

Progress EasyAsk bringt Onlineshops mehr Umsatz

Einer aktuellen Erhebung der Marktforscher von Nielsen zufolge erzielen Onlinehändler, die Progress EasyAsk als Such- und Navigations-Tool verwenden, deutlich höhere Konversionsraten als ihre Wettbewerber. Die Konversionsrate ist eine Kennziffer, die das Verhältnis von Käufern zur Gesamtzahl der Besucher einer Webseite ausdrückt.

Dietikon, 3. April 2007 – Suchen, finden, kaufen – so lautet die einfache Erfolgsformel im Onlinehandel. Progress EasyAsk unterstützt diesen Prozess mit leistungsfähigen Abfragefunktionen. Den Beleg dafür liefern neue Daten der Nielsen//NetRatings. Onlinehändler, die Progress EasyAsk als Artikelsuchmaschine verwenden, erzielten im November und Dezember 2006 deutlich bessere Konversionsraten als andere. Im gesamten letzten Jahr lag die Konversionsrate durchschnittlich 33 Prozent höher, in Einzelfällen wurden gar 92 Prozent erreicht.* Die Konversionsrate ist einer der Erfolgsfaktoren von Onlineshops. Sie misst, wie viele Besucher einer Seite letztendlich zum Kunden werden und somit dem Unternehmen Umsatz bringen.

Progress EasyAsk enthält natürlichsprachliche Such- und Abfragefunktionen, mit denen Anwender schnell und komfortabel Anfragen in den Datenbeständen eines Unternehmens starten können. EasyAsk verfügt über Such- und Navigationsfunktionen, die etwa in Business-to-Consumer-Szenarien auf den Webseiten von Unternehmen wie Lands' End, Sony, Hewlett-Packard oder SmartBargains zum Einsatz kommen. Darüber hinaus bietet Progress spezielle Pakete, damit auch unabhängige Softwarehersteller EasyAsk in ihre Retail-Applikationen einbinden können.

Ausser im Onlinehandel kommt Progress EasyAsk auch im traditionellen Retailgeschäft zum Einsatz. Das typische Einsatzgebiet sind Selbstbedienungsterminals, an denen Interessenten ihre Fragen eintippen. EasyAsk bietet dazu vielseitig einsetzbare Funktionen, um die Produktverfügbarkeit zu ermitteln. Anfragen könnten sein: Sind die gesuchten Produkte in einer bestimmten Grösse und Farbe im Geschäft auf Lager? Ist der Artikel in einer anderen Filiale in der gleichen Stadt vorrätig? Gibt es funktionsgleiche Produkte?

„Die Konversionsraten sind eine wichtige Messlatte, um die Effektivität von Artikelsuchmaschinen zu ermitteln. Die von Nielsen//NetRatings gemessenen Werte sprechen hier eine klare Sprache“, sagt Thomas Braun, Business Operations Manager von Progress Software Schweiz. „EasyAsk bietet darüber hinaus Funktionen für die Search Refinement Navigation. Sie ermöglicht es, die Produktsuche Schritt für Schritt zu verfeinern. Das wiederum hilft dem Onlinehändler, Up-Selling-

und Cross-Selling-Mechanismen einzurichten, die gezielt auf solche Abfragen hin weitere Produktangebote unterbreiten.“

** Nielsen//NetRatings MegaView Online Retail, based on the 12 month-average of each search vendor's average customer conversion rate for January through December 2006.*

Über Progress Software

Progress Software bietet Applikations-Infrastruktur-Software für die Entwicklung, Implementierung, Integration und das Management von Geschäftsanwendungen. Unser Ziel dabei ist, den Nutzen der IT und der damit gesteuerten Geschäftsprozesse zu maximieren, und gleichzeitig die damit verbundene Komplexität und die Total Cost of Ownership zu minimieren. Hauptsitz von Progress Software in der Schweiz ist Dietikon bei Zürich. Weitere Informationen: www.progress-software.ch oder +41 (0)44 744 39 44

PRESSEKONTAKT PROGRESS SOFTWARE AG

Tatiana Palladini
Marketing & PR Manager

Progress Software AG
Bernstrasse 388
8953 Dietikon
Tel. +41 (0)44 744 39 61
Fax +41 (0)44 744 39 40
tatiana.palladini@progress.com
www.progress-software.ch