



CASE STUDY najoba

die Optimierung des Onlineshops durch 8select

unser Geheimnis:

„Wir lieben,
was wir
Ihnen
anbieten!“



NACHHALTIG UND NATÜRLICH KONSUMIEREN OHNE VERZICHT

für diese Lebensführung steht najoba. Der Onlineshop bietet nicht nur Naturkosmetik, sondern auch Eco Fashion für Erwachsene und Kinder an und Lebensmittel für verschiedene Ernährungsformen. Najoba etabliert sich so als grüner Onlineshop, der Wert auf natürliche Bestandteile und Inhaltsstoffe legt. Nicht nur das Sortiment zeigt, dass najoba verantwortungsvoll mit der Umwelt umgeht. Auch die Lieferung der Produkte erfolgt CO₂-neutral. Das Team von najoba hat die Vision, eine nachhaltige und umweltschonende Lebensweise zu fördern und zu erleichtern. Persönliche Beratung und Anwendungstipps zeichnen das Unternehmen aus. Najoba hat sich in diesem Segment als Anbieter etabliert, dem die Kunden vertrauen.

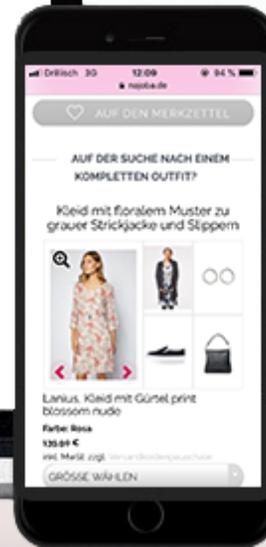
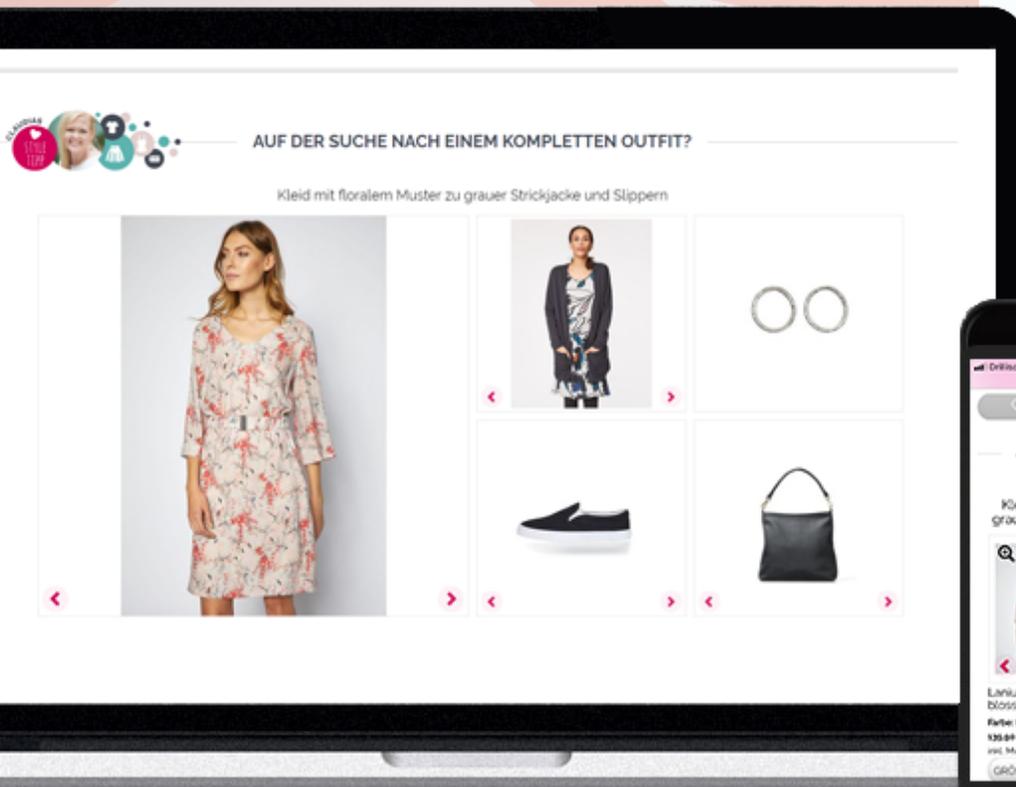


CHALLENGE

Der Onlineshop von najoba war zunächst stark auf Naturkosmetik ausgelegt. Dann wurde das Sortiment um nachhaltige Mode erweitert. Das Segment Mode sollte attraktiv dargestellt und der Absatz dieses Verkaufsbereichs gesteigert werden. Aus diesem Grund war najoba auf der Suche nach einer Lösung, die Ihr Angebot optimal präsentiert. Wunsch war es außerdem, den gewissen Stil nachhaltiger Mode sichtbar zu machen. Der Kunde soll angesprochen und auch online mit modischem Fachwissen beraten werden.

SOLUTION

Seit Anfang 2017 arbeitet najoba nun mit 8select zusammen. Mit der CSE-Lösung Curated Shopping as a Service entstehen individuelle und spannende Produkt-Sets. Diese stellen Modeexperten zusammen und stimmen sie auf die Kunden von najoba ab. So kann die Bandbreite des Sortiments gezeigt werden. Der Kunde erhält einen kompletten, harmonischen Outfitvorschlag für sein favorisiertes Kleidungsstück und kann zugleich individuell entscheiden, was letztendlich im Warenkorb landet. Das Resultat sind zufriedene Kunden, die gerne bei najoba einkaufen. Für den Onlineshop von najoba bedeutet das die Steigerung des Umsatzes und eine erfolgreiche Möglichkeit für Cross-Selling. Najoba ist nun nicht mehr nur Onlinehändler für Kosmetik, sondern auch Anbieter für verschiedenste Alltagsprodukte in viele Lebensbereichen.

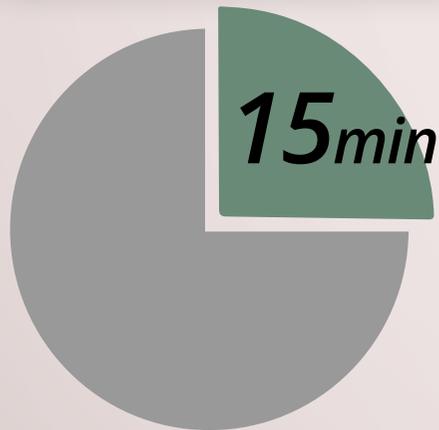


RESULTATE

Das Plugin für Shopware kann schnell und problemlos eingebunden werden. Die CSE-Lösung wurde für Najoba in diesem Fall in einen Shopware-Shop Version 5 integriert.

Marie Christine Ridil, Produktleitung

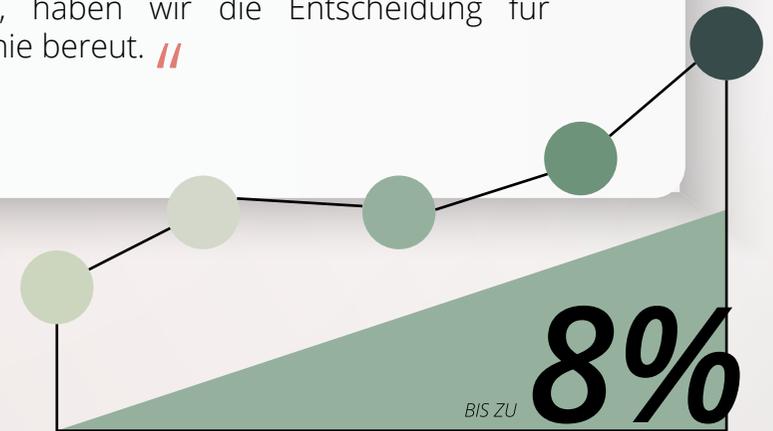
// Anfang 2017 haben wir uns für die Zusammenarbeit mit 8select entschieden, um die Umsätze unseres Mode-Sortiments zu steigern. Das Team von 8select hat uns von Anfang an mit seiner extrem hohen Kompetenz und Umsetzungsschnelligkeit überzeugt. Die Softwarelösung ist benutzerfreundlich und auch Sonderanpassungen wurden schnell und professionell umgesetzt. Da wir bereits im ersten Monat unseren Mode-Umsatz steigern konnten, haben wir die Entscheidung für 8select nie bereut. //



CSE-INSTALLATION



WARENKORBUPLIFT



UMSATZSTEIGERUNG

8 SELECT

8select optimiert Onlineshops durch eine Curated-Shopping-Engine und macht so das Potential des Shops sichtbar. Dabei werden das Konzept und die individuellen Ansprüche des Onlineshops berücksichtigt und herausgearbeitet. Aus den vorhandenen Artikeln entstehen dynamische und personalisierte Produkt-Sets, die high-performance Cross-Selling möglich machen. Sollte ein Artikel nicht mehr verfügbar sein, werden außerdem alternative Artikel angezeigt, die relevant für Ihren Kunden sind.

Sie entscheiden, wo die Produkt-Sets ausgespielt werden und welche Anforderungen die Sets haben sollen. Die Produkt-Sets werden darauf basierend von Styling-Experten erstellt und zur Verfügung gestellt. 8select unterstützt Sie dabei, Ihrem Kunden ein angenehmes Einkaufserlebnis zu bieten, ähnlich wie im Fachgeschäft.



leichte und schnelle Integration der CSE-Lösung durch eine Plug&Play-Integration



keine Beeinträchtigung Ihrer Website Performance



Betreuung und Pflege des Sortiments durch Experten zur Optimierung Ihres Umsatzes



Kein Risiko durch provisorische Vergütung



Live-KPIs und Dashboard zur Analyse



Verkauf von alternativen und ergänzenden Artikeln