

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.de/pm/68144/1576365/swiss-online-marketing-epoq-gmbh-praesentiert-innovative-it-services-fuer-hoehere-konversionsraten> abgerufen werden.



Swiss Online Marketing: epoq GmbH präsentiert innovative IT-Services für höhere Konversionsraten bei Webshops

11.03.2010 - 15:06 Uhr, Epoq GmbH

Zürich/Karlsruhe (ots) - Das Karlsruher Softwareunternehmen epoq GmbH (<http://www.epoq.de>) setzt bei der Swiss Online Marketing 2010 vom 24. bis 25. März in Zürich auf individuellen Kundendialog als Erfolgsfaktor. epoq präsentiert am Stand (Giessereihalle PULS5 B0.4) innovative IT-Services: Die fehlertolerante Volltextsuche epoq Search kombiniert mit dem intelligenten Empfehlungsservice epoq RS. Diese lotsen Webshop-Besucher direkt und schnell zu den passenden Produkten und sorgen für höhere Konversionsraten.

Der E-Commerce-Umsatz stieg 2009 allein in Deutschland im Gegensatz zum allgemeinen Konsumtrend mit 14 Prozent deutlich an, so das Ergebnis des aktuellen GfK-WebScope-Panels. Entscheidend beim Online-Handel ist die individuelle Kundenansprache. Hier setzen die innovativen IT-Services des Softwarehauses epoq an. Sie bringen Webshop-Besucher - gerade bei großem Produktangebot - schnell und unkompliziert zum jeweils passenden Produkte.

Mehr Kundenorientierung durch intelligente Suchfunktion

Der erste Online-Kontakt erfolgt oft über die Webshop-Suche. Mit der intelligenten Suche epoq Search finden Online-Kunden das gewünschte Produkt, auch ohne die exakte Bezeichnung zu kennen. Dabei ist es egal, ob sie sich vertippen oder der Produktname nur teilweise bekannt ist. Durch die Verarbeitung semantischer Informationen findet der Service selbst bedeutungsverwandte Wörter. Auch ganze Sätze oder Zahlenwerte können als Suchbegriff eingegeben werden.

Individueller Kundendialog für individuelles Online-Käuferlebnis

Ergänzend zur komplexen Suche ermöglicht der Empfehlungsservice epoq RS einen weiteren Schritt zum individuellen Kundendialog. Echte Kundenähe erfährt der Webshop-Besucher über Produktempfehlungen, die perfekt zu seinem Profil passen und ihn damit individuell beraten. epoq RS lernt in Echtzeit aus dem Klickverhalten des Nutzers und präsentiert so sekundenschnell passende Produktvorschläge.

"Je individueller der Online-Dialog mit dem Kunden, desto höher ist die Chance, dass ein Besucher auch tatsächlich kauft", erklärt Thorsten Mühling, Geschäftsführer der epoq GmbH. "Unsere Erfahrung zeigt: Mehr Kundenorientierung bringt höhere Konversionraten."

Weitere Informationen/Unternehmenskontakt:

Stephanie Obergfell, epoq GmbH
Am Rüppurrer Schloß 1, 76199 Karlsruhe, Deutschland
Tel.: +49 (0)721 89334-0, Fax: +49 (0)721 89334-115
E-Mail: presse@epoq.de
www.epoq.de

Pressekontakt:
Christian Schindler, markengold PR
Telefon: +49 (0)30 219159-60, Telefax: +49 (0)30 219159-69
E-Mail: epoq@markengold.de
www.markengold.de

Originaltext:

Epoq GmbH

Pressemappe:

<http://www.presseportal.de/pm/68144/epoq-gmbh>

Pressemappe als RSS:

http://presseportal.de/rss/pm_68144.rss2