrer Website ausgewertet und einander gegenübergestellt. So erhalten Sie einen tiefen und differenzierten Einblick in die Strukturen Ihrer Nutzer.